NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

RESTRINGIDO
CEPAL/MEX/1049
15 de mayo de 1981

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA AGROINDUSTRIA MEXICANA

81-5-312

INDICE

/f) Sistema

/INDICE DE

INDICE DE CUADROS

/Cuadro 21

/Cuadro 41

/Cuadro 65

/Cuadro 89

/I. INTRODUCCION

I. INTRODUCCION

El presente trabajo pretende ser un diagnóstico descriptivo-interpretativo de la relación industriales/productores primarios y de la evolución de la misma a lo largo del tiempo, por lo que debe tenerse en consideración la participación y el efecto que distintos agentes pueden tener sobre dicha relación.

Diversos autores han abundado en la importancia que reviste la presencia de empresas transnacionales en los procesos de transformación industrial de las materias primas de origen agrícola a nivel internacional y de los efectos que ha causado esta presencia en el sector agrícola. En esta parte del trabajo se procurará determinar la importancia que ha tenido la presencia de esas empresas; en qué ha consistido su participación en los procesos de producción, comercialización e industrialización; cuáles son los elementos que las caracterizan y, finalmente, la influencia que han alcanzado en la agroindustria de México.

Para facilitar el análisis, se procedió a segmentar a la industria procesadora de productos agrícolas en 12 categorías a las que se ha denominado sistemas o complejos agroindustriales. En ellos se han agrupado las distintas clases industriales que integran dicha industria.

Convendrá, para empezar, definir y caracterizar lo más claramente posible lo que entenderemos por sistema o complejo agroindustrial y por empresa transnacional.

Entenderemos por sistema agroindustrial un conjunto económico compuesto por una sucesión de procesos productivos vinculados a la transformación de materias primas agrícolas cuya producción se base en el control del potencial productivo del suelo.[1/]

En torno a este conjunto económico se estructura un mecanismo de reproducción relacionado en su origen con la producción agrícola y en su destino con el consumo, la inversión u otros sistemas. Dentro de estos conjuntos económicos se ejercen distintos grados de dominio relativo, por las unidades de propiedad que lo integran, mediante el control directo o

1/ Raúl Vigorito, Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales (ILET), (mimeografiado), México, 1972, pág. 4.

/indirecto

indirecto de todos y cada uno de sus procesos constitutivos. Este dominio económico se ejerce, en particular, mediante el control oligopólico de todos o alguno de los mercados de recursos o productos que se relacionan con dichos procesos.[2/]

En otras palabras, definimos a los sistemas como una porción o subconjunto del espacio económico nacional, en el cual participan determinados agentes, cumpliendo específicas funciones sobre un bien particular, que persiguen un fin común. Estos sistemas se caracterizan porque las interrelaciones entre sus fases centrales constitutivas (producción primaria, comercialización, distribución y consumo) guardan una relación de interdependencia mayor que con respecto a cualquier otra porción o subconjunto de ese mismo espacio y de esta interdependencia resulta un equilibrio homeostático, que se refiere a la estructura de organización interna del sistema, como elemento constante o regulador del proceso de retroalimentación, que permite corregir y compensar las fuerzas tanto exógenas como endógenas que pretendan reorganizar sus elementos estructurales y donde, entre sus fases constitutivas, se producen características relaciones asimétricas de dominación/subordinación. A consecuencia de esto último ocurre que, en algunos sistemas, las relaciones entre los agentes que participan en las fases no son necesariamente equilibradas ya sea al interior de cada una de ellas o entre las fases. Algún o algunos de dichos agentes poseen mayor poder que los demás que integran el sistema. A las fases donde se localizan esos agentes se les llamará entonces "núcleos dominantes" o fase de poder del sistema.

En cuanto al segundo aspecto, son diversas y muy variadas las definiciones de las empresas transnacionales. Por lo general, difieren en aspectos semánticos que se refieren a conceptos tales como "internacional", "transnacional", "etnocéntrica", etc.

De las diversas definiciones al respecto destacaremos las siguientes:

a) "Se definen como empresas internacionales aquéllas que realizan actividades productivas en diferentes países. En general la propiedad de estas empresas pertenece a residentes de un solo país".[3/]

2/ Ibid, pág. 3.
3/ "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", Estudio económico de América Latina, 1970, pág. 301, Naciones Unidas, No. de venta 71.II.G.I.

/b) "La empresa

b) "La empresa transnacional constituye una modalidad importante de la inversión extranjera tradicional, fundada en bases bilaterales... por su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común, responden a una estrategia común y obtienen recursos financieros y humanos de un fondo común. La mayoría de estas empresas están establecidas en industrias oligopólicas..."[4/]

c) Para H. Jacoby las grandes corporaciones internacionales se han caracterizado por presentar un desarrollo en etapas que él establece con la siguiente secuencia: "Una primera etapa que inician con la exportación de sus productos a otros países; ...concesión de licencias para uso de sus patentes y marcas y la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos; ... finalmente se llega a la adquisición de los establecimientos locales o a la instalación como productores a través de subsidiarios total o parcialmente propiedad de la matriz, pero siempre controlados por ella".[5/]

Para el presente trabajo se consideran empresas transnacionales (ET en lo sucesivo), aquellas "cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional".[6/]

Este control sobre el origen, la dirección y/o la propiedad puede ser ejercido mediante la acción conjunta o individual de uno de los siguientes canales o mecanismos:

1) La participación accionaria del capital extranjero, a niveles tales que suponen el ejercicio del control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa;

4/ R. Vernon, "Multinational Business and National Economics Goals", en Transnational Relations and World Politics, R.O. Keohame et. al., Vol. XXV, No. 3, pág. 604, citado por B. Sepúlveda y A. Chumacero, La inversión extranjera en México, F.C.E., pág. 14.

5/ N.H. Jacoby, "The multinational corporation", The Multinational Corporation in Transition, pág. 22

6/ F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, pág. 2, versión mimeografiada, México, 1975.

/2) El dominio

2) El dominio tecnológico (transferencia de tecnología) que se ejerce mediante el condicionamiento de la entrega de esa tecnología (asistencia técnica, licencias, patentes, marcas, equipos, etc.), al control efectivo de las decisiones de la empresa, y

3) El dominio por parte de la ET de los mercados exteriores de la agroindustria considerada, control que puede estar basado tanto en la adquisición de los bienes producidos y exportados por la empresa en cuestión, es decir, en el dominio del mercado de exportación, como en la provisión de equipos, insumos, financiamiento y demás servicios necesarios al proceso productivo (es decir, cuando la ET controla los mercados de estos bienes y servicios).[7/]

Existen, además, otros mecanismos que intervienen para modificar el grado de control, bien sea aumentándolo o bien disminuyéndolo; son, básicamente:

1) El grado de concentración o dispersión que presenten los accionistas locales. Un alto grado de concentración que los mismos presenten obligará a la ET, para obtener el control de la empresa, a disponer del 51% de las acciones. Por su parte, un alto grado de dispersión de los accionistas locales permitirá obtener el control de la empresa con participaciones menores en el capital accionario;

2) La importancia y el tamaño que, en el mercado internacional, tenga el socio extranjero, pues cuanto mayor y más importante sea la ET mayor será el grado de control sobre los accionistas nacionales, para un mismo nivel de participación accionaria, y

3) La participación del Estado, del país recipiente, como socio local. El Estado ejerce influencia sobre la gestión de la empresa no sólo por su participación directa en ella sino, además, por medio de los distintos instrumentos de política económica que maneja. Entonces, para un mismo nivel de participación accionaria, el grado de control de la ET será menor cuando el socio local sea el Estado.[8/]

7/ F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, op. cit., págs. 261-262.
8/ Ibid, pág. 262-263.

/La consideración

La consideración particular de estas dos categorías de análisis, ET y sistemas agroindustriales, es de relevante importancia para la evolución de los procesos agropecuarios de los países periféricos.

Si a escala mundial se reconoce la existencia de relaciones de dominación-subordinación entre países desarrollados y subdesarrollados, entre otras razones, por el predominio en los primeros, de sistemas de producción industrial de mayor importancia y dinamismo, y con mayores efectos sobre el proceso de reproducción del capital, este principio debe ser reconocido igualmente, al interior de los sistemas de producción agroindustrial, en donde los países desarrollados se reservan el control de las fases en las que se localizan los núcleos de poder y dominio de estos sistemas, con lo cual se refuerzan las relaciones de dominación-subordinación entre países y se determina el tipo de evolución que tienen los procesos productivos.

Este dominio internacional en los sistemas productivos es tanto directo cuando las funciones de la fase dominante son desarrolladas por agentes que se localizan en el país desarrollado, como indirecto por intermedio de la acción a escala mundial de las empresas transnacionales. Cabe destacar que, en general, ambas formas son concomitantes.

Esto ha llevado a cambios en los sistemas productivos que a su vez han determinado cambios en el uso de los factores productivos, en especial el suelo de los países periféricos, lo que ha impuesto la necesidad de que en estas áreas se desarrollen estratos sociales que hagan posible la organización de la producción y de la productividad agropecuaria, en un sentido tal que permita satisfacer la demanda de los patrones de consumo de los países avanzados. Asimismo, estos mecanismos inducen a la modificación de los patrones de consumo de los estratos de ingresos medios y altos de los países en vías de desarrollo y con esto, a la desarticulación en el funcionamiento de los sistemas alimentarios nacionales.

La inducción al cambio de sistemas productivos en los países en desarrollo, estrechamente vinculada a la implantación de esos patrones de consumo en los grupos nacionales de altos ingresos, provoca la polarización en el funcionamiento general del sistema agropecuario, caracterizada por el

/uso

uso inadecuado de los recursos naturales, técnicos y financieros y, además, por la gradual marginación de las grandes mayorías nacionales en las que se encuentran tanto los productores primarios del área social como los consumidores de vastos cinturones de miseria de las ciudades.

Este trabajo se ha distribuído en seis capítulos. En el primero se analizará la importancia de las agroindustrias en aspectos como la generación de empleo, los activos fijos, las remuneraciones, el valor bruto de la producción, etc. Asimismo, se estudiará la importancia de cada uno de los 12 sistemas en que se desagrega esta industria, particularizando en las clases industriales más importantes que los integran.

En el capítulo segundo se efectuará una breve descripción y caracterización de las principales ET que operan en México en la transformación de materias primas agrícolas. Posteriormente se localizarán las empresas que actúan en cada uno de los sistemas antes definidos, subrayando la importancia que cada una de ellas tiene en los mismos.

En el capítulo tercero se efectuará un análisis del grado de concentración que impera al nivel de cada sistema y de sus clases industriales constitutivas, destacando la participación que les corresponde a las ET.

En el cuarto se examinarán las normas de comportamiento que han tenido estas empresas con relación a aspectos como política de ventas, utilidades, remesa de utilidades al exterior y políticas diversas en lo relativo a las fuentes y el uso de fondos.

En el capítulo quinto se describen las diversas políticas y normas de regulación establecidas por el Estado ante la presencia de estas empresas.

Finalmente, el capítulo sexto se referirá a los aspectos más importantes de la relación entre estas empresas y los productores rurales, y al comportamiento que ha tenido al respecto el sector público en materia de precios, comercialización, crédito y asistencia técnica.

II. DETERMINACION Y CARACTERIZACION DE LOS SISTEMAS AGROINDUSTRIALES

1. Introducción

Se aborda en esta parte del trabajo la evolución experimentada por las principales variables que caracterizan a las agroindustrias durante el período 1960-1975. Para ello se ha subdividido la industria procesadora de materias primas de origen agrícola[1/] en 12 sistemas o complejos agroindustriales,[2/] en función de la definición precedentemente establecida al respecto.[3/] Dichos sistemas son: Frutas y hortalizas, Granos básicos, Granos oleaginosos, Sacarígenos, Fibras, Bebidas alcohólicas, Café y té, Cacao, Tabaco, Especias, Chicle y otros.

El capítulo se ha dividido en dos partes. En la primera se plantean los principales aspectos que caracterizan la evolución de las agroindustrias en su conjunto y de sus sistemas constitutivos con relación a las variables manejadas más importantes.

En la segunda se particulariza en la evolución que han experimentado los sistemas y sus clases industriales con relación a esas mismas variables.

2. Aspectos generales

De la agregación de los datos estadísticos, al nivel de agroindustrias, se puede establecer que:

i) Los sistemas más importantes son Granos básicos, Granos oleaginosos, Sacarígenos, Fibras y Bebidas alcohólicas, que en conjunto representaron el 87% del valor bruto de la producción (VBP), 90% del personal

1/ A. Domike y G. Rodríguez, Estructura de los sistemas y oportunidades para empresas campesinas, CIDE-FAO, México, 1976 (mimeo.).

2/ El término agrícola se usa en sentido estricto, es decir, no se incluyen las producciones del sector pecuario.

3/ Véase en el anexo la clasificación detallada de los sistemas y sus clases industriales constitutivas y una descripción del método de análisis.

/ocupado

ocupado (PO), 90% de las remuneraciones y el 92% de los activos fijos. (Véanse los cuadros 1 y 2.)

ii) A partir de 1965, los volúmenes de ocupación de mano de obra se mantienen prácticamente constantes (véase nuevamente el cuadro 1), lo cual estaría evidenciando que al menos como fuentes de trabajo, este grupo de agroindustrias no se muestra como muy dinámico, aun cuando debe señalarse que este comportamiento a nivel agregado no es uniforme para todos y cada uno de los sistemas que lo integran. Los sistemas más importantes al respecto, y los que dan la pauta de la evolución comentada, son: Granos básicos (36%), Sacarígenos (24.7%) y Fibras (21.3%). (Véase nuevamente el cuadro 2.)

iii) El número de plantas que creció marcadamente entre 1960 y 1970, se mantuvo prácticamente constante en alrededor de 52 000 en 1975.

iv) El valor bruto de la producción creció sin parar durante el período más que duplicando en 1975 los valores de 1960, aunque empezó a atenuarse durante los últimos años. Los principales sistemas fueron Granos básicos (33.1%), Granos oleaginosos (8.5%), Sacarígenos (16.8%), Fibras (15.7%) y Bebidas alcohólicas (12.3%). (Véanse los cuadros 2, 3 y 4.)

v) Las remuneraciones más que duplicaron también en 1975 las cifras de 1960 reflejando tanto el aumento de la ocupación registrada entre 1960 y 1965, como los aumentos de los salarios reales, sobre todo en el período 1970-1975.

Si comparamos la evolución seguida por los salarios reales con respecto al crecimiento de la productividad de esa mano de obra, deflactada por el mismo índice, se observa que entre 1960 y 1970 este último fue superior a la primera tendencia que se revirtió entre 1970 y 1975. El hecho estaría indicando que hasta 1970 existió una redistribución regresiva de ingreso con respecto a la mano de obra y que en el último quinquenio favoreció a la misma.

vi) Los activos fijos también aumentaron entre 1960 y 1970 en forma creciente para reducirse en 1975. Los sistemas que determinan la reducción fueron los Sacarígenos y las Bebidas alcohólicas, que disminuyeron sus niveles de capitalización coincidiendo con lo que hemos comentado sobre el número de plantas agroindustriales.

/Cuadro 1

Cuadro 1

MEXICO: EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES POR SISTEMA

(Millones de pesos)

	Valor bruto de la producción				Remuneraciones				Activos fijos				Personal ocupado			
	1960	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975
Total	18 522	31 998	50 433	114 074	2 669	4 589	6 671	15 905	7 694	12 235	23 460	37 092	278	402	414	417
Frutas y hortalizas	418	1 044	2 071	4 247	68	123	276	618	175	400	645	1 200	7	22	24	21
Granos básicos	5 148	8 039	14 117	37 756	450	805	1 304	3 350	1 398	2 013	3 933	7 780	73	130	146	150
Granos oleaginosos	1 457	3 340	5 082	9 702	75	175	234	503	338	595	1 112	1 998	6	10	11	11
Sacarígenos	3 611	6 480	9 804	19 188	651	1 340	2 029	5 055	1 944	3 881	7 874	10 811	53	85	102	103
Fibras	4 072	6 217	7 472	17 891	985	1 407	1 715	4 121	2 325	2 930	5 526	9 238	106	114	88	89
Bebidas alcohólicas	2 120	3 616	6 275	14 075	272	431	660	1 266	1 078	1 679	3 209	4 306	18	22	21	22
Café y té	511	884	1 604	2 162	38	42	71	137	99	177	315	382	6	6	5	4
Cacao	124	363	370	523	14	36	36	52	34	118	148	87	1	1	2	1
Tabaco	903	1 662	2 888	6 329	94	183	266	536	278	352	543	764	6	9	11	9
Especias	58	129	200	585	10	17	15	51	25	44	22	134	1	2	1	2
Chicle	100	224	379	669	12	30	40	88	20	46	77	172	1	1	1	2
Otros	-	-	171	947	-	-	25	128	-	-	56	220	-	-	2	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de los Censos Industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

/Cuadro 2

Cuadro 2

MEXICO: ESTRUCTURA DE LAS PRINCIPALES VARIABLES POR SISTEMA, 1975

(Porcentajes)

	Valor bruto de la producción	Remuneraciones	Activos fijos	Personal ocupado
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Frutas y hortalizas	3.7	3.9	3.2	5.0
Granos básicos	33.1	21.1	21.0	36.0
Granos oleaginosos	8.5	3.2	5.4	2.6
Sacarígenos	16.8	31.8	29.2	24.7
Fibras	15.7	25.9	24.9	21.3
Bebidas alcohólicas	12.3	8.0	11.6	5.3
Café y té	1.9	0.9	1.0	1.0
Cacao	0.5	0.3	0.2	0.2
Tabaco	5.6	3.4	2.1	2.2
Especias	0.5	0.3	0.4	0.5
Chicle	0.6	0.5	0.5	0.5
Otros	0.8	0.8	0.6	0.7

Fuente: Cuadro 1.

/Cuadro 3

Cuadro 3

MEXICO: EVOLUCION EN TERMINOS REALES DE LAS PRINCIPALES VARIABLES POR SISTEMA

(Millones de pesos)[a/]

	Valor bruto de la producción b/				Valor bruto de la producción c/				Remuneraciones c/				Activos fijos d/			
	1960	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975
Total	18 522	26 959	35 717	44 489	18 522	28 775	38 035	50 590	2 669	4 124	5 026	7 048	7 694	11 361	19 864	19 380
Frutas y hortalizas	418	880	1 467	1 656	418	939	1 562	1 884	68	111	208	274	175	371	546	627
Granos básicos	5 148	6 773	9 998	14 725	5 148	7 229	10 646	16 743	450	724	983	1 485	1 398	1 869	3 300	4 065
Granos oleaginosos	1 457	2 814	3 599	3 784	1 457	3 004	3 833	4 303	75	157	176	223	338	552	942	1 044
Sacarígenos	3 611	5 459	6 943	7 484	3 611	5 827	7 394	8 509	651	1 205	1 530	2 241	1 944	3 604	6 667	5 648
Fibras	4 072	5 238	5 292	6 978	4 072	5 591	5 635	7 934	985	1 265	1 293	1 827	2 325	2 721	4 679	4 827
Bebidas alcohólicas	2 120	3 046	4 444	5 489	2 120	3 252	4 732	6 242	272	387	497	561	1 078	1 559	2 717	2 250
Café y té	511	745	1 136	843	511	795	1 210	959	38	38	53	60	99	164	267	200
Cacao	124	306	262	204	124	326	279	232	14	32	27	23	34	110	125	45
Tabaco	903	1 400	2 045	2 468	903	1 495	2 178	2 807	94	164	200	237	278	327	469	399
Especias	58	109	142	228	58	116	151	260	10	15	11	22	25	41	19	70
Chicle	100	189	268	261	100	201	286	297	12	26	30	39	20	43	65	90
Otros	-	-	121	369	-	-	129	420	-	-	18	56	-	-	47	115

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ 1960 = 100.0.

b/ Deflactado por el Indice de Precios Implícitos en el Producto, 1960 = 100.0.

c/ Deflactado por el Indice de Precios de los Artículos de Consumo, 1960 = 100.0.

d/ Deflactado por el Indice de Precios de los Bienes de Capital, 1960 = 100.0.

Cuadro 4

MEXICO: TASAS DE VARIACION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES POR SISTEMA

(Porcentajes)

	Valor bruto de la producción a/			Valor bruto de la producción b/			Remuneraciones b/			Activos fijos c/			Personal ocupado		
	1965/ 1960	1970/ 1965	1975/ 1970	1965/ 1960	1970/ 1965	1975/ 1970	1965/ 1960	1970/ 1965	1975/ 1970	1965/ 1960	1970/ 1965	1975/ 1970	1965/ 1960	1970/ 1965	1975/ 1970
Total	45.6	32.5	24.6	55.4	32.2	33.0	54.5	21.9	40.2	47.7	74.8	-2.4	44.6	3.0	0.7
Frutas y hortalizas	110.5	66.7	12.9	124.6	66.4	20.6	63.2	87.4	31.7	112.0	47.2	14.8	214.2	9.1	-12.5
Granos básicos	31.6	47.6	47.3	40.4	47.3	57.3	60.9	35.8	51.1	33.7	78.2	22.1	78.1	12.3	2.7
Granos oleaginosos	93.1	27.9	5.1	106.2	27.6	12.3	109.3	12.1	26.7	63.3	70.7	10.8	66.7	10.1	-
Sacarígenos	51.2	27.2	7.8	61.4	26.9	15.1	85.1	27.0	46.5	85.4	85.0	-15.3	60.4	20.0	1.0
Fibras	28.6	1.0	31.9	37.3	0.8	40.8	28.4	2.2	41.3	17.0	72.0	3.2	7.6	-22.8	1.1
Bebidas alcohólicas	43.7	45.9	23.5	53.4	45.5	31.9	42.3	28.4	12.9	44.6	74.3	-17.2	22.2	-4.5	4.8
Café y té	45.8	52.5	-25.8	55.6	52.2	-20.7	-	39.5	13.2	65.7	62.8	-25.1	-	-16.7	-20.0
Cacao	146.8	-4.4	-22.1	162.9	-14.4	-16.8	128.6	-15.6	-14.8	223.5	13.6	-74.0	-	100.0	-50.0
Tabaco	55.0	46.1	20.7	65.6	45.7	28.9	74.5	22.0	18.5	17.6	40.7	-13.3	50.0	22.2	-18.2
Especias	87.9	30.3	60.6	100.0	30.2	72.2	50.0	-26.7	100.0	64.0	-53.7	268.4	100.0	-50.0	100.0
Chicle	89.0	41.8	-2.8	101.0	42.3	3.9	116.7	15.4	30.0	115.0	51.2	38.5	-	-	100.0
Otros	-	-	205.0	-	-	225.6	-	-	211.1	-	-	144.7	-	-	50.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el Indice de Precios Implícitos en el Producto, 1960 = 100.0.

b/ Deflactado por el Indice de Precios de los Artículos de Consumo, 1960 = 100.0

c/ Deflactado por el Indice de Precios de los Bienes de Capital, 1960 = 100.0.

/Si vinculamos

Si vinculamos esta evolución con el crecimiento constante del valor bruto de la producción, se podría decir que hasta 1970, inclusive, estas industrias se caracterizaron por presentar una capacidad instalada ociosa relativamente elevada y que entre 1970 y 1975 la utilización de dicha capacidad mejoró sensiblemente.

Por otra parte, si se compara con la evolución experimentada por el personal ocupado, se puede llegar a la conclusión de que el crecimiento de los activos fijos entre 1965 y 1970 (74.8%), vinculado al casi nulo de la mano de obra en ese período (3%), estaría indicando la existencia de capacidad instalada ociosa y que se hicieron inversiones en tecnologías desplazadoras de mano de obra.

vii) De lo expuesto se puede concluir que los aumentos de la producción agroindustrial se debieron entre 1960 y 1965 a la incorporación masiva de capital y de mano de obra; entre 1965 y 1970, exclusivamente a la incorporación de capitales que incrementaron la productividad de una mano de obra, la que se mantuvo relativamente constante y, finalmente, entre 1970 y 1975, a una racionalización de la gestión y la operación de las empresas, que determinaron aumentos de la productividad con un capital estancado y una mano de obra que no creció.

3. Aspectos particulares

Un análisis detallado de la evolución sufrida por las distintas variables estudiadas, manejadas desde el interior de los sistemas y de sus clases industriales constitutivas, permite establecer distintas variables derivadas. El análisis se efectuará fundamentalmente a base de los datos de 1975, salvo cuando se especifique otra cosa. Las principales conclusiones serían:

i) Pudo comprobarse una marcada evolución inversa entre las relaciones de superávit de explotación a capital[4/] y las remuneraciones a valor agregado. En el período analizado, la primera de las dos relaciones presentó una tendencia ascendente y la segunda, una descendente.

4/ Esta relación es una estimación aproximada de la tasa de ganancia.

/ii) En los

ii) En los sistemas[5/] en el interior de los cuales se presentó una relación funcional estricta entre las clases industriales que las integraron (agroindustrias extractivas (primarias) y agroindustrias alimentarias (secundarias)), es decir, cuando los productos elaborados por alguna de ellas consistieron en materias primas para la siguiente, y así sucesivamente, y cuando el proceso productivo de la clase industrial primaria estuvo a cargo fundamentalmente de empresas públicas, éstas actuaron, por lo general, transfiriendo ingresos a las que integraron las clases industriales secundarias. Ello se evidencia porque la relación superávit de explotación a activos fijos se redujo durante el período en las clases industriales primarias y se incrementó en las secundarias.

iii) En algunos sistemas (Granos básicos y Granos oleaginosos en especial), las plantas de menor tamaño se vieron desplazadas por las mayores, lo cual nos estaría indicando un aumento en el grado de concentración, en particular, en las clases industriales donde este proceso es más acentuado.

iv) Se evidencia asimismo que en términos generales, entre 1960 y 1970, la mayoría de estos sistemas, y particularmente entre las clases industriales más destacadas de ellos, se presentaron niveles relativamente altos de capacidad instalada ociosa, que se redujeron entre 1970 y 1975.

a) Sistema Frutas y hortalizas

A este sistema --que representa el 3.7% del valor bruto de la producción de las agroindustrias, posee el 5.0% del personal ocupado total, paga el 3.9% de las remuneraciones y tiene el 3.2% del total de los activos fijos-- corresponden cuatro clases industriales. (Véase el anexo.) De ellas, dos son las más importantes con respecto a las variables manejadas por lo que el análisis del sistema refleja la evolución de las mismas. Se trata de la 2012, "Elaboración de conservas", con el 89% del personal ocupado, el 84% del valor bruto de la producción y el 82% de los activos fijos totales del sistema, y de la 2014, "Fabricación de salsas y sopas", con el 5%, el 9% y el 10%, respectivamente de esas mismas variables.

5/ Café, Tabaco y Sacarígenos.

/La ocupación

La ocupación en este sistema creció notablemente entre 1960 y 1965, para estabilizarse desde entonces en 22 000 personas, aproximadamente.

El número de establecimientos aumentó sistemáticamente hasta 1970, para empezar a reducirse en 1975.

La evolución seguida por las dos variables comentadas determinó, pues, que el personal ocupado promedio, por planta, creciera hasta 1965, se redujera en 1970 y se mantuviera estable en 1975, para el sistema en conjunto.

Para la clase industrial Elaboración de conservas, entre 1960 y 1965 el crecimiento del número de plantas coincidió con la instalación de plantas de gran tamaño, que explicaría el aumento del personal ocupado entre esos dos años. Entre 1970 y 1975 se produjo un nuevo incremento del número de plantas simultáneamente con una reducción del personal ocupado promedio, es decir, las que entraron al mercado entre esos años fueron de tamaño menor que el promedio de las que existían.

Estas fluctuaciones de entradas y salidas de plantas que podríamos considerar "pequeñas" en este sistema, estarían indicando posiblemente que la desaparición del mercado de algunas empresas debió responder a su imposibilidad de competir con las empresas líderes de esa industria cuando éstas asumen comportamientos colusorios, pero como no se oponen grandes barreras a la entrada en esa actividad, la incorporación de otras nuevas podría atribuirse a una disminución de ese comportamiento colusorio, o bien a que en los últimos años se registraron innovaciones tecnológicas que pudieran haber determinado ventajas comparativas para las plantas más pequeñas.

Las empresas de la clase "Elaboradora de ates", son del tipo artesanal, casi familiar y sólo requieren niveles tecnológicos y de capitalización muy bajos.

Los activos fijos de este sistema crecen en términos corrientes en forma absoluta. Por su parte, la relación activos fijos/empleo, que se redujo en 1965, aumentó en 1970 y 1975 hasta el punto de que en este último año duplicó con exceso la relación existente en 1960.

Esto estaría indicando, aparentemente, que para el conjunto de estas clases industriales entre 1960 y 1965 se registró un crecimiento a base

/del uso

del uso extensivo de mano de obra, y que entre 1965 y 1975 dicho crecimiento se debió al uso extensivo de capital, que determinó un uso más intensivo de mano de obra.

En términos reales, la evolución de la relación activos fijos/empleo, que en 1965 y 1970 se mantuvo a niveles más altos que en 1960, era en 1975 un 14% superior; significaría ello que no se produjeron incrementos notables en los índices de capitalización por personal ocupado.

La clase industrial vinculada a la Fabricación de conservas (2012) redujo notablemente sus niveles de capitalización en 1965 para ir aumentándolos gradualmente en 1970 y 1975 hasta recuperar este último año los niveles de 1960; por su parte, la Elaboración de ates (2013) se ha caracterizado por sus bajísimos niveles de capitalización, lo cual estaría indicando que la incorporación de nuevas plantas se realizó bajo sistemas de producción casi artesanales.

La clase industrial Elaboradora de sopas y salsas (2014) tuvo un notable crecimiento al aumentar sus niveles de capitalización, en términos reales, entre 1960 y 1970 en más de un 500%, para reducirlos apreciablemente en 1975. Por su parte, el valor bruto de la producción mostró una tendencia creciente absoluta y relativa. En términos reales, la relación valor de la producción/empleo decayó en 1965 para recuperarse en 1970 y 1975 a niveles superiores de los de 1960. La clase industrial que destacó en materia de productividad por hombre ocupado fue, pues, la 2014.

Los niveles de productividad alcanzados en esta industria fueron los más altos de todas las clases industriales que integran el sistema y crecieron más de un 300% entre 1960 y 1970, para reducirse en 1975. Si comparamos el valor bruto de la producción y la productividad por hombre ocupado, por un lado, y el grado de capitalización, medido en términos de los activos fijos por hombre ocupado, por otro, se puede establecer que dicha industria presentó altos niveles de subutilización de la capacidad instalada, puesto que en todos los casos la segunda relación fue muy superior a la primera y ambas acusaron una evolución similar.

Las remuneraciones promedio de 1965 y 1970 fueron inferiores a las de 1960 y se recuperaron en 1975. La clase industrial que pagó los sueldos y

/salarios

salarios promedio más altos fue, asimismo, la 2014, y la que pagó los menores fue la Fabricación de ates, seguramente por su condición de industria artesanal-familiar.

La evolución de los salarios reales, en relación con la productividad de la mano de obra, también en términos reales,[6/] siempre fue significativamente inferior. En la clase industrial 2014, la productividad resultó muy superior a los salarios reales, como lo fueron destacadamente sus tasas de crecimiento. Ello indicaría que en esa clase industrial debió producirse una redistribución del ingreso en detrimento de la mano de obra.

Por su parte, la relación remuneraciones/valor agregado reveló en el período comentado una tendencia ascendente, inversa a la evolución de la relación superávit/activos fijos.

En 1960 las clases industriales vinculadas a la Preparación y elaboración de conservas y a la Fabricación de salsas, sopas, etc., presentaron las mayores relaciones superávit de explotación/activos fijos, que posteriormente se fueron reduciendo hasta situarse en niveles cercanos al promedio del sistema. (Véanse al respecto los cuadros 2, 5 y 6.)

b) Granos básicos

Este sistema --que representa el 33.1% del valor bruto de la producción agroindustrial, dispone del 36% del personal ocupado total, paga el 21.1% de las remuneraciones y tiene el 21% de los activos fijos-- está integrado por 12 clases industriales (véase el anexo) que comprenden el procesamiento y la transformación de cereales y leguminosas (excepto la cebada para la producción de cerveza), tanto para la alimentación humana como animal.

Las clases industriales más importantes de este sistema que han determinado la evolución del mismo son la Fabricación de harina de trigo, con el 16% del valor de los productos elaborados por el sistema, el 5% del personal ocupado y el 15% de los activos fijos; la Fabricación de pan y pasteles, que generó el 17% del valor bruto de la producción, ocupó el 29% del personal total del sistema y tuvo el 20% de los activos fijos; la

6/ Deflactados por el mismo índice que el salario real.

/Elaboración

Elaboración de pastas y galletas alimenticias, con el 8% del valor bruto de la producción, el 7% del personal y el 11% de los activos fijos; la Fabricación de tortillas, con el 18%, el 27% y el 12%, respectivamente; y, por último, la Fabricación de alimentos para animales, con el 20% del valor bruto de la producción, el 5% del personal y el 12% de los activos fijos totales del sistema.

Durante el período analizado la ocupación total creció constantemente, aunque el crecimiento principal se produjo entre 1960 y 1965, con un incremento del 80% aproximadamente.

El número de plantas del sistema creció persistentemente durante el período.

El personal promedio ocupado en este sistema se mantuvo prácticamente constante durante el período. La mayor dotación de mano de obra por planta correspondió a la Fabricación de galletas y pastas alimenticias, la Fabricación de almidones, féculas, etc., y la Fabricación de maltas. En general, la industria que en el período elevó el promedio de ocupación por planta fue la Fabricación de galletas y pastas alimenticias. Deben señalarse también los bajísimos niveles de empleo por planta que presentaron las clases industriales relacionadas con la fabricación de pan y pasteles, molienda de nixtamal y fabricación de tortillas.

Los activos fijos, a precios corrientes, crecieron tanto en términos absolutos como relativos en este grupo, uno de los más importantes en cuanto a activos totales de las agroindustrias (21%). A precios reales,[7/] los activos del sistema, luego de reducirse en 1965, aumentaron en 1970 y 1975 tanto en términos absolutos como relativos en cuanto a la mano de obra ocupada. Los mayores niveles de capitalización, a precios reales y por empleado ocupado, correspondieron a la fabricación de harinas de trigo, de harina de maíz y de almidones y féculas; y los menores, a la molienda de nixtamal y a la fabricación de tortillas.

El valor de los productos elaborados por el sistema creció a precios corrientes, en términos absolutos, especialmente durante el período 1970-1975. Por lo que respecta a la mano de obra, tras un leve decremento en 1965 se

7/ Deflactados por el índice de precios de los bienes industriales.

/Cuadro 5

MEXICO: SISTEMA FRUTOS Y HORTALIZAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número) (1)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados (2)	Valor (miles de pesos) Agregado censal (3)	Personal ocupado (número) (4)	Miles de pesos Remuneraciones (5)	Miles de pesos Activos fijos brutos (6)	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5) (7)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1) (8)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4) (9)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4) (10)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4) (11)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6) (12)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3) (13)
1960	130	418 401	249 814 f/	6 845	68 074	174 518	181 740	53	9 945	61 125	25 496	1.04	0.27
Subtotal (2031+2032) a/ b/	49	68 570	24 190	1 267	9 073	43 704	15 117	29	7 161	54 120	34 494	0.35	0.38
2031 a/	22	39 178	14 089	739	5 015	15 740	9 074	34	6 786	53 015	21 299	0.58	0.36
2032 b/	21	29 392	10 101	528	4 058	27 964	6 043	25	7 686	55 667	52 962	0.22	0.40
2033 c/	67	388 994	199 206	4 991	49 562	123 074	149 644	74	9 930	62 311	24 659	1.22	0.25
2034 d/	20	38 837	26 418	587	9 439	7 740	16 979	29	16 080	66 162	13 186	2.19	0.36
1965	186	1 043 835	378 733	21 728	123 334	399 770 e/	255 359	117	5 676	48 041	18 399	0.64	0.33
2031 a/ b/	28	31 407	10 105	537	5 407	19 550 e/	4 698	19	10 069	58 486	36 406	0.24	0.54
2032 c/	131	862 131	312 633	20 044	112 499	309 120 e/	200 134	153	5 613	43 012	15 422	0.65	0.36
2033 d/	27	150 297	55 995	1 147	5 428	71 100 e/	50 527	42	4 732	131 035	61 988	0.71	0.10
1970	283	2 070 859	799 927	23 604	275 772	645 049	524 155	82	11 683	87 733	27 328	0.81	0.35
Subtotal (2031+2033) a/ b/	154	86 804	26 027	1 450	10 094	30 745	15 933	9	6 961	59 865	21 203	0.52	0.39
2031 a/	19	58 312	15 527	598	5 021	20 815	10 506	31	8 439	98 009	34 983	0.50	0.32
2033 b/	135	28 492	10 500	855	5 073	9 930	5 427	6	5 933	33 324	11 614	0.55	0.48
2032 c/	116	1 607 279	592 025	21 157	243 419	518 281	348 606	182	11 505	75 969	24 497	0.67	0.41
2034 d/	19	376 776	181 875	997	22 259	96 023	159 616	52	22 326	377 910	96 312	1.66	0.12
1975	255	4 247 305	1 492 940	21 490	618 215	1 200 138	874 725	84	28 768	197 641	55 846	0.73	0.41
Subtotal (2011+2013) a/ b/	111	285 791	83 495	1 337	31 955	90 781	51 540	12	23 901	213 755	67 899	0.57	0.38
2011 a/	14	227 929	58 719	656	21 180	76 107	37 539	47	32 287	347 453	116 017	0.49	0.36
2013 b/	97	57 862	24 776	681	10 775	14 674	14 001	7	15 822	84 966	21 548	0.95	0.43
2012 c/	124	3 585 160	1 300 538	19 097	542 156	987 345	758 382	154	28 390	187 734	51 702	0.77	0.42
2014 d/	20	376 354	108 917	1 056	44 104	122 012	64 813	53	41 765	356 396	115 542	0.53	0.40

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ 2011 Conservación por deshidratación de frutas y legumbres 1975; 1970,2031; 1965,2031; 1960 2031; b/ 2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales 1975; 1970,2033; 1965 incluido en 2031; 1960,2032; c/ 2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y legumbres incluso jugos y mermeladas 1975; 1970,2032; 1965,2032; 1960,2033; d/ 2014 Fabricación de salsas, sopas y alimentos cocidos envasados 1975; 1970,2034; 1965,2033; 1960,2034; e/ Estimado con el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960; f/ Estimado con base en la diferencia entre el valor bruto de la producción y los insumos.

/Cuadro 6

Cuadro 6

MEXICO: SISTEMA FRUTAS Y HORTALIZAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superavit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	9 945	100.0	61 125	100.0	61 125	100.0	25 496	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal (2031+2032) d/ e/	7 161	100.0	54 120	100.0	54 120	100.0	34 494	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2031 d/	6 786	100.0	53 015	100.0	53 015	100.0	21 299	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2032 e/	7 686	100.0	55 667	100.0	55 667	100.0	52 962	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2033 f/	9 930	100.0	62 311	100.0	62 311	100.0	24 659	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2034 g/	16 080	100.0	66 162	100.0	66 162	100.0	13 186	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965	5 104	51.3	40 473	66.2	43 202	70.7	17 084	67.0	61.5	122.2	143.1	317.4
2031 d/ e/	9 055	126.5	49 272	91.0	52 595	97.2	33 803	98.0	68.6	142.1	65.1	42.4
2032 f/	5 048	50.8	36 236	58.2	38 680	62.1	14 319	58.1	53.3	144.0	195.5	401.6
2033 g/	4 255	26.5	110 392	166.9	117 837	178.1	57 556	436.5	32.4	27.8	135.0	195.4
1970	8 811	88.6	62 134	101.7	66 164	108.2	23 140	90.8	77.9	129.6	222.3	344.8
Subtotal (2031+2033) d/ e/	5 250	73.3	42 397	78.3	451 147	83.4	17 953	52.1	148.6	102.6	358.1	114.4
2031 d/	6 364	93.8	69 407	130.9	73 909	139.4	29 622	139.1	86.2	88.9	86.4	80.5
2033 e/	4 474	58.2	23 601	42.4	25 131	45.2	9 834	18.6	250.0	120.0	642.9	161.9
2032 f/	8 676	87.4	53 802	86.4	57 292	92.0	20 743	84.1	54.9	164.0	173.1	423.9
2034 g/	16 837	104.7	267 642	404.5	285 000	431.0	81 551	618.5	75.8	33.3	95.0	169.9

/(Continúa)

Cuadro 6 (Conclusión)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superavit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1975	12 757	128.3	77 083	126.1	87 646	143.4	29 178	114.4	70.2	151.9	196.2	314.0
Subtotal (2011+2013) d/ e/	10 599	148.0	83 368	154.0	94 792	175.2	35 475	102.8	162.9	100.0	258.1	105.5
2011 d/	14 318	211.0	135 512	255.6	154 081	290.6	60 615	284.6	84.5	136.1	63.6	88.8
2013 e/	7 016	91.3	33 138	59.5	37 679	67.7	11 258	21.3	431.8	107.5	461.9	129.0
2012 f/	12 590	126.8	73 219	117.5	83 252	133.6	27 013	109.6	63.1	168.0	185.1	382.6
2014 g/	18 521	115.2	139 000	210.1	158 047	238.9	60 367	457.8	24.2	111.1	100.0	179.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

b/ Deflactado por el índice de precios de los implícitos en el producto.

c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.

d/ 2011 Conservación por deshidratación de frutas y legumbres, 1975; 1970, 2031; 1965, 2031; 1960, 2031.

e/ 2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales, 1975; 1970, 2033; 1965 incluido en 2031; 1960, 2032.

f/ 2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y legumbres incluso jugos y mermeladas, 1975; 1970, 2032; 1965, 2032; 1960, 2033.

g/ 2014 Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados envasados, 1975; 1970, 2034; 1965, 2033; 1960, 2034.

/recuperó

recuperó en 1970 y se registró un aumento notable en 1975. A precios reales, la productividad de la mano de obra se redujo en 1965 y 1970, para aumentar cerca de un 40% en 1975, con respecto a 1960. Las clases industriales que mayores niveles presentaron en cuanto a la productividad de la mano de obra fueron las vinculadas con la fabricación de harina de trigo, harina de maíz, almidones, féculas, etc., y de maltas y alimentos para animales. Todas elevaron sus niveles de productividad durante el período.

Las remuneraciones promedio fueron por lo general bajas en este sistema, excepto para las clases industriales encargadas de la fabricación de harina de maíz, almidones, féculas, etc., y maltas. Por su parte, las remuneraciones más bajas en promedio se registraron en la molienda de nixtamal y en la fabricación de tortillas. Si comparamos la evolución de estas remuneraciones promedio en términos reales,[8/] y de la productividad en términos reales también,[9/] el nivel de las mismas subió en general más que el de la productividad para el conjunto del sistema, fundamentalmente por la evolución que experimentó la fabricación de pan y pasteles, y de galletas y pastas alimenticias. Sin embargo, en las industrias relacionadas con la fabricación de alimentos para animales, descascarado, limpieza y pulido de arroz, fabricación de tortillas, molienda de nixtamal, y en la elaboración de harina de trigo, la productividad creció significativamente más que las remuneraciones de la mano de obra.

Lo señalado estaría indicando, primero, que se produjo un desplazamiento de las plantas menos eficientes y, segundo, que se registró un proceso de inversión que implicó el uso de una tecnología que redujo la mano de obra y aumentó simultáneamente la productividad de la utilizada.

En la fabricación de pan y pasteles, el crecimiento de la ocupación hasta 1970 fue acompañado por niveles de capitalización muy bajos, lo cual determinó que si bien creció la producción global, la productividad de la mano de obra se redujo. En 1975 ocurrió un fuerte proceso de capitalización que desplazó fuerza de trabajo e incrementó sustantivamente tanto la producción como la productividad.

8/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.
9/ Deflactado por el mismo índice, para efectos de comparación.

/En cuanto

En cuanto a la fabricación de galletas y pastas alimenticias, durante 1970 se registró un aumento pronunciado de capitalización que, unido a la constante disminución del número de plantas y al aumento de la ocupación, estaría indicando un crecimiento del tamaño promedio de las plantas en esta clase industrial. Estos niveles de capitalización, que se mantuvieron en 1975, determinaron fuertes aumentos tanto de la producción como de la productividad de la mano de obra de esta industria. Por otra parte, el aumento en la producción y el equilibrio relativo en los activos fijos, unidos al aumento de la ocupación y a la reducción del número de plantas, indicaría que esta industria habría trabajado los últimos años con una capacidad instalada ociosa.

En la industria del descascarado, limpieza y pulido de arroz, las plantas más pequeñas fueron desplazadas del mercado por las más grandes, con altos niveles de capitalización y mayor cantidad de mano de obra ocupada en promedio. En particular, debe subrayarse que el crecimiento de los activos fijos a partir de 1965 determinó los incrementos experimentados en la productividad de la mano de obra, a la vez que un gradual desplazamiento de la mano de obra ocupada.

La última clase industrial importante del sistema, la elaboración de alimentos para animales, acusó un notable incremento en los índices de ocupación de la mano de obra. Paralelamente, se produjo un incremento en los activos fijos más que proporcional al aumento de la ocupación, determinándose así un aumento de la capitalización en cuanto al personal ocupado durante el período. La productividad, por su parte, se incrementó notablemente, sobre todo en 1970 y 1975. En el mismo período aumentó considerablemente también el número de plantas de tamaño mayor que el promedio. Se trata, por lo visto, de una industria muy dinámica, cuya producción ha crecido pronunciadamente, sobre todo los últimos años. Las plantas más grandes obtienen, al parecer, una productividad mayor, tanto por lo que se refiere a la mano de obra, como al capital.

En general, la evolución de los niveles de remuneración, en términos reales,[10/] acompaña a la evolución de la productividad[11/] de esa mano de

10/ Deflactado por el índice de precios de los bienes de consumo.
11/ Deflactado por el índice de precios de los bienes de consumo, para efectos de la comparación.

/obra para

obra para el conjunto del sistema. Las clases industriales que se apartan de este comportamiento general han sido la Fabricación de harina de trigo (en la que el índice de salario real creció más que el de la productividad entre 1970 y 1975), el descascarado, limpieza y pulido de arroz y la molienda de nixtamal (donde el índice de productividad fue más alto que el índice del salario real), y la Fabricación de alimentos para animales (donde sucedió lo mismo). Es decir, que en estas últimas industrias ocurrió una distribución regresiva del ingreso entre los factores en detrimento de la mano de obra, sobre todo los últimos años.

La relación superávit de explotación/activos fijos se incrementó todos los años para el conjunto del sistema y, por su parte, la relación remuneraciones/valor agregado se redujo. Al respecto, destacan las clases industriales vinculadas con la molienda de nixtamal, la fabricación de tortillas, el desgrane, descascarado, etc., de otros productos agrícolas, la fabricación de alimentos para animales y la fabricación de pan y pasteles. (Véanse los cuadros 2, 7 y 8.)

c) Sistema Aceites

Este sistema --que genera el 8.5% del valor bruto de la producción (en adelante VBP) total de las agroindustrias, tiene el 2.6% del personal ocupado, paga el 3.2% de las remuneraciones y posee el 5.4% de los activos fijos-- está integrado por las empresas que constituyen la clase industrial relacionada con la fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales. (Véase el anexo.)

El número de establecimientos aumentó hasta 1965, cuando se estabilizó en algo más de 110 plantas, para reducirse en 1975 a 83 establecimientos.

El personal ocupado en estas actividades fue aumentando hasta 1970, cuando se aproximó a 11 000 empleados. Seguía en dicho nivel en 1975.

Al analizar la evolución de los activos fijos se observa que aumentaron durante todo el período tanto en términos absolutos como relativos.

De lo expuesto resulta que la evolución del personal ocupado promedio por planta acusó una tendencia creciente. Indicaría ello que, sobre todo

/Cuadro 7

MEXICO: SISTEMA GRANOS BASICOS a/ EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número) (1)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados (2)	Agregado censal (3)	Personal ocupado (número) (4)	Miles de pesos Remuneraciones (5)	Activos fijos brutos (6)	Superávit de operaciones (3)-(5) (7)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1) (8)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4) (9)	Valor de la producción/empleo (2)÷(4) (10)	Activos fijos/empleo (6)÷(4) (11)	Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6) (12)	Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3) (13)
1960	31 820	5 148 464	1 088 340	1/72 657	450 370	1 397 795	637 970	2	6 199	70 850	19 238	0.46	0.41
2051 b/	232	1 388 284	228 139	11 350	115 397	536 640	112 736	49	10 167	122 316	47 280	0.21	0.50
2061 d/	6 263	775 609	341 822	18 785	127 484	183 673	214 338	3	6 787	41 288	9 746	1.17	0.37
2091 e/	112	375 013	125 931	5 039	50 964	147 319	74 967	45	10 114	74 422	29 236	0.51	0.40
2092 f/	26	333 710	63 091	1 744	26 103	143 620	36 928	67	14 967	191 348	82 351	0.26	0.41
2052 g/	16 424	364 199	63 595	19 556	43 907	139 749	19 688	1	2 245	18 623	7 146	0.14	0.69
2093 h/	8 497	285 809	101 522	9 818	35 437	53 583	66 085	1	3 609	29 111	5 458	1.22	0.34
2054 i/	61	114 714	23 512	3 230	12 293	57 474	11 219	53	3 805	35 515	17 794	0.19	0.50
2057 j/	80	49 468	19 489	793	6 965	25 290	12 524	10	8 783	62 381	31 852	0.52	0.37
2098 k/	125	461 664	121 305	2 342	31 820	111 047	89 485	19	13 587	197 124	47 416	0.80	0.26
1965	39 366	8 038 526	2 091 103	130 156	885 429	2 013 415	1 285 684	3	6 188	61 781	15 466	0.64	0.39
2051 b/	205	1 895 840	294 083	5 494	90 014	606 525 c/	204 069	27	16 384	345 075	110 762	0.34	0.31
2061 d/	7 709	1 572 329	594 565	44 763	306 574	287 806 c/	287 991	6	6 849	35 126	6 430	1.00	0.52
2091 e/	95	743 104	179 118	7 528	112 643	202 614 c/	66 475	79	14 963	98 712	26 915	0.33	0.63
2092 f/	43	860 045	207 862	3 211	69 194	307 132 c/	138 668	75	21 549	267 843	95 650	0.45	0.33
2052 g/	19 457	509 801	202 658	32 321	48 783	110 297 c/	153 875	2	1 509	15 773	3 413	1.40	0.24
2093 h/	11 409	783 659	245 020	28 675	76 897	96 693 c/	168 123	3	2 682	27 329	3 372	1.73	0.31
2054 i/	59	206 434	49 684	1 666	11 877	79 418 c/	37 807	28	7 129	123 910	47 670	0.48	0.24
2059 j/	184	171 040	47 084	2 895	19 334	83 814 c/	27 750	16	6 678	59 081	28 951	0.33	0.41
2098 k/	205	1 296 276	271 029	4 103	70 103	237 116 c/	200 926	20	17 086	315 934	57 791	0.84	0.26
1970	44 535	14 116 760	4 147 838	146 267	1 304 002	3 932 786	2 843 836	3	8 915	96 514	26 888	0.72	0.31
2051 b/	175	2 715 212	589 919	6 226	135 080	760 567	454 839	36	21 696	436 109	122 160	0.60	0.23
2061 d/	8 463	2 643 655	1 069 626	49 102	467 509	729 515	602 117	6	9 521	53 840	14 735	0.83	0.44
2062 o/	85	1 244 545	391 315	9 061	195 489	467 432	195 826	107	21 575	137 352	51 587	0.42	0.50
Subtotal (2052+2091+2131) f/	74	1 457 264	465 248	3 811	112 986	703 772	352 262	52	29 647	382 384	104 669	0.50	0.24
2052	44	418 617	168 802	1 351	23 010	139 043	85 792	31	17 032	309 857	102 919	0.62	0.21
2091	21	557 066	189 940	1 480	57 412	251 817	132 528	70	38 792	376 396	170 147	0.53	0.30
2131	9	481 581	106 506	980	32 564	312 912	133 942	109	33 229	491 409	319 298	0.43	0.20
2053 g/	20 146	730 670	274 645	31 782	65 150	219 033	209 495	2	2 050	22 990	6 892	0.96	0.24
2092 h/	15 017	1 601 300	515 999	35 733	146 681	358 893	370 318	2	4 105	44 813	10 044	1.09	0.28
2057 j/	59	437 361	108 844	2 536	22 569	182 411	85 575	43	8 899	172 461	71 929	0.47	0.21
2059 j/	198	215 613	82 924	1 726	31 928	73 597	50 996	9	18 498	124 921	42 640	0.69	0.39
2098 k/	318	3 071 149	650 018	6 290	126 610	443 566	523 408	20	20 129	488 253	70 519	1.18	0.20

(continúa)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones	Personal ocupado promedio (número)	Pesos Remuneraciones promedio	Pesos Valor de la producción/empleo	Pesos Activos fijos/empleo	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos	Pesos Remuneraciones/valor agregado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1975	45 369	37 755 644	9 923 497	150 037	3 350 449	7 780 173	6 573 048	3	22 331	251 642	51 855	0.84	0.34
2021 b/	158	5 884 709	1 233 479	7 522	359 688	1 161 444	873 791	48	47 818	782 333	154 406	0.75	0.29
2071 d/	7 596	6 432 447	2 583 053	43 009	1 181 210	1 566 192	1 401 843	6	27 464	149 560	36 415	0.90	0.46
2072 e/	69	3 038 417	1 001 010	10 158	427 902	859 144	573 108	147	42 125	299 116	83 987	0.67	0.43
Subtotal (2022+2092+2121) f/	55	4 517 496	1 184 813	5 060	356 170	1 405 033	828 643	92	70 389	892 786	277 675	0.59	0.30
2022	30	2 202 231	542 554	2 384	148 562	640 824	393 972	79	62 325	923 755	268 882	0.62	0.27
2092	18	1 181 322	410 833	1 797	142 549	376 348	268 290	103	79 323	657 386	209 431	0.71	0.35
2121	7	1 133 943	231 426	879	65 045	387 861	166 381	126	73 999	1 290 038	441 253	0.43	0.28
2023 g/	19 205	1 605 800	559 132	30 635	125 726	398 285	433 406	2	4 104	52 417	13 001	1.09	0.23
2093 h/	17 633	6 715 433	1 540 766	40 722	359 820	895 997	1 180 946	2	8 836	164 909	22 003	1.32	0.23
2024 i/	46	796 264	169 540	2 002	41 280	226 205	128 260	44	20 619	398 234	112 990	0.57	0.24
Subtotal (2028+2029) j/	305	7 503 909	1 161 090	7 603	389 701	932 620	771 389	25	51 256	986 967	118 719	0.86	0.34
2028	53	607 222	245 939	1 226	31 508	94 199	214 431	23	25 700	495 287	76 834	2.28	0.13
2029	249	633 947	244 675	2 096	77 444	277 054	167 231	8	38 225	322 777	136 749	0.60	0.32
2098 k/	305	7 503 909	1 161 090	7 603	389 701	932 620	771 389	25	51 256	986 967	118 719	0.86	0.34

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industrias y Comercio para los años respectivos.

a/ Cereales y leguminosas, excepto cebada.
b/ 2021 Fabricación de harina de trigo, 1975; 1970-2051; 1965-2051; 1960-2051.
c/ Estimado con el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.
d/ 2071 Fabricación de pan y pasteles, 1975; 1970-2061; 1965-2061; 1960-2061.
e/ 2072 Fabricación de galletas y pastas alimenticias, 1975; 1970-2062; 1965-2091; 1960-2091
f/ 2022 Fabricación de harina de maíz, 1975; 1970-2052; 1965-2092; 1960-2092, 2092 Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares, 1975; 1970-2091; 1965 incluido en 2059 y 1960 incluido en 2057.
g/ 2023 Molienda de nixtamal, 1975; 1970-2053; 1965-2052; 1960-2052.
h/ 2093 Fabricación de tortillas, 1975; 1970-2092; 1965-2093; 1960-2093.
i/ 2024 Descascarado, limpieza y pulido de arroz, 1975; 1970-2057; 1965-2054; 1960-2054.
j/ 2028 Desgrano, descascarado, limpieza, pulido, selección y tostado de otros productos agrícolas, 1975; 1970-2059; 1965-2059; 1960-2057; 2029 Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas, 1975; 1970 incluido en 2059; 1965 incluido en 2059 y 1960 incluido en 2057.
k/ 2098 Fabricación de alimentos para animales, 1975; 1970-2098; 1965-2098; 1960-2098.
l/ Estimado como la diferencia entre valor bruto de la producción e insumos.

/Cuadro 8

Cuadro 8

MEXICO: SISTEMA GRANOS BASICOS[a/]. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado c/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado d/	Indice (%)	Superavit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	6 199	100.0	70 860	100.0	70 860	100.0	19 238	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2051 e/	10 167	100.0	122 316	100.0	122 316	100.0	47 281	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2061 f/	6 787	100.0	41 288	100.0	41 288	100.0	9 746	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2091 g/	10 114	100.0	74 422	100.0	74 422	100.0	29 236	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2092 h/	14 967	100.0	191 348	100.0	191 348	100.0	82 351	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2052 i/	2 245	100.0	18 623	100.0	18 623	100.0	7 146	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2093 j/	3 609	100.0	29 111	100.0	29 111	100.0	5 458	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2054 k/	3 806	100.0	35 515	100.0	35 515	100.0	17 794	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2057 l/	8 783	100.0	62 381	100.0	62 381	100.0	31 892	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2098 m/	13 587	100.0	197 124	100.0	197 124	100.0	47 416	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965	5 564	89.8	52 031	73.4	55 540	78.4	14 360	74.6	139.1	95.1	121.9	179.1
2051 e/	14 734	144.9	290 712	237.7	310 319	253.7	102 843	217.5	161.9	62.0	88.4	45.5
2061 f/	6 159	90.8	29 592	71.7	31 588	76.5	5 970	61.3	85.5	140.5	122.2	236.8
2091 g/	13 456	133.0	83 161	111.7	88 770	119.3	24 991	85.5	64.5	157.5	84.8	160.0
2092 h/	19 379	129.5	225 647	117.9	240 866	125.9	88 812	107.9	173.1	80.5	165.4	150.0
2052 i/	1 357	60.5	13 288	71.4	14 184	76.2	3 169	44.4	100.0	34.8	118.9	160.0
2093 j/	2 412	66.8	23 024	79.1	24 576	84.4	3 131	57.4	141.8	91.2	134.1	290.0
2054 k/	6 411	168.4	104 389	293.9	111 430	313.8	44 262	248.8	252.6	48.0	96.7	66.7
2059 l/	6 005	68.4	49 773	79.8	53 130	85.2	26 881	84.3	63.5	110.8	230.0	300.0
2098 m/	15 365	113.1	266.169	135.0	284 113	144.1	53 659	113.2	105.0	100.0	164.0	200.0

/(Continúa)

Cuadro 8 (Continuación)

Clase industrial	Remuneración promedio b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado c/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado d/	Indice (%)	Superávit activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1970	6 723	108.5	68 353	96.5	72 786	102.7	22 767	118.3	156.5	75.6	140.6	201.3
2051 e/	16 372	161.0	308 859	252.5	328 891	268.9	103 438	218.8	285.7	46.0	75.4	54.6
2061 f/	7 180	105.8	38 130	92.4	40 603	98.3	12 477	128.0	70.9	118.9	134.9	257.9
2062 g/	16 271	160.9	97 275	130.7	103 584	139.2	43 681	149.4	82.4	125.0	75.9	180.0
2052	12 845	-	219 445	-	233 678	-	87 146	-	-	-	-	-
2091	29 255	-	266 569	-	283 858	-	144 070	-	-	-	-	-
2131	25 060	-	348 023	-	370 595	-	270 362	-	-	-	-	-
Subtotal (2052+2091+2131) h/	22 358	149.4	270 810	141.5	288 374	150.7	156 367	189.9	192.3	58.5	284.6	200.0
2053 i/	1 546	68.9	16 282	87.4	17 338	93.1	5 836	81.7	685.7	34.8	122.6	160.0
2092 j/	3 096	85.8	31 737	109.0	33 796	116.1	8 505	155.8	84.4	82.4	176.5	360.0
2057 k/	6 711	176.3	122 140	343.9	130 061	366.2	60 905	342.3	247.4	42.0	96.7	100.0
2059 l/	13 950	158.8	88 471	141.8	94 209	151.0	36 105	113.2	132.7	105.4	247.5	200.0
2098 m/	15 180	111.7	345 792	175.4	368 219	186.8	59 711	125.9	147.5	76.9	254.4	300.0

/(Continúa)

Cuadro 8 (Conclusión)

Clase industrial	Remuneración promedio b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado c/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado d/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1975	9 902	159.7	98 144	138.5	111 593	157.5	27 092	140.8	182.6	82.9	140.6	206.5
2021 e/	21 205	208.6	305 122	249.5	346 933	283.6	80 672	170.6	357.1	58.0	68.4	72.7
2071 f/	12 179	179.5	58 331	141.3	66 324	160.6	19 026	195.2	76.9	124.3	120.6	226.3
2072 g/	18 681	184.7	116 660	156.8	132 646	178.2	43 880	150.1	131.4	107.5	61.6	200.0
2022	27 639	-	360 279	-	409 647	-	140 440	-	-	-	-	-
2092	35 176	-	256 391	-	291 524	-	109 421	-	-	-	-	-
2121	32 816	-	503 135	-	572 079	-	250 540	-	-	-	-	-
Subtotal (2022+2092+2121) h/	31 215	208.6	348 200	182.0	395 914	206.9	145 076	176.2	226.9	73.2	211.5	250.0
2023 i/	1 820	81.1	20 443	109.8	23 245	124.8	6 793	95.1	778.6	33.3	117.1	155.0
2093 j/	3 918	108.6	64 317	221.1	73 130	251.2	11 496	210.6	108.2	67.7	207.1	410.0
2024 k/	9 144	240.3	155 122	436.8	176 379	496.6	59 033	331.8	300.0	48.0	75.4	66.7
2028	11 397	-	193 170	-	219 639	-	40 143	-	-	-	-	-
2029	16 951	-	125 888	-	143 138	-	71 444	-	-	-	-	-
Subtotal (2028+2029) l/	14 544	165.6	148 066	237.4	168 355	269.9	58 389	183.1	198.1	59.5	377.5	300.0
2098 m/	22 729	167.3	384 933	195.3	437 679	222.0	62 027	130.8	107.5	130.8	244.0	400.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Cereales y leguminosas excepto cebada; b/ Deflactado con el índice de precios de los artículos de consumo; c/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto; d/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales; e/ Fabricación de harina de trigo, 1975; 1965 2051; 1960 2051; f/ 2071 Fabricación de pan y pasteles, 1975; 1970, 2061; 1965, 2061; 1960, 2061; g/ 2072 Fabricación de galletas y pastas alimenticias, 1975; 1970, 2062; 1965, 2091; 1960, 2091; h/ 2022 Fabricación de harina de maíz, 1975; 1970, 2052; 1965, 2092; 1960, 2092; + 2092 Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares, 1975; 1970, 2091; 1965 incluido en 2092; 1960 incluido en 2992; + 2121 Fabricación de malta, 1975; 1970-2131; 1965 y 1960 incluidos en 2092; i/ 2023 Molienda de nixtamal, 1975; 1970, 2053; 1965-2052; 1960-2052; j/ 2093 Fabricación de tortillas, 1975; 1970, 2092; 1965, 2093; 1960, 2093; k/ 2024 Descascarado, limpieza y pulido de arroz, 1975; 1970, 2057; 1965, 2054; 1960, 2054; l/ 2028 Desgrane, descascarado, limpieza, pulido, selección y tostado de otros productos agrícolas, 1975; 1970, 2059; 1965, 2059; 1960, 2057; + 2029 Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas, 1975; 1970, incluido en 2059, 1965 incluido en 2059 y 1960 incluido en 2057; m/ 2098 Fabricación de alimentos para animales 1975; 1970, 2098; 1965, 2098; 1960, 2098.

/en los

en los últimos años, las inversiones dirigidas a estas industrias implicaron el establecimiento de plantas cada vez más grandes que, en promedio, dieron ocupación a relativamente más personal. Como consecuencia, es lógico suponer que la reducción de plantas que se produjo (29 entre 1970 y 1975) tuvo que implicar el desplazamiento del mercado, por las mayores, de las de menores dimensiones. Parecería indicar asimismo el hecho que dentro de este sistema se habría producido un aumento del grado de concentración, por un lado, y que dichas industrias habrían venido trabajando históricamente con una capacidad instalada ociosa relativamente pronunciada, por otro.

El último supuesto se comprueba cuando observamos que, entre 1965 y 1970, a pesar de que el número de plantas se mantuvo constante, los activos fijos por empleado, en términos reales,[12/] experimentaron un incremento decidido y se mantuvieron relativamente estables entre 1970 y 1975, aunque el número de plantas se redujera notoriamente y el de personas ocupadas se mantuviera prácticamente estable.

El valor de los productos elaborados fue creciente durante todo el período en términos absolutos y relativos (valor de los productos elaborados/personal ocupado). La productividad de la mano de obra se incrementó sistemáticamente al haber pasado de 258 000 pesos reales[13/] aproximadamente, en 1960, a poco más de 357 000, en 1975. Por su parte, el aumento de la productividad[14/] se vio acompañado por un aumento similar de los salarios reales[15/] de los trabajadores de esta industria, por lo que la distribución del ingreso entre los factores se mantuvo relativamente estable. Podría indicar esa circunstancia un grado elevado de organización sindical en la industria.

Finalmente, se debe establecer la existencia de una marcada relación inversa entre las variables superávit de operación/activos fijos y remuneraciones/valor agregado. La primera de las dos relaciones fue

12/ Deflactados por el índice de precios de los bienes industriales.
13/ Deflactados por el índice de precios implícitos en el producto.
14/ Deflactados por el índice de precios de los artículos de consumo, para efectos de su comparación con los salarios reales.
15/ Ibid.

/creciente

creciente y la segunda decreciente entre 1960 y 1970, tendencia que se invirtió entre 1970 y 1975 debido fundamentalmente a las fuertes inversiones realizadas y al alza del salario real en ese período. (Véanse los cuadros 2, 9 y 10.)

d) Sistema Sacarígenos

Este sistema --que genera el 16.8% del VBP, emplea al 24.7% del personal ocupado total en las agroindustrias, paga el 31.8% de las remuneraciones y tiene el 29.2% de los activos fijos-- está integrado por seis clases industriales (véase el anexo) que comprenden la extracción de azúcares y derivados y la fabricación de productos y subproductos que se obtienen a partir de ellos.[16/]

Las clases industriales más importantes del sistema son la fabricación de azúcares y productos residuales, que genera el 33% del VBP del sistema, posee el 35% del personal ocupado y tiene el 63% de los activos fijos totales, la fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos, con el 11% del VBP, el 3% del personal ocupado, el 3% de los activos fijos, y la elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas, que genera el 47% del VBP, ocupa el 45% del personal y tiene el 29% de los activos fijos del sistema.

El número de plantas del sistema referido creció constantemente durante el período, llegando a duplicar prácticamente en 1975 las que había en 1970, evolución que se debe atribuir, fundamentalmente, al crecimiento que experimentaron las fábricas de piloncillo y panela, de carácter netamente artesanal y constituidas por empresas "cuasi-familiares".

El personal ocupado total subió hasta 1970 para estancarse después en una cifra cercana a las 103 000 personas. Debe señalarse que se trata de uno de los sistemas que más ha contribuido a proporcionar empleo en las agroindustrias, pudiendo atribuirse su estancamiento en gran medida a la falta de dinamismo que caracterizó a este sistema en los últimos años.

16/ La limitación a seis clases industriales de la cobertura de este sistema, en cierto modo arbitraria, se ha hecho para facilidad y simplificación del análisis; por ello se tomaron sólo las clases industriales en las que los azúcares y derivados tienen gran importancia como materias primas, con respecto al valor agregado industrial.

/La fabricación

La fabricación de azúcares y productos residuales y de refrescos y bebidas no alcohólicas, aumentaron su mano de obra hasta 1970 y la estabilizaron a partir de ese año, evolución de los niveles de ocupación que responde, en ambas actividades, a circunstancias económicas de distinta índole. En el primer caso se debió el estancamiento, fundamentalmente, a la recesión del mercado internacional del azúcar y en el segundo, tanto a la tendencia al establecimiento de grandes plantas con altos índices de capacidad ociosa que permiten incrementar rápidamente los niveles de producción sin requerir, necesariamente, un aumento de ocupación proporcional, como a la realización de inversiones tecnológicas que no requieren aumento de ocupación pero hacen aumentar la productividad por hombre ocupado y la relación activos fijos/mano de obra.

Con respecto a las plantas industriales de tamaño medio que integran este sistema, para la fabricación de concentrados, elaboración de refrescos y fabricación de dulces se incrementaron sustancialmente al haber pasado de 12, 40 y 15 hombres en promedio por planta en 1960, a 42, 120 y 43, respectivamente, en 1975, indicio de una tendencia al establecimiento de fábricas de tamaño cada vez mayor en estas industrias, que confirmaría la hipótesis planteada en el punto precedente. En la fabricación de azúcar la ocupación por planta también aumentó hasta 1970 para reducirse en 1975, confirmando una vez más la baja comentada en los niveles de operación.

Si se observa la evolución de la relación de activos fijos/personal ocupado, se percibe su crecimiento en términos reales, hasta 1970, y su reducción en 1975. Parecería indicar esta circunstancia que en este sistema se produjo, hasta 1970, un gran esfuerzo de capitalización. La industria de refrescos en particular registró aquel año un fuerte incremento de capitalización que hizo subir la relación activos fijos/empleado a 39 000 pesos reales, aproximadamente, que disminuyeron ligeramente en 1975. Se confirma así, en parte, el supuesto de que esta industria en particular llevó a cabo inversiones tecnológicas que no dieron ocupación a más mano de obra y a niveles que implicaron índices elevados de capacidad instalada ociosa.

/Cuadro 9

Cuadro 9

MEXICO: SISTEMA GRANOS OLEAGINOSOS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones	Personal ocupado promedio (número)	Pesos Remuneraciones promedio	Pesos Valor de la producción/empleo	Pesos Activos fijos/empleo	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos	Pesos Remuneraciones/valor agregado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960-2094 a/	59	1 457 010	193 237 c/	5 654	74 785	338 279	118 452	96	13 227	257 695	59 830	0.35	0.39
1965-2094 a/	114	3 340 379	554 165	9 578	176 811	595 300 b/	379 354	84	18 251	348 755	62 153	0.64	0.32
1970-2093 a/	112	5 082 059	1 056 162	10 932	234 287	1 111 935	821 875	98	21 431	464 879	110 714	0.74	0.22
1975-2091 a/	83	9 702 390	1 526 098	10 598	503 431	1 998 149	1 022 667	128	47 502	915 493	188 540	0.51	0.33

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ 2091 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales; 1975; 1970, 2093; 1965 y 1960, 2094.

b/ Estimado con el porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.

c/ Estimado con base en la diferencia entre entre el valor bruto de la producción y los insumos.

/Cuadro 10

Cuadro 10

MEXICO: SISTEMA GRANOS OLEAGINOSOS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la Producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960 2094 d/	13 227	100.0	257 695	100.0	257 695	100.0	59 830	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965 2094 d/	16 413	124.1	293 812	114.0	313 629	121.7	57 709	96.5	182.9	82.1	193.2	169.4
1970 2093 d/	16 162	122.2	329 324	127.8	350 587	136.1	93 746	156.7	211.4	56.4	189.8	193.4
1975 2091 d/	21 065	159.3	357 057	138.6	405 984	157.5	98 506	164.6	145.7	84.6	140.7	187.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.
b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.
c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.
d/ 2091, Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales, 1975; 1970, 2013; 1965 y 1960, 2094.

/Al mismo

Al mismo tiempo, el valor bruto de los productos elaborados se mantuvo relativamente constante en términos reales, hasta 1970, para registrar un fuerte aumento en 1975.

La productividad de la industria azucarera decayó notablemente los años analizados, la productividad de la mano de obra en la fabricación de jarabes y concentrados, tras experimentar un aumento notable en 1965, se redujo los años siguientes; en la industria de bebidas y refrescos, la productividad acusó una ligera tendencia ascendente durante el período, sobre todo el año 1975. Los aumentos de la productividad aludidos y la reducción correspondiente de los niveles de capitalización los últimos años, confirman una vez más el supuesto de los altos niveles de capacidad instalada ociosa en las principales clases industriales del sistema.

Por otra parte, las remuneraciones de este sistema, en términos reales, presentaron una evolución significativamente mayor que la registrada por la productividad de la mano de obra, en particular a consecuencia del progreso mostrado por la industria azucarera, donde las remuneraciones se incrementaron casi un 132% y mientras la productividad decaía un 10%. Podría haberse debido al hecho de encontrarse esta clase industrial casi totalmente cubierta por empresas públicas, por un lado, y el gran poder negociador que caracteriza a su estructura sindical, por otro.

Un elemento más que debe destacarse en el análisis es que la relación superávit de explotación/activos fijos ofreció, en el período, una ligera tendencia descendente cuando la relación remuneraciones/valor agregado fue ascendente. Dicha evolución sería consecuencia natural del proceso por el que atravesó la clase industrial vinculada a la fabricación de azúcar, por la gran importancia que la misma posee en el sistema.

Como existe una relación funcional entre la fabricación de azúcar y las demás clases industriales que integran el sistema, en el sentido de que los productos elaborados por la primera constituyen la materia prima esencial de las segundas, la comentada reducción en la relación superávit/activos de la industria primaria podría ser uno de los elementos determinantes del incremento que experimentó esta relación en algunas de las industrias secundarias. (Véanse los cuadros 2, 11 y 12.)

/e) Sistema

e) Sistema Fibras

Este sistema --que genera el 15.7% del valor bruto de la producción, el 21.3% del empleo, paga el 25.9% de las remuneraciones y posee el 24.9% de los activos fijos de las agroindustrias-- está integrado por ocho clases industriales (véase el anexo), que se han reagrupado, para su análisis, en dos subsistemas: el procesamiento de fibras blandas y el de fibras duras.

Las clases industriales más importantes del subsistema de las blandas son la fabricación y preparación de hilados de esas fibras, que genera el 14% del VBP del subsistema, el 16% de la ocupación y el 18% de los activos fijos; y el hilado y tejido de otras fibras blandas que genera el 79% del VBP, el 75% de la ocupación y el 74% de los activos fijos.

En el subsistema de las fibras duras, las principales clases industriales son la preparación de henequén que genera el 13% del VBP, el 49% del empleo y el 16% de los activos fijos del mismo, y la fabricación de hilados, torcidos y tejidos de henequén, que genera el 82% del VBP, el 46% del empleo y el 81% de los activos fijos.

El nivel de ocupación del sistema subió entre 1960 y 1965, se redujo en 1970 y se mantuvo inalterable en 1975.

El número total de plantas se redujo sistemáticamente durante todo el período, y particularmente en el subsistema de las fibras blandas, grupo al que correspondió el mayor número de establecimientos instalados.

La evolución que siguieron las dos variables comentadas, determinó que en el tamaño promedio de plantas, medido por el nivel de ocupación media de cada una presentara un comportamiento relativamente errático. Para el conjunto del sistema, el promedio de ocupación subió entre 1960 y 1965, se redujo en 1970 a los niveles de 1960 y volvió a subir en 1975. En el subgrupo de fibras blandas, el tamaño medio de planta creció sistemáticamente durante los cuatro años considerados, mientras en el de las fibras duras crecía la planta promedio entre 1960 y 1965 y disminuía sustantivamente en 1970 para recuperarse levemente en 1975. A nivel de clases industriales, las plantas de mayor tamaño correspondieron a la fabricación de hilo e hilados de otras fibras, dentro de las fibras blandas, a la preparación de henequén, dentro de las duras. Estas clases industriales incrementaron por lo general, el tamaño medio de sus plantas entre 1960 y 1975.

/Cuadro 11

Cuadro 11

MEXICO: SISTEMA SACARIGENOS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos empleo (6)÷(4)	Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960	2 038	3 610 984	1 638 987 c/	53 447	651 237	1 944 050	987 750	26	12 185	67 562	36 373	0.51	0.40
Subtotal (2141-2142) a/	592	1 618 889	876 258	23 947	314 129	690 145	562 129	40	13 118	67 603	28 820	0.81	0.36
2141	587	1 618 573	876 119	23 940	314 087	689 983	562 032	41	13 120	67 610	28 821	0.81	0.36
2142	5	316	139	7	42	162	97	1	6 000	45 143	23 143	0.60	0.30
2071 b/	69	1 566 880	550 498 c/	21 053	266 517	1 072 728	283 981	305	12 659	74 388	50 954	0.26	0.48
2072 d/	1 036	26 656	11 057	1 724	6 782	20 077	4 275	2	3 934	15 462	11 646	0.21	0.61
2111 e/	28	143 487	74 635	2 280	21 882	80 707	52 753	81	9 597	62 898	35 398	0.65	0.29
2085 f/	15	27 870	9 483	173	7 695	3 747	1 788	12	44 480	161 098	21 659	0.48	0.81
2082 g/	278	228 082	117 056	4 277	34 232	76 646	82 824	15	8 004	53 328	17 921	1.08	0.29
1965	2 375	6 480 083	2 646 520	84 854	1 340 238	3 881 340 h/	1 306 226	31	15 795	76 367	45 741	0.34	0.51
2141 a/	481	2 762 250	1 027 770	31 824	543 492	4 878 070 h/	84 278	66	17 078	86 798	27 591	0.55	0.53
2071 b/	72	2 778 866	1 224 575	36 990	678 117	2 677 680 h/	546 458	514	18 332	75 125	72 389	0.20	0.55
2072 d/	1 463	31 143	18 419	9 305	7 500	19 490 h/	10 919	6	806	3 347	2 095	0.56	0.41
2073 e/	9	62 664	24 919	376	7 003	19 560 h/	17 916	42	18 625	166 660	52 021	0.92	0.28
2085 f/	48	468 542	210 700	856	36 379	171 150 h/	174 321	18	42 499	547 362	199 942	1.02	0.17
2082 g/	302	376 618	140 137	5 503	67 740	115 390 h/	72 397	18	12 310	68 439	20 969	0.63	0.48

/(continúa)

Cuadro 11 (Conclusión)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones	Personal ocupado promedio (número)	Pesos Remuneraciones promedio	Pesos Valor de la producción/empleo	Pesos Activos fijos/empleo	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos	Pesos Remuneraciones/valor agregado
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1970	3 254	9 804 200	4 074 383	101 916	2 029 187	7 873 664	2 045 196	38	19 910	96 199	77 256	0.26	0.50
2141 a/	478	4 669 470	1 994 165	45 447	951 713	2 085 761	1 042 452	95	20 941	102 613	45 894	0.50	0.48
2071 b/	64	3 431 192	1 315 998	38 606	885 409	5 283 847	430 589	603	22 934	88 877	136 866	0.08	0.67
2072 d/	2 441	51 023	26 599	10 111	9 545	29 655	17 054	4	944	5 046	2 933	0.58	0.36
2073 e/	6	118 512	41 345	310	8 821	60 869	32 524	92	28 455	382 297	196 352	0.53	0.21
2085 f/	59	945 071	463 381	1 642	49 237	166 200	414 144	28	29 986	575 561	101 218	2.49	0.11
2082 g/	206	594 932	232 895	5 600	124 462	247 332	108 433	28	21 459	102 575	42 643	0.44	0.53
1975	3 703	19 188 401	8 360 192	103 034	5 054 909	10 810 536	3 305 283	28	49 061	186 234	104 922	0.31	0.60
2130 a/	596	9 104 648	4 029 962	46 708	2 150 771	3 128 395	1 879 191	120	46 047	194 927	66 986	0.60	0.53
2031 b/	69	6 285 443	2 698 091	36 511	2 417 246	6 766 356	280 843	529	66 206	172 152	185 324	0.04	0.90
2032 d/	2 997	81 021	39 860	9 272	13 895	41 734	25 965	3	1 499	8 738	4 501	0.62	0.35
2033 e/	4	40 056	13 753	106	9 869	34 070	3 884	87	93 104	377 887	321 415	0.11	0.72
2089 f/	68	2 177 622	929 416	2 825	164 272	376 329	765 144	42	58 149	770 840	133 214	2.03	0.18
2082 g/	175	1 498 611	649 110	7 612	298 854	471 652	350 256	43	39 261	197 006	61 952	0.74	0.46

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ 2130 Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas, 1975; 1970 y 1965, 2141; 1960, 2141 y 2142.

b/ 2031 Fabricación de azúcar y productos residuales, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2071.

c/ Estimado en base a la diferencia entre el valor bruto de la producción y los insumos.

d/ 2032 Fabricación de piloncillo y panela, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2072.

e/ 2033 Destilación de alcohol etílico 1975; 1970 y 1965, 2073; 1960-2111.

f/ 2089 Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos 1975; 1970, 1965 y 1960, 2085.

g/ 2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras 1975, 1970, 1965 y 1960.

h/ Estimado aplicando el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.

/Cuadro 12

Cuadro 12

MEXICO: SISTEMA SACARIGENOS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	12 185	100.0	67 562	100.0	67 152	100.0	36 373	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal (2141+2142) d/	13 118	100.0	67 603	100.0	67 603	100.0	28 820	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2141	13 120	-	67 610	-	67 610	-	28 821	-	-	-	-	-
2142	6 000	-	45 143	-	45 143	-	23 143	-	-	-	-	-
2071 e/	12 659	100.0	74 388	100.0	74 388		50 954	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2072 f/	3 934	100.0	15 462	100.0	15 462	100.0	11 646	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2111 g/	9 597	100.0	62 898	100.0	62 898	100.0	35 398	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2085 h/	44 480	100.0	161 098	100.0	161 098	100.0	21 659	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2082 i/	8 004	100.0	53 328	100.0	53 328	100.0	17 921	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965	14 204	116.6	64 336	95.2	68 675	101.7	42 471	116.8	66.7	127.5	116.5	158.8
2141 d/	15 358	117.1	73 124	108.2	78 056	115.5	25 618	88.9	67.9	147.2	81.3	132.9
2071 e/	16 486	130.2	63 290	85.1	67 558	90.8	67 214	131.9	76.9	114.1	104.4	175.7
2072 f/	725	18.4	2 820	18.2	3 010	19.5	1 945	16.7	266.7	67.2	138.5	539.7
2073 g/	16 749	174.5	140 404	223.2	149 874	238.3	48 302	136.5	141.5	96.6	32.1	16.5
2085 h/	38 219	85.9	461 130	286.2	492 232	305.6	185 647	857.1	212.5	21.0	320.0	494.8
2082 i/	11 070	138.3	57 657	108.1	61 546	115.4	19 470	108.6	58.3	165.5	108.6	128.7

/(Continúa)

Cuadro 12 (Conclusión)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado c/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1970	15 015	123.2	68 130	100.0	72 548	107.4	65 416	179.9	51.0	125.0	159.7	190.7
2141 d/	15 793	120.4	72 672	107.5	77 385	114.5	38 860	134.8	61.7	133.3	80.7	189.8
2071 e/	17 296	136.6	62 994	84.6	67 026	90.1	115 690	227.4	30.8	139.6	92.6	183.4
2072 f/	712	18.1	3 574	23.1	3 805	24.6	2 483	21.3	278.2	59.0	231.2	586.5
2073 g/	21 459	223.6	270 749	430.5	288 308	458.4	166 259	469.7	81.5	72.4	21.4	13.6
2085 h/	22 614	50.8	407 621	253.0	434 058	269.4	85 705	395.7	518.8	13.6	393.3	949.1
2082 i/	16 183	202.2	72 645	136.2	77 357	145.1	36 108	201.5	40.7	182.8	74.1	135.6
1975	21 756	178.6	72 634	107.5	82 587	122.2	54 818	150.7	60.8	150.0	181.7	192.8
2130 d/	20 420	155.7	76 025	112.5	86 442	127.9	34 904	121.1	74.1	147.2	65.9	195.1
2031 e/	29 360	231.9	67 142	90.3	76 342	102.6	96 825	190.0	15.4	187.5	100.0	173.4
2032 f/	665	16.9	3 407	22.0	3 875	25.1	2 351	20.2	295.2	57.4	283.8	537.8
2033 g/	41 288	429.6	147 382	234.3	167 577	266.4	167 928	474.4	16.9	248.3	14.3	4.7
2089 h/	25 787	58.0	300 640	186.6	341 836	212.2	69 600	321.3	422.9	22.2	453.3	1 632.8
2082 i/	17 411	217.5	76 835	144.1	87 364	163.8	32 373	180.6	68.5	158.6	63.0	178.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo; b/ Deflactado por el índice de precios de los implícitos en el producto; c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales; d/ 2130 Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas, 1975; 1970 y 1965, 2141; 1960, 2141 y 2142; e/ 2031 Fabricación de azúcar y productos residuales, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2071; f/ 2032 Fabricación de piloncillo y panela, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2072; g/ 2033 Destilación de alcohol etílico, 1975; 1970 y 1965, 2073; 1960, 2111; h/ 2089 Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2085; i/ 2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras 1975, 1970, 1965 y 1960.

/Los activos

Los activos fijos totales de este sistema aumentaron a precios corrientes y reales[17/] tanto en términos absolutos, como relativos. El grupo integrado por la industria procesadora de fibras blandas registró los niveles de activos fijos más altos, con más de un 90% del total del sistema. La evolución seguida por los niveles de capitalización, a precios reales, dentro del subgrupo de fibras blandas, creció durante todo el período y, en particular, para el hilado de "otras fibras"; dentro de las duras, los niveles de capitalización se mantuvieron relativamente constantes entre 1960 y 1965, aumentaron en 1970 y volvieron a estabilizarse en 1975.

El valor de los productos elaborados en este sistema creció a precios corrientes, tanto en términos absolutos, como en los relativos al personal ocupado, en particular durante el período 1970-1975. Más del 90% del valor de los productos se obtuvo de las plantas procesadoras de fibras blandas. A precios reales,[18/] la productividad del conjunto del sistema se elevó constantemente durante los cuatro años analizados y en particular, nuevamente, entre 1970 y 1975. Dentro de los dos subgrupos, los mayores niveles de productividad correspondieron al procesamiento de las primeras. Por otra parte, la productividad del grupo de empresas procesadoras de fibras blandas aumentó sistemáticamente durante el período y la productividad de las fibras duras que en 1965 y 1970 había sido significativamente inferior a la registrada en 1960, se recuperó en 1975.

Las remuneraciones, a precios reales,[19/] fueron en este sistema crecientes para todo el período a pesar de lo cual, mientras para el subgrupo de clases industriales procesadoras de fibras blandas, el crecimiento fue sistemático durante los cuatro años considerados, para el procesador de fibras duras, los salarios decayeron en términos reales entre 1960 y 1965 para recuperarse en 1970 y duplicarse sobradamente en 1975. Esta evolución, ya comentada, de las fibras duras pudo haberse debido a la intervención del Estado en la producción y comercialización de estos productos. Se observaron apreciables diferencias en el monto de las remuneraciones

17/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.
18/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.
19/ Deflactadas por el índice de precios de los bienes de consumo.

/pagadas

pagadas dentro de cada uno de los subgrupos en que hemos dividido el sistema, a consecuencia de las diferencias que se registraron entre las clases industriales que los integran en lo relativo al grado de industrialización, aplicación tecnológica, capacitación de mano de obra y localización de las plantas industriales.

Si se analiza comparativamente la evolución seguida por las remuneraciones, en términos reales, con respecto a la productividad[20/] de esa mano de obra, se observa que ambas mostraron, durante el período, un comportamiento similar para el conjunto del sistema. No obstante, para el subgrupo de las fibras blandas, la evolución fue creciente durante los cuatro años considerados, aunque a tasas de crecimiento ligeramente inferiores para las remuneraciones que para la productividad; se deduce de esa circunstancia que en este grupo se produjo una redistribución de ingresos en detrimento del factor trabajo. En el subgrupo de las fibras duras, en el período 1960-1965, se contrajeron tanto las remuneraciones como la productividad, aunque esta última en mayor medida; entre 1965 y 1970 el nivel de las remuneraciones se elevó con respecto a 1960 y la productividad se mantuvo a la altura de 1965; en 1975 las remuneraciones más que se duplicaron con respecto a 1960, mientras la productividad se elevó sólo un 40%. Para la clase industrial encargada de la fabricación de hilados de fibras blandas, ambas relaciones aumentaron durante el período, pero el nivel de remuneraciones lo hizo a tasas ligeramente superiores. Para las clases industriales vinculadas con la fabricación de hilados y tejidos de "otras fibras blandas" también crecieron ambas relaciones, pero el crecimiento de la productividad fue, en este caso, significativamente superior al nivel de las remuneraciones. Dentro del procesamiento de fibras duras, la clase industrial dedicada a la preparación del henequén experimentó, de 1960 a 1965, una baja fortísima, tanto en los índices de productividad, como en los de las remuneraciones, aunque menos en estos últimos; en 1970 y 1975 subieron las mismas, pero más lo hicieron las remuneraciones que la productividad; la fabricación de hilos de henequén presentó un crecimiento

20/ Deflactadas por el índice de precios de los bienes de consumo para fines de la comparación.

/constante

constante en los niveles de remuneraciones, que duplicaron con exceso en 1975 los niveles de 1960, mientras los niveles de productividad, que se habían mantenido relativamente constantes en 1965, se contrajeron en 1970 para recuperarse ligeramente en 1975.

Las relaciones superávit/activos fijos y remuneraciones/valor agregado presentaron, para el conjunto del sistema, un crecimiento para la primera de estas relaciones y un decremento para la segunda entre 1960 y 1965. En 1970 la relación superávit/activos fijos se redujo considerablemente mientras las remuneraciones/valor agregado se mantenían inalterables y en 1975 volvió a aumentar la primera de estas relaciones, pero la segunda se mantuvo relativamente constante. Parecería estar indicando esta circunstancia que durante los últimos años se habrían debido a las variaciones en el valor de las materias primas las fluctuaciones de la relación superávit/activos fijos. Los niveles más altos de esta última correspondieron al subgrupo de las fibras blandas, así como los menores niveles de la relación remuneraciones/valor agregado. Por su parte, en el subgrupo de las fibras duras sucedió lo contrario. Las clases que integran ambos grupos presentaron fuertes variaciones en las relaciones, tanto dentro de ellas en años diferentes, como entre ellas en un mismo año. Cabe destacar, por otra parte, que los menores niveles de la relación superávit/activos fijos se registraron en las clases industriales y correspondieron a la preparación de henequén, y a la fabricación de hilados, torcidos y tejidos de henequén, en particular, a partir del año 1970. Incluso en el año de 1975, y para la primera de éstas, llegaron a presentar valores globales de superávit de explotación negativos, lo cual podría indicar que en esta clase industrial se produjo una transferencia de ingresos, que pudo haberse dirigido tanto hacia la propia producción agrícola (como subsidio a los productores, vía altos precios por la materia prima) como a la segunda clase, cuyas materias primas son los productos elaborados en esta clase industrial (por la vía bajos precios por el producto final). (Véanse los cuadros 2, 13 y 14.)

/f) Sistema

f) Sistema Bebidas alcohólicas

En este sistema --que representa el 12.3% del VBP agroindustrial, posee el 5.3% de la ocupación, paga el 8.0% de las remuneraciones y posee el 11.6% de los activos fijos (AF en adelante)-- está integrado por siete clases industriales (véase el anexo) dedicadas a la elaboración de bebidas alcohólicas, fermentadas y destiladas, derivadas de productos agrícolas diversos como agaves, caña de azúcar, granos, uvas, etc. Las principlaes clases industriales que integran el sistema son las relacionadas con la elaboración de tequila, mezcal y otras bebidas a base de agaves, excepto el pulque, lo cual generó el 7% del VBP del sistema, el 12% del empleo y el 5% de los AF; la fabricación de vino de mesa y aguardiente de uva, que representó el 8% del VBP, el 9% del empleo y el 8% de los AF y finalmente la elaboración de cerveza, que generó el 74% del VBP, el 64% del empleo y dispuso del 77% de los activos fijos de este sistema.

El personal ocupado en el sistema de que se trata creció un 20% aproximadamente, entre 1960 y 1965 y se mantuvo relativamente constante a partir de este último año. Cabe destacar que la industria cervecera aumentó sistemáticamente su nivel de ocupación durante el período estudiado. Todas las demás presentaron comportamientos erráticos o redujeron su nivel de ocupación.

El número de plantas que integran el sistema se mantuvo relativamente constante entre 1960 y 1965, año a partir del cual comenzaron a reducirse, proceso que se aceleró en 1975. Las clases industriales que mayor número de plantas poseen son las vinculadas con la elaboración de tequila, mezcal, etc., y de pulque.

El personal ocupado promedio por planta permaneció en este sistema relativamente estable hasta 1970, para crecer en 1975. En general, salvo para las clases industriales que se dedican a la elaboración de vinos de mesa y de cerveza, el personal ocupado promedio por planta era bastante bajo en este sistema. De las dos clases industriales con un número de personal ocupado por planta relativamente alto, la industria cervecera destaca por los elevadísimos valores que registra esta variable (821 personas ocupadas promedio en 1975) y porque dicha relación creció

/Cuadro 13

MEXICO: SISTEMA FIBRAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960	1 803	4 071 839	1 382 224	106 327	984 873	2 325 180	397 351	59	9 263	38 295	21 868	0.17	0.71
Fibras blandas	1 348	3 460 835	1 204 940	86 306	855 314	2 022 354	349 626	64	9 910	40 100	23 432	0.17	0.71
2311 a/	200	978 770	196 716 b/	9 920	98 661	537 807	98 055	50	9 946	98 666	54 214	0.18	0.50
Subtotal (2312+2313+2314) a/	93	149 461	53 514	4 218	54 533	140 946	-1 019	45	12 929	35 429	33 415	-	1.02
2312	35	141 701	49 356 b/	2 479	34 874	94 496	14 482	71	14 068	45 059	38 119	0.15	0.71
2313	47	27 589	1 441 b/	1 135	10 965	27 822	-9 524	24	9 661	24 307	24 589	-	7.61
2314	11	10 151	2 717 b/	604	8 694	18 628	-5 977	55	14 394	16 806	30 841	-	3.20
2315	651	2 177 673	884 788 b/	67 231	658 123	1 266 461	226 665	103	9 789	32 391	18 837	0.18	0.74
2319	404	154 951	69 922 b/	4 937	43 997	77 140	25 925	12	8 912	31 386	15 625	0.34	0.63
Subtotal (2315+2319) d/	1 055	2 332 624	954 710	72 168	702 120	1 343 601	252 590	68	9 729	32 322	18 618	0.19	0.74
Fibras duras	455	611 004	177 284	28 021	129 559	302 826	47 725	44	6 471	30 518	15 125	0.16	0.73
2331 e/	296	113 610	34 116 b/	10 180	49 582	109 602	-15 466	34	4 871	11 160	10 766	-	1.45
2332 f/	66	379 871	103 976 b/	6 068	49 837	142 001	54 139	92	8 213	62 602	23 402	0.38	0.48
2333 g/	60	84 955	26 773 b/	2 567	21 865	36 225	4 908	43	8 518	33 095	14 112	0.14	0.82
2334	3	2 276	555 b/	57	575	713	-20	19	10 088	39 930	12 509	-	1.04
2335	30	30 292	11 864 b/	1 149	7 780	14 885	4 164	38	6 701	26 364	12 493	0.29	0.65
Subtotal (2334+2335) h/	33	32 568	12 419	1 206	8 275	14 998	4 144	37	6 862	27 005	12 436	0.28	0.67

/(continúa)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(8)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1965	1 608	6 217 422	2 808 795	114 231	1 407 184	2 929 940	1 401 611	78	12 389	54 429	25 649	0.48	0.50
Fibras blandas	1 126	5 520 351	2 487 143	86 261	1 234 868	2 474 530	1 252 275	77	14 316	63 996	28 687	0.51	0.50
2311 a/	214	1 295 430	453 977	19 489	126 880	639 870 1/	327 097	91	6 510	66 470	32 832	0.51	0.28
2312 c/	185	773 103	401 852	10 704	181 021	312 340 1/	220 831	58	16 912	72 226	29 188	0.71	0.45
2313	662	2 842 910	1 412 798	49 301	819 017	1 254 970 1/	593 781	74	16 613	57 664	25 455	0.47	0.58
2316	65	608 909	218 516	6 767	107 950	267 350 1/	110 566	104	15 952	89 982	39 508	0.41	0.49
Subtotal (2313+2316) d/	727	3 451 818	1 631 314	56 068	926 967	1 522 320	704 347	77	16 533	61 564	27 151	0.46	0.57
Fibras duras	482	697 071	321 652	27 970	172 316	455 410	149 336	58	6 161	24 922	16 282	0.33	0.54
2331 e/	298	57 954	81 276	16 692	59 448	90 252 1/	27 828	56	3 202	3 472	5 407	0.31	0.66
2332 f/	93	431 352	169 679	5 945	72 360	290 750 1/	97 319	64	12 172	72 557	48 907	0.34	0.43
2333 g/	51	140 536	42 209	1 965	29 687	50 890 1/	12 522	39	15 108	71 520	25 898	0.25	0.70
2334 h/	40	67 229	28 488	3 368	16 821	23 515 1/	11 667	84	4 994	19 961	6 982	0.50	0.59
1970	1 497	7 471 886	3 300 950	88 466	1 745 225	5 526 481	1 585 725	59	19 389	84 461	62 470	0.29	0.52
Fibras blandas	786	6 904 932	3 043 742	70 040	1 547 314	5 033 393	1 496 428	89	22 092	98 586	71 865	0.30	0.51
2311 a/	135	1 097 954	352 588	11 076	98 960	638 474	253 628	82	8 935	99 127	57 645	0.40	0.28
Subtotal (2312+2313) c/	235	1 610 540	750 219	16 122	378 081	1 342 996	372 138	69	23 451	99 897	83 302	0.28	0.50
2312	218	1 393 757	624 998	14 263	317 502	1 249 126	307 496	65	22 261	97 718	87 578	0.25	0.51
2313	17	216 783	125 221	1 859	60 579	93 870	64 694	109	32 587	116 613	50 495	0.69	0.49
2314	356	2 896 845	1 395 212	32 892	813 389	2 262 427	581 823	90	24 729	88 071	68 784	0.26	0.58
2318	80	1 299 113	545 723	9 950	256 884	789 496	288 839	124	25 818	130 564	79 346	0.37	0.47
Subtotal (2314+2318) d/	416	4 195 958	1 940 935	42 842	1 070 273	3 051 923	870 672	103	24 982	97 940	71 237	0.29	0.55
Fibras duras	711	567 454	257 208	18 426	167 911	493 088	89 297	26	9 113	30 796	26 760	0.18	0.65
2331 e/	256	52 959	68 180	10 251	42 492	126 571	25 688	40	4 145	5 166	12 347	0.20	0.62
2332 f/	362	350 178	121 818	5 485	87 800	298 956	34 018	15	16 007	63 843	54 504	0.11	0.72
2333 g/	67	95 609	31 516	1 110	16 958	28 151	14 558	17	15 278	86 132	25 361	0.52	0.54
2334 h/	26	68 708	35 694	1 580	20 661	39 410	15 033	61	13 077	43 486	24 943	0.38	0.58

/(Continúa)

Cuadro 13 (Conclusión)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1975	1 275	17 891 188	7 801 087	88 628	4 121 324	9 238 339	3 679 763	70	46 501	201 868	104 237	0.40	0.53
Fibras blandas	716	16 174 373	7 061 943	70 526	3 561 260	8 435 984	3 500 683	99	50 496	229 339	119 615	0.42	0.50
2311 a/	83	665 144	353 759	3 604	116 059	435 915	237 700	43	32 203	184 557	120 959	0.55	0.33
Subtotal (2312+2313) c/	219	2 755 463	1 242 487	13 878	693 580	1 733 389	548 907	63	49 977	198 549	124 902	0.32	0.56
2312	184	2 231 085	1 023 413	11 053	529 440	1 484 834	493 973	60	47 900	210 853	134 338	0.33	0.52
2313	35	524 378	219 074	2 825	164 140	248 555	54 934	81	58 103	185 621	87 984	0.22	0.75
2317 d/	414	12 753 766	5 465 697	53 044	2 751 621	6 266 680	2 714 076	128	51 874	240 439	118 141	0.43	0.50
Fibras duras	559	1 716 815	739 144	18 102	560 064	802 349	179 080	32	30 939	94 841	44 324	0.22	0.76
2331 e/	159	220 709	112 892	8 830	123 042	129 615	-10 150	56	13 935	24 995	14 679	-	1.09
2332 f/	355	1 404 671	592 207	8 416	418 657	653 094	173 550	24	49 745	166 905	77 602	0.27	0.71
2333 g/	22	41 371	19 079	268	7 483	8 696	5 596	12	27 922	154 369	32 224	0.65	0.57
2339 h/	23	50 070	20 966	588	10 882	11 004	10 084	26	18 507	85 153	18 714	0.92	0.52

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ 2311 Despepite y empaque de algodón 1975, 1970, 1965 y 1960.
b/ Estimado en base a la diferencia del V.B.P. menos insumos.
c/ 2312 Fabricación y preparación de hilados de fibras blandas 1975, 1970, 1965, 1960; 2313 Fabricación de hilo para coser, bordar y tejer, 1975, 1970; 1965; incluido en 2313; 1960, 2313 y 2314.
d/ 2317 Hilado y tejido de otras telas de fibras blandas, 1975; 1970, 2314 y 2316; 1965, 2313 y 2316; 1960, 2315 y 2319.
e/ 2331 Preparación de henequén, 1975, 1970, 1965 y 1960.
f/ 2332 Fabricación de hilados torcidos y tejidos de henequén, 1975, 1970, 1965 y 1960.
g/ 2333 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de ixtle de palma y lechuguilla, 1975, 1970, 1965 y 1960.
h/ 2339 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de yute, cáñamo y otras fibras duras, 1975; 1970 y 1965, 2334; 1960 incluido en 2334 y 2339.
i/ Estimado de aplicar el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.

/Cuadro 14

Cuadro 14

MEXICO: SISTEMA FIBRAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	9 263	100.0	38 295	100.0	38 295	100.0	21 868	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal Fibras blandas	9 910	100.0	40 100	100.0	40 100	100.0	23 432	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2311 d/	9 946	100.0	98 666	100.0	98 666	100.0	54 214	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal (2312+2313+2314) e/	12 929	100.0	35 429	100.0	35 429	100.0	33 415	100.0	-	100.0	100.0	100.0
2312	14 068	-	45 059	-	45 059	-	38 119	-	-	-	-	-
2313	9 661	-	24 307	-	24 307	-	24 513	-	-	-	-	-
2314	14 394	-	16 806	-	16 806	-	30 841	-	-	-	-	-
2315	9 789	-	32 391	-	32 391	-	18 837	-	-	-	-	-
2319	8 912	-	31 386	-	31 386	-	15 625	-	-	-	-	-
Subtotal (2315+2319) f/	9 729	100.0	32 322	100.0	32 322	100.0	18 618	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal Fibras duras	6 471	100.0	30 518	100.0	30 518	100.0	15 125	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2331 g/	4 871	100.0	11 160	100.0	11 160	100.0	10 766	100.0	-	100.0	100.0	100.0
2332 h/	8 213	100.0	62 602	100.0	62 602	100.0	23 402	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2333 i/	8 518	100.0	33 095	100.0	33 095	100.0	14 112	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2334	10 088	-	39 930	-	39 930	-	12 509	-	-	-	-	-
2335	6 701	-	26 364	-	26 364	-	12 433	-	-	-	-	-
Subtotal (2334+2335) j/	6 862	100.0	27 005	100.0	27 005	100.0	12 436	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

/(Continúa)

Cuadro 14 (Continuación)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1965	11 078	119,6	45 854	119,7	48 947	127,8	23 815	108,9	107,4	89,2	282,4	70,4
Subtotal Fibras blandas	12 874	129,9	53 889	134,4	57 550	143,5	26 636	113,7	100,0	83,5	300,0	70,4
2311 d/	5 854	58,9	55 998	56,8	59 775	60,6	30 485	56,2	196,5	107,0	283,3	56,0
2312 e/	15 209	117,6	60 873	171,8	64 951	183,3	27 094	81,1	253,8	198,9	-	44,1
2313	14 940	-	48 580	-	51 856	-	23 635	-	-	-	-	-
2316	14 345	-	75 806	-	80 919	-	75 806	-	-	-	-	-
Subtotal (2313+2316) f/	14 868	152,8	51 865	160,5	55 363	171,3	25 210	135,4	77,7	68,9	245,0	77,0
Subtotal Fibras duras	5 540	85,6	20 996	68,8	22 412	73,4	15 118	100,0	139,7	105,9	206,3	74,0
2331 g/	2 879	59,1	2 925	26,2	3 122	28,0	5 020	95,6	164,0	100,7	-	45,5
2332 h/	10 946	133,3	61 126	97,6	65 249	104,2	45 410	194,0	98,0	140,9	89,5	89,6
2333 i/	13 586	159,5	60 253	182,1	64 317	194,3	24 046	170,4	76,6	85,0	178,6	85,4
2334 j/	4 491	65,4	16 816	62,3	17 951	66,5	6 483	52,1	279,6	121,2	178,6	98,1
1970	14 622	157,9	59 817	156,2	63 696	166,3	52 896	241,9	170,6	73,2	83,0	83,2
Subtotal Fibras blandas	16 661	168,1	69 820	174,1	74 348	185,4	60 851	259,7	176,5	71,8	58,3	81,2
2311 d/	6 738	67,7	70 203	71,2	74 756	75,8	48 810	90,0	222,2	56,0	67,5	111,7
Subtotal (2312+2313) e/	17 686	136,8	70 749	199,7	75 337	212,6	70 535	211,1	-	49,0	257,7	382,2
2312	16 738	-	69 205	-	73 694	-	74 156	-	-	-	-	-
2313	24 575	-	82 587	-	87 943	-	42 756	-	-	-	-	-
2314	18 649	-	62 373	-	66 419	-	58 242	-	-	-	-	-
2318	19 471	-	92 467	-	98 465	-	67 185	-	-	-	-	-
Subtotal (2314+2318) f/	18 840	193,6	69 363	214,6	73 861	228,5	60 319	324,0	152,6	74,3	39,4	59,4
Subtotal Fibras Duras	6 873	106,2	21 810	71,5	23 225	76,1	22 659	149,8	112,5	89,0	156,3	92,0
2331 g/	3 126	64,2	3 659	32,8	3 896	34,9	10 455	97,1	65,0	42,8	86,5	100,7
2332 h/	12 072	147,0	45 215	72,2	48 147	76,9	46 151	197,2	28,9	150,0	548,5	90,4
2333 i/	11 522	135,3	61 000	184,3	64 956	196,3	21 474	152,2	371,4	65,9	111,7	43,2
2334 j/	9 862	143,7	30 797	114,0	32 795	121,4	21 120	169,8	135,7	86,6	78,8	131,0

/(Continúa)

Cuadro 14 (Conclusión)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupados c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1975	20 621	222.6	78 732	205.6	89 520	233.8	54 460	249.0	235.3	74.6	70.7	83.4
Subtotal Fibras blandas	22 393	226.0	89 446	223.1	101 702	253.6	62 495	266.7	247.1	70.4	53.1	81.7
2311 d/	14 281	143.6	71 980	73.0	81 843	82.9	63 194	116.5	305.6	66.0	41.5	36.3
Subtotal (2312+2313) e/	22 163	171.4	77 437	218.6	88 048	248.5	65 257	195.3	-	54.9	235.5	262.0
2312	21 242	-	82 236	-	93 505	-	70 187	-	-	-	-	-
2313	25 766	-	72 395	-	82 315	-	45 969	-	-	-	-	-
2317 f/	23 004	236.4	93 775	290.1	106 624	329.9	61 725	331.5	226.3	67.6	39.2	73.5
Subtotal Fibras duras	13 720	212.0	36 979	121.2	42 058	137.8	23 158	153.1	137.5	104.1	122.9	90.4
2331 g/	6 180	126.9	9 748	87.3	11 084	99.3	7 669	71.2	-	75.2	53.7	86.7
2332 h/	22 060	268.6	65 096	104.0	74 016	118.4	40 544	173.3	71.1	147.9	537.9	138.7
2333 i/	12 382	145.4	60 206	181.9	68 456	206.9	16 836	119.3	464.3	69.5	36.7	10.4
2339 j/	8 207	119.6	33 211	123.0	37 762	139.8	9 777	78.6	328.6	77.6	78.8	48.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.

c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.

d/ 2311 Despepite y empaque de algodón, 1975, 1970, 1965 y 1960.

e/ 2312 Fabricación y preparación de hilados de fibras blandas, 1975, 1970, 1965 y 1960 y 2313 Fabricación de hilo para coser, bordar y tejer, 1975, 1970; 1965 incluido en 1960, 2315 y 2319, 2312; 1960, 2313 y 2314.

f/ 2317 Hilado y tejido de otras telas de fibras blandas, 1975; 1970, 2314 y 2318; 1965, 2313 y 2316.

g/ 2331 Preparación de henequén, 1975, 1970, 1965 y 1960.

h/ 2332 Fabricación de hilados torcidos y tejidos de henequén, 1975, 1970, 1965 y 1960.

i/ 2333 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de ixtle de palma y lechuguilla, 1975, 1970, 1965 y 1960.

j/ 2339 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de yute, cáñamo y otras fibras duras, 1975; 1970 y 1965, 2334; 1960 incluido en 2334 y 2335.

/sistemáticamente

sistemáticamente desde 1960; esta evolución estaría indicando la instalación de plantas de mayores dimensiones en promedio, demostrándose que esta clase industrial, en particular, experimentó un crecimiento muy dinámico en el período analizado. Por otra parte, la clase industrial con menor nivel de ocupación promedio fue la dedicada a la fabricación de pulque, con dos personas por planta; es decir, se trataba de un proceso productivo casi artesanal y probablemente de carácter familiar, en contraste con la producción cervecera altamente industrializada.

Los AF de este sistema crecieron a precios corrientes, tanto en términos absolutos como relativos con respecto al personal ocupado. A precios reales,[21/] los activos fijos totales subieron hasta 1970 para reducirse en 1975. También en términos relativos, las clases industriales que alcanzaron niveles más altos de capitalización, por personal ocupado, fueron la fabricación de bebidas a base de granos; de bebidas alcohólicas a base de caña; la de vinos de mesa y la de cerveza. Las dos primeras clases incrementaron sistemáticamente, durante los cuatro años considerados, la relación activos fijos/empleo, a precios reales; la elaboración de vinos de mesa aumentó esta relación hasta 1970 y la estabilizó en 1975 y, por su parte, esta relación aumentó en la fabricación de cerveza hasta 1970 y se redujo en 1975. Si tenemos presente que esta última clase industrial es la única del sistema que incrementó sus niveles de ocupación, lo expuesto parecería estar indicando que trabajó hasta 1970 con índices de subutilización de su capacidad instalada relativamente altos y que en 1975 ese índice se redujo, hecho que explicaría el descenso en los niveles de capitalización por persona ocupada.

Por lo que respecta al valor de los productos elaborados por este sistema, creció durante todo el período y en particular entre 1970 y 1975, tanto en términos absolutos como relativos.[22/] A precios reales,[23/] la relación valor de la producción/empleo aumentó, asimismo, todos los años considerados, de lo que se deriva que, en general, hasta 1970, este

21/ Deflactados por el índice de precios de los bienes industriales.
22/ A precios corrientes.
23/ Deflactados por el índice de precios implícitos en el producto.

/sistema

sistema trabajó con índices relativamente elevados de subutilización de la capacidad instalada. Las clases industriales que mayor peso tuvieron al respecto fueron la fabricación de cerveza, la de vinos de mesa y la de bebidas alcohólicas a base de granos. La primera aumentó sistemáticamente el valor de la producción por empleado, lo cual indicaría, además, que el mercado resultó muy dinámico para esta industria en aquel período. La elaboración de vinos de mesa incrementó los niveles de productividad de la mano de obra hasta 1970 y los redujo ligeramente en 1975. También las industrias elaboradoras de bebidas alcohólicas a base de caña y de granos experimentaron entonces un crecimiento en la productividad de la mano de obra, hecho que, vinculado por un lado al incremento que experimentaron los activos fijos de estas dos clases industriales, y vinculado, por otro, a la reducción del personal ocupado, estaría indicando que esas industrias efectuaron inversiones que implicaron el uso de una tecnología desplazadora de mano de obra. Por lo que respecta a la vinícola, la reducción de los niveles de producción, productividad, capitalización y empleo, estaría señalando que esa actividad debió tropezar con un mercado saturado, o pudo haber tenido problemas de abastecimiento de materias primas. En la industria cervecera, el aumento de la producción y de la productividad, la reducción de la capitalización por hombre ocupado y el aumento de los índices de ocupación señalarían la existencia de un mercado en expansión al que se atendió elevando la ocupación de su capacidad instalada.

Las remuneraciones a la mano de obra en este sistema se incrementaron a precios corrientes al igual que a precios reales.[24/] Si analizamos la evolución que siguieron las remuneraciones y la productividad de la mano de obra[25/] observaremos que, para el conjunto del sistema, la productividad creció más que el índice de remuneraciones, lo cual estaría indicando una redistribución del ingreso entre los factores, en detrimento de la fuerza de trabajo.

Lo que se ha señalado resulta particularmente cierto para la industria elaboradora de bebidas alcohólicas a base de granos y a base de caña

24/ Deflactados por el índice de precios de los artículos de consumo.
25/ Deflactados por el mismo índice que para las remuneraciones, a efectos de comparación.

/para todo

para todo el período, y en el de 1970-1975, para la industria vinícola y cervecera.

Las relaciones superávit/activos fijos y remuneraciones/valor agregado, como ha sido la norma hasta ahora, presentaron una evolución inversa. La primera decreció entre 1960 y 1965 para elevarse levemente en 1970 y alcanzar niveles muy superiores a los de 1970 en 1975, y en la segunda sucedió lo contrario. Las clases industriales que alcanzaron los niveles más altos en la relación superávit de explotación/activos fijos y que presentaron simultáneamente los más bajos de la relación remuneraciones/valor agregado, fueron la fabricación de tequila y mezcal, la de bebidas alcohólicas a base de granos y la elaboración de cerveza. (Véanse los cuadros 2, 15 y 16.)

g) Sistema Café y té

De relativamente escasa importancia entre las agroindustrias (véase de nuevo el cuadro 2), corresponden a este sistema tres clases industriales (véase el anexo) que comprenden el beneficio, el tostado y el molido de café y la elaboración de cafés solubles.

El personal ocupado en esta actividad creció entre 1960 y 1965, para reducirse los años subsiguientes, siendo las principales clases industriales al respecto, las relacionadas con el beneficio y el tostado de café. El número de plantas se redujo aproximadamente un 10% entre 1960 y 1975, y a las que acaba de mencionarse correspondió el mayor número.

La evolución de las dos variables comentadas determinó un leve decremento del personal ocupado promedio por planta del sistema, cuyos activos fijos crecieron a precios corrientes, tanto en términos absolutos como relativos en el período analizado. No obstante, a precios reales,[26/] la relación activos fijos por empleado, que estuvo aumentando hasta 1970 (donde se situó en cerca de 58 000 pesos por persona ocupada), decayendo en 1975 (a 47 000 pesos). La clase industrial que más influyó a este respecto fue la fabricación de cafés solubles. El beneficio de café aumentó su

26/ Deflactados por el índice de precios de los bienes de capital.

/capitalización

capitalización por hombre ocupado hasta 1970, para reducirla en 1975 y la elaboración de cafés solubles registró los niveles de capitalización más altos por hombre ocupado, que luego se redujeron entre 1970 y 1975.

De lo comentado se puede concluir que la tecnología aplicada a la fabricación de cafés solubles, etc., fue significativamente superior a la utilizada por las otras dos clases industriales componentes del sistema y, asimismo, que fue la única clase del sistema que aumentó la ocupación, tanto en términos absolutos como relativos. El hecho podría estar indicando que, para esta clase industrial, en particular el año de 1970, se instalaron plantas con altos niveles de capacidad instalada ociosa que, a medida que fue creciendo el mercado, se fueron reduciendo. Explicaría ello, por un lado, los aumentos de la ocupación, tanto total como por planta y, por otro, la reducción de la capitalización por personal ocupado registrada entre 1970 y 1975.

El valor de los productos elaborados en el conjunto creció sistemáticamente, a precios corrientes, tanto en términos absolutos como relativos, excepto para el beneficio de café, donde se redujo el valor bruto de los productos elaborados entre 1970 y 1975 a la mitad aproximadamente. En términos reales,[27/] la productividad de la mano de obra creció hasta 1970, para reducirse en 1975.

La clase industrial donde la mano de obra obtuvo la mayor productividad fue la elaboración de café soluble. El beneficio de café aumentó los niveles de productividad hasta 1970 y los redujo en 1975, mientras en el tostado y el molido de café, los aumentó sistemáticamente.

Como consecuencia, para el beneficio de café parecería que la reducción experimentada en los activos fijos entre 1970 y 1975, unida al aumento del número de plantas pequeñas de carácter casi artesanal, habría determinado el descenso comentado de la productividad de la mano de obra. Para el tostado y la molienda de café, el aumento constante de la productividad de la mano de obra pudo deberse tanto a una selección de las plantas más eficientes, como al notable aumento que experimentó la capitalización por persona ocupada.

27/ Deflactada por el índice de precios implícitos en el producto.

/Cuadro 15

MEXICO: SISTEMA BEBIDAS ALCOHOLICAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960	1 693	2 120 133	1 307 505	18 268	271 504	1 078 181	1 116 001	11	14 862	116 057	59 020	1.04	0.20
2112 a/	211	100 106	53 724 1/	1 637	15 547	20 534	38 177	8	9 497	61 152	12 544	1.86	0.30
Subtotal (2113+2114+2115) b/c/	227	232 190	145 549	4 168	40 220	92 676	105 329	18	9 650	55 708	22 283	1.13	0.28
2113 b/	121	143 459	91 113 1/	2 866	26 632	75 469	64 281	24	9 297	49 709	26 150	0.85	0.29
2114 c/	5	9 134	5 715 1/	161	1 759	3 528	3 956	32	10 925	56 733	21 919	1.12	0.31
2115 c/	101	79 597	48 721 1/	1 121	11 629	13 679	37 032	11	10 374	71 005	12 201	2.67	0.24
2121 d/	58	231 851	198 653 1/	1 686	25 986	71 632	67 026	29	15 371	137 515	42 486	0.94	0.19
2122 e/	1 168	45 081	19 065 1/	1 325	3 061	13 470	14 005	1	2 620	34 629	10 146	1.04	0.27
2123 f/	19	10 676	7 104 1/	225	1 507	3 474	5 517	12	7 653	47 449	15 440	1.59	0.22
2131 g/	18	1 500 229	1 023 404 1/	9 227	183 173	876 195	840 231	163	19 852	162 591	94 960	0.96	0.18
1965	1 711	3 616 454	1 460 367	21 826	431 380	1 679 140	1 029 067	13	19 761	165 655	76 933	0.68	0.30
2111 a/	240	267 406	87 330	3 391	26 453	44 650 h/	60 877	14	7 801	78 858	13 167	1.36	0.30
2112 b/c/	246	576 220	323 748	3 132	69 745	202 560 h/	254 003	13	22 269	183 978	64 674	1.25	0.22
2121 d/	70	420 862	173 432	2 153	40 869	163 880 h/	132 563	31	18 982	195 477	76 117	0.81	0.24
2122 e/	1 117	48 542	20 293	2 615	5 874	8 900 h/	14 419	2	2 246	18 563	3 409	1.62	0.29
2123 f/	19	21 211	7 756	320	3 159	7 220 h/	4 603	20	8 297	55 818	19 000	0.64	0.41
2131 g/	19	2 282 213	847 808	10 155	282 206	1 251 930 h/	562 602	534	28 085	224 798	123 282	0.45	0.34

(continúa)

Cuadro 15 (Conclusión)

Clase industrial	Establecimientos (número) (1)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados (2)	Valor (miles de pesos) Agregado censal (3)	Personal ocupado (número) (4)	Miles de pesos Remuneraciones (5)	Miles de pesos Activos fijos brutos (6)	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5) (7)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1) (8)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4) (9)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4) (10)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4) (11)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6) (12)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3) (13)
1970	1 610	6 275 681	2 705 262	21 424	659 918	3 209 121	2 045 344	13	30 809	292 899	149 791	0.64	0.24
2111 a/	300	549 876	224 499	2 494	29 050	110 859	495 449	8	11 648	220 480	44 454	1.76	0.13
Subtotal (2112+2113) b/c/	239	884 683	467 259	3 164	98 107	333 891	369 152	13	31 007	279 609	105 528	1.11	0.21
2112 b/	135	46 995	21 605	671	4 907	13 213	16 698	5	7 313	70 037	19 692	1.26	0.23
2113 c/	104	837 688	445 654	2 493	93 200	320 678	352 454	24	17 329	336 016	128 631	1.10	0.21
2121 d/	64	863 608	401 304	2 477	57 041	295 038	344 263	39	23 028	348 651	119 181	1.17	0.14
2122 e/	970	51 396	21 076	1 854	5 337	9 008	15 739	2	2 879	27 722	4 859	1.75	0.25
2123 f/	18	30 830	10 809	258	3 191	9 039	7 618	14	12 368	119 496	35 035	0.84	0.30
2131 g/	19	3 894 668	1 580 315	11 177	467 192	2 451 276	1 113 123	588	41 799	348 454	219 314	0.45	0.30
1975	1 154	14 074 765	8 295 258	21 805	1 266 150	4 306 086	7 029 108	19	58 067	645 489	197 482	1.63	0.15
2111 a/	267	1 004 185	541 857	2 522	76 773	200 456	465 084	9	30 441	398 170	79 483	2.32	0.14
Subtotal (2112+2113) b/c/	120	1 342 658	1 084 235	1 932	151 058	399 095	853 197	16	78 187	694 958	203 465	2.17	0.15
2112 b/	82	749 191	689 941	1 126	88 584	241 511	601 357	14	78 671	665 356	214 486	2.49	0.13
2113 c/	38	593 467	314 314	806	62 474	151 584	251 840	21	77 511	756 311	188 070	1.66	0.20
2114 d/	59	1 862 607	492 876	1 944	81 502	358 563	411 374	33	41 925	598 049	184 446	1.15	0.17
2115 e/	666	54 768	24 283	1 123	5 948	24 202	18 335	2	5 297	48 769	21 551	0.76	0.24
2119 f/	25	63 457	23 693	333	6 147	18 084	17 546	13	18 460	190 562	54 385	0.97	0.26
2122 g/	17	10 447 090	6 208 294	13 951	944 722	3 311 686	5 263 572	821	67 717	748 842	237 380	1.59	0.15

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ 2111 Elaboración de tequila, mezcal y otras bebidas a base de agaves excepto pulque, 1975, 1970, 1965; 1960, 2112.
b/ 2112 Elaboración de ron y otros aguardientes de caña, 1975, 1970, 1965; 1960, 2113.
c/ 2113 Elaboración de vodka, ginebra y otras bebidas alcohólicas no fermentadas, 1975, 1970, 1965, incluidos en 2112; 1960, 2114 y 2115.
d/ 2114 Elaboración de vinos de mesa y aguardientes de uva, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2121.
e/ 2115 Elaboración de pulque, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2122.
f/ 2119 Fabricación de sidra y otras bebidas fermentadas excepto las malteadas, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2123.
g/ 2122 Elaboración de cerveza, 1975; 1970, 2132; 1965 y 1960, 2131.
h/ Estimado con el mismo porcentaje existente entre capital fijo y capital total en 1960.
i/ Estimado con base en la diferencia entre el valor bruto de producción y los insumos.

/Cuadro 16

Cuadro 16

MEXICO: SISTEMA BEBIDAS ALCOHOLICAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	14 862	100.0	116 057	100.0	116 057	100.0	59 020	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2112	9 497	100.0	61 152	100.0	61 152	100.0	12 544	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Subtotal (2112+2114+2115) e/f/	9 650	100.0	55 708	100.0	55 708	100.0	22 283	100.0	100.0	100.0	100.0	-
2113 e/	9 297	-	49 709	-	49 709	-	26 150	-	-	-	-	-
2114 f/	10 925	-	56 733	-	56 733	-	21 913	-	-	-	-	-
2115 f/	10 374	-	71 005	-	71 005	-	12 381	-	-	-	-	-
2121 g/	15 371	100.0	137 515	100.0	137 515	100.0	42 486	100.0	100.0	-	100.0	100.0
2122 h/	3 820	100.0	34 023	100.0	34 023	100.0	10 166	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2123 i/	7 053	100.0	47 449	100.0	47 449	100.0	15 440	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2131 j/	19 852	100.0	162 591	100.0	162 591	100.0	94 960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965	17 771	119.6	139 591	120.3	149 006	128.4	71 433	121.0	58.7	150.0	101.1	119.5
2111 d/	7 015	77.5	66 435	108.6	70 915	116.0	12 226	97.5	73.1	100.0	113.7	207.1
2112 e f/	20 026	207.5	154 994	278.2	165 448	297.0	60 050	269.5	110.6	78.6	108.4	75.1
2121 g/	17 070	111.1	164 682	119.8	175 789	127.8	70 675	166.3	86.2	126.3	120.7	127.7
2122 h/	2 020	52.9	15 639	46.0	16 693	49.1	3 160	31.1	155.8	107.4	96.3	197.4
2123 i/	7 461	105.8	47 024	99.1	50 196	105.8	17 642	114.3	40.3	186.4	100.0	168.9
2131 j/	25 256	127.2	189 333	116.4	202 103	124.3	114 468	120.5	46.9	188.9	105.6	110.1

/(Continúa)

Cuadro T6 (Conclusión)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1970	23 230	156.3	207 436	178.7	220 869	190.3	126 834	214.9	61.5	120.0	95.1	117.3
2111 d/	8 784	97.1	156 147	255.3	166 275	271.9	37 641	300.1	94.6	43.3	142.2	152.4
Subtotal (2112+2113) e/ f/	23 384	242.3	198 023	355.5	210 867	378.5	89 355	401.0	154.9	75.0	105.3	75.9
2112 e/	5 515	-	49 601	-	52 818	-	16 674	-	-	-	-	-
2113 f/	13 069	-	237 972	-	253 406	-	108 917	-	-	-	-	-
2121 g/	17 367	113.0	246 920	179.6	262 934	191.2	100 856	237.4	124.5	73.7	110.3	146.9
2122 h/	2 171	56.8	19 633	57.7	20 906	61.4	4 114	40.5	168.3	92.6	83.6	139.9
2123 i/	9 327	132.2	84 629	178.4	90 118	189.9	29 666	192.1	52.8	136.4	94.7	114.7
2132 j/	31 523	158.8	246 780	151.8	262 786	161.6	185 702	195.6	46.9	166.7	105.6	121.1
1975	25 750	173.3	251 748	216.9	286 245	246.6	103 178	174.8	156.7	75.0	68.2	119.4
2111 d/	13 600	149.2	155 293	253.9	176 512	288.7	41 527	331.1	124.7	46.7	126.5	154.1
Subtotal (2112+2113) e/ f/	34 673	359.3	271 044	486.5	308 185	553.2	106 304	477.1	192.0	53.6	52.9	46.4
2112 e/	34 887	-	259 499	-	295 058	-	112 062	-	-	-	-	-
2113 f/	34 373	-	287 173	-	326 524	-	98 260	-	-	-	-	-
2114 g/	18 592	121.0	233 248	169.6	265 210	192.9	96 367	226.8	122.3	89.5	101.7	175.3
2115 h/	2 349	61.5	19 021	55.9	21 627	63.6	11 260	110.8	73.1	88.9	57.4	84.8
2119 i/	8 186	116.1	74 322	156.6	84 506	178.1	28 373	183.8	61.0	118.2	131.6	148.0
2122 j/	30 030	151.3	292 060	179.6	332 081	204.2	124 023	130.6	165.6	83.3	94.4	151.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo; b/ Deflactado por el índice de precios implícito en el producto; c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales; d/ 2111 Elaboración de tequila, mezcal y otras bebidas a base de agaves, excepto pulque, 1975, 1970, 1965; 1960, 2112; e/ 2112 Elaboración de ron y otros aguardientes de caña, 1975, 1970, 1965; 1960, 2113; f/ 2113 Elaboración de vodka, ginebra y otras bebidas alcohólicas no fermentadas, 1975, 1970, 1965, incluidos en 2112; 1960, 2114 y 2115; g/ 2114 Elaboración de vinos de mesa y aguardientes de uva, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2121; h/ 2115 Elaboración de pulque, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2122; i/ 2119 Fabricación de sidra y otras bebidas fermentadas excepto las malteadas, 1975; 1970, 1965 y 1960, 2123; j/ 2122 Elaboración de cerveza, 1975; 1970, 2132; 1965 y 1960, 2131.

Las remuneraciones al personal ocupado, que decrecieron en 1965 en términos reales,[28/] --aunque la productividad de la mano de obra, a precios reales,[29/] aumentó aquel año-- creció en 1970 y 1975, pero menos que la productividad de la mano de obra, lo cual estaría indicando que, dentro del sistema, se habría producido una redistribución del ingreso en detrimento de la mano de obra, aunque aumentara el salario, en términos reales.

La clase industrial cuyas remuneraciones aumentaron más en términos reales fue el tostado y la molienda de café, aunque bastante menos que su productividad. Por su parte, el beneficio de café, clase industrial para la que, hasta 1970, existió un gran desfase entre los aumentos de las remuneraciones y el incremento enorme de la productividad, presentó en 1975 variaciones prácticamente idénticas en esas relaciones que podrían atribuirse a la mayor participación del Estado en el beneficio de café a partir de 1973,[30/] por un lado, y a la dinámica sindical dentro de esta industria, por otro.

En lo que respecta a las relaciones superávit de explotación/activos fijos y remuneraciones/valor agregado, la primera aumentó a partir de 1970 y la segunda se redujo de 1965 hasta 1970, para aumentar levemente en 1975. Al respecto, cabe destacar que la elaboración de café soluble presentó los niveles más altos en la relación superávit/activos fijos (que alcanzó sus valores más altos en 1975), a la vez que los menores, en la relación remuneraciones/valor agregado.

Si tenemos en cuenta que existe una relación funcional entre el beneficio de café y la fabricación de cafés solubles, en el sentido de que los productos elaborados por la primera de esas clases industriales constituyen las materias primas de la segunda, el aumento comentado de la relación superávit/activos fijos de esta última pudo deberse a la reducción de la "tasa de ganancia" de la primera, es decir, la industria beneficiadora de

28/ Deflactadas por el índice de precios de los artículos de consumo.
29/ Deflactada por el mismo índice de las remuneraciones, a efectos de la comparación.
30/ Véase, La agroindustria en México, estructura de los sistemas y oportunidades para empresas campesinas, op. cit., III-B-II-5.

/café habría

café habría subsidiado a la de cafés solubles, por el aprovisionamiento de materias primas a precios que habrían disminuido su propia rentabilidad. (Véanse los cuadros 17 y 18.)

h) Sistema Cacao

Es un sistema de relativamente escasa importancia entre las agroindustrias (véase de nuevo el cuadro 2), que contiene una sola clase industrial (véase el anexo).

El personal ocupado se incrementó sistemáticamente hasta 1970, para contraerse a niveles inferiores a los de 1960, en 1975. El número de plantas evolucionó en forma; aumentaron hasta 1970 y se redujeron en 1975. Por esa razón, el personal ocupado promedio, que se había mantenido constante prácticamente entre 1960 y 1965, disminuyó en 1970 y alcanzó los mayores niveles del período en 1975.

Los activos fijos, por su parte, ofrecieron una relación creciente con la mano de obra en términos corrientes hasta 1970, para reducirse en 1975, aumentar en términos reales entre 1960 y 1965, mantenerse relativamente estables en 1970 y reducirse sustancialmente en 1975.

Esta reducción en los activos fijos por hombre ocupado, relacionada con el aumento del número promedio del personal ocupado y con la reducción, en términos absolutos, del número de plantas, podría estar indicando que en esta industria quedaron operando en el mercado, en los últimos años, las plantas grandes en materia de ocupación promedio de mano de obra y que hacían uso de una tecnología que implicaba una menor dotación de capital relativa por persona ocupada.

Por su parte, el VBP de esta industria creció sustancialmente, en términos corrientes, tanto en forma absoluta, como en relación con el personal ocupado. En términos reales,[31/] la relación valor de la propiedad/empleo creció entre 1960 y 1965, para reducirse en 1970 y recuperarse en 1975.

El nivel de remuneraciones promedio aumentó en esta industria pronunciadamente entre 1960 y 1965, para reducirse sensiblemente en 1970 y

31/ Deflactada por el índice de precios implícitos en el producto.

/Cuadro 17

Cuadro 17

MEXICO: SISTEMA CAFE Y TE. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número) (1)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados (2)	Valor (miles de pesos) Agregado censal (3)	Personal ocupado (número) (4)	Miles de pesos Remuneraciones (5)	Miles de pesos Activos fijos brutos (6)	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5) (7)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1) (8)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4) (9)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4) (10)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4) (11)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6) (12)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3) (13)
1960	582	510 711	141 999 a/	5 535	38 027	99 269	103 972	10	6 870	92 269	17 935	1.05	0.27
2056 a/	257	389 042	96 334	3 952	23 629	61 830	72 705	15	5 979	98 442	15 645	1.18	0.25
2059 b/	325	121 669	45 665	1 583	14 398	37 439	31 267	5	9 095	76 860	23 651	0.84	0.32
1965	561	883 599	214 036	6 214	42 258	177 140 c/	171 778	11	6 801	142 195	28 507	0.97	0.20
2055 a/	220	634 068	153 588	4 256	22 354	115 480 c/	131 234	19	5 255	148 982	27 368	1.13	0.15
2059 b/	341	249 531	60 448	1 958	19 854	61 660 c/	40 594	6	10 160	127 442	30 931	0.67	0.33
1970	533	1 603 564	522 062	4 608	70 669	315 105	451 393	9	15 336	347 996	68 382	1.43	0.14
2056 a/	177	677 731	166 231	1 904	19 157	126 464	147 074	11	10 061	355 951	66 420	1.16	0.12
2054 b/	348	436 259	104 014	2 210	31 815	65 957	72 199	6	14 396	197 402	29 845	1.09	0.31
2055 d/	8	489 574	251 817	494	19 697	122 684	232 120	62	39 873	991 041	248 346	1.89	0.08
1975	526	2 162 282	766 959	4 243	136 525	361 594	630 434	8	32 177	509 612	89 935	1.65	0.18
2025 a/	248	352 690	81 152	1 516	21 440	68 786	59 712	6	14 143	232 645	45 373	0.87	0.26
2026 b/	272	849 300	221 108	2 092	69 809	141 628	151 299	8	33 370	405 975	67 700	1.07	0.32
2027 d/	6	960 292	464 699	635	45 276	171 180	419 423	106	71 301	1 512 271	269 575	2.45	0.10

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ 2025 Beneficio de café, 1975; 1970, 2056; 1965, 2055; 1960, 2056.
b/ 2026 Tostado y molienda de café, 1975; 1970, 2054; 1965 y 1960, 2053.
c/ Estimado con el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total, en 1960.
d/ 2027 Fabricación de café soluble y envasado de té, 1975; 1970, 2055; 1965 y 1960, sin datos.
e/ Estimado con base en la diferencia entre el valor bruto de la producción y los insumos.

/Cuadro 18

Cuadro 18

MEXICO: SISTEMA CAFE Y TE. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superavit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	6 870	100.0	92 269	100.0	92 269	100.0	17 935	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2056 d/	5 979	100.0	98 442	100.0	98 442	100.0	15 645	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2053 e/	9 095	100.0	76 860	100.0	76 860	100.0	23 651	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965	6 116	89.0	119 794	129.8	127 873	138.6	26 469	147.6	92.4	74.1	96.4	112.3
2055 d/	4 726	79.0	125 511	127.5	133 977	136.1	25 411	162.4	95.8	60.0	85.6	107.7
2053 e/	9 137	100.5	107 365	139.7	114 606	149.1	28 766	121.6	79.8	103.1	104.9	123.7
1970	11 566	168.4	246 456	267.1	262 440	284.4	57 902	322.8	136.2	51.9	91.6	83.3
2056 d/	7 587	126.9	252 090	256.1	268 440	272.7	56 240	359.5	98.3	48.0	68.9	48.2
2054 e/	10 857	119.4	139 803	181.9	148 870	193.7	25 271	106.9	129.8	96.9	107.1	139.6
2055 f/	30 070	-	701 870	-	747 391	-	210 286	-	-	-	-	-
1975	14 269	207.7	198 757	215.4	225 992	244.9	46 988	262.0	157.1	66.7	90.4	76.7
2025 d/	6 272	104.9	90 735	92.2	103 169	104.8	23 706	151.5	73.7	104.0	96.5	38.4
2026 e/	14 798	162.7	158 337	206.0	180 033	234.2	35 371	149.6	127.4	100.0	83.7	132.2
2027 f/	31 619	-	589 809	-	670 630	-	140 844	-	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo; b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto; c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales; d/ 2025 Beneficio de café, 1975; 1970, 2056; 1965, 2055; 1960, 2056; e/ 2026 Tostado y molienda de café, 1975; 1970, 2054; 1965 y 1960, 2053; f/ 2027 Fabricación de café soluble y envasado de té, 1975; 1970, 2055; 1965 y 1960, sin datos.

recuperarse en 1975 a niveles cercanos a los de 1965. Debe advertirse que la evolución que presentó la productividad por hombre ocupado con respecto a las remuneraciones promedio en términos reales fue muy similar,[32/] como se comprueba sobre todo si utilizamos el mismo deflactor para llevar ambas relaciones a términos reales,[33/] aunque la productividad fuera siempre superior a las remuneraciones.

La relación superávit/activos fijos presentó un cierto comportamiento cíclico, al haber crecido los años 1965 y 1975 con respecto a 1960 y 1970, y haberse situado en 1975 a los niveles más altos del período. Por su parte, la relación remuneraciones/valor agregado, tras una brusca caída en 1965, fue recuperándose hasta alcanzar, en 1975, prácticamente los valores de 1960. (Véanse los cuadros 19 y 20.)

i) Sistema Tabaco

A este sistema --de relativa importancia en las agroindustrias, puesto que generó el 5.6% del VBP total, el 2.2% del PO, el 3.4% de las remuneraciones y dispuso del 2.1% de los activos fijos-- le corresponden tres clases industriales relacionadas con el beneficio del tabaco y la fabricación de cigarrillos y de puros. (véase el anexo.)

Las clases más importantes son el beneficio de tabaco, que genera el 16% del VBP, el 34% de la ocupación y el 43% de los activos fijos del sistema, y la fabricación de cigarros, con el 83%, el 59% y el 56% del sistema, respectivamente.

El personal ocupado en esta agroindustria creció sin interrupción hasta 1970 y se redujo en 1975 a los niveles de 1965. La fabricación de cigarros disminuyó su mano de obra y el número de plantas a partir de 1965.

La evolución que acaba de señalarse para las dos variables precedentes determinó que el personal ocupado promedio por planta se redujera en el período estudiado, en particular porque se redujo la fabricación de cigarros, que descendió de 584 personas promedio aproximadamente por planta en 1965 a 337, en 1975, reflejo, al parecer, de que en esta industria, especialmente en 1970, se introdujo una tecnificación que implicó inversiones desplazadoras de mano de obra.

32/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.
33/ Indice de precios de los artículos de consumo.

/Los activos

Los activos fijos crecieron a precios corrientes en términos absolutos y, con excepción del año 1965, también en términos relativos por lo que respecta a la mano de obra ocupada. En términos reales,[34/] los activos fijos por empleado se redujeron en 1965 y 1970 para aumentar en 1975 por encima de los de 1960; entre 1970 y 1975 el beneficio de tabaco creció sustancialmente. Por su parte, esta relación en la fabricación de cigarros se caracterizó por una evolución relativamente errática al reducirse en 1965, crecer en 1970 y volver a disminuir ligeramente en 1975, evolución que confirma el uso de tecnología desplazadora de mano de obra en esta industria.

El valor de los productos elaborados subió ininterrumpidamente durante el período analizado. En términos relativos a la mano de obra, el valor de los productos elaborados se incrementó asimismo, a precios corrientes, para el conjunto del sistema y para todas y cada una de las clases que lo integran. A precios reales,[35/] dicha relación aumentó para el conjunto y para las principales clases industriales, demostración muy probable de que en el beneficio de tabaco y en la fabricación de cigarros hubo elevados niveles de capacidad ociosa desde 1970. Por otra parte, deben destacarse también los altos niveles de productividad de la mano de obra que se registró en la fabricación de cigarrillos.

El nivel de remuneraciones aumentó a precios corrientes para el conjunto del sistema y para cada una de las clases que lo integran. En términos reales,[36/] creció entre 1960 y 1965, se estabilizó en 1970 y volvió a experimentar un brusco salto en 1975.

Los aumentos de productividad fueron mayores en general, que los de los salarios reales.

Por lo que respecta a la evolución de las relaciones superávit de explotación/activos fijos y remuneraciones/valor agregado (que fue inversa), la primera aumentó ininterrumpidamente para el conjunto del sistema, y en particular para la clase industrial elaboradora de cigarros que llegó a

34/ Deflactados por el índice de precios de los bienes industriales.
35/ Deflactada por el índice de precios implícitos en el producto.
36/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

/Cuadro 19

Cuadro 19

MEXICO: SISTEMA CACAO. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960													
2081 a/	42	124 306	39 390 b/	1 124	13 690	34 209	19 500	27	12 180	110 593	30 435	0.57	0.41
1965													
2081 a/	48	363 227	124 161	1 346	35 822	118 390 c/	88 339	28	26 614	269 857	87 954	0.75	0.29
1970													
2081 a/	69	370 395	118 939	1 605	35 539	148 084	83 400	23	22 143	230 776	92 264	0.56	0.30
1975													
2081 a/	33	523 317	136 652	1 051	52 362	87 101	84 290	32	49 821	497 923	82 874	0.97	0.38

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ 2081 Fabricación de cocoa y chocolate de masa, 1975, 1970, 1965 y 1960.
b/ Diferencia entre valor bruto de producción menos insumos.
c/ Estimado con el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.

/Cuadro 20

Cuadro 20

MEXICO: SISTEMA CACAO. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960												
2081 d/	12 180	100.0	110 593	100.0	110 593	100.0	30 435	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965												
2081 d/	23 933	196.5	227 344	205.6	242 677	319.4	81 666	268.3	131.6	70.7	114.3	119.8
1970												
2081 d/	16 699	137.1	163 439	147.8	174 039	157.4	78 124	256.7	98.3	73.2	164.3	142.8
1975												
2081 d/	22 094	181.4	194 198	175.6	220 808	199.7	43 299	142.3	170.2	92.7	78.6	93.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.

c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.

d/ 2081 Fabricación de cocoa y chocolate de mesa, 1975, 1970, 1965 y 1960.

/niveles

niveles altísimos en 1975; el beneficio de tabaco redujo, en cambio, drásticamente la relación superávit/activos fijos entre 1970 y 1975. Al respecto, debe tenerse en cuenta que existe una relación muy estrecha entre esas dos clases industriales (beneficio de tabaco y fabricación de cigarrillos), porque los productos de la primera son la materia prima de la segunda; el notable crecimiento de la relación superávit/activos fijos en la fabricación de cigarrillos se basó pues, tanto en el aumento de la productividad de la mano de obra que se señaló y fue mayor que el de las remuneraciones, como en una reducción muy probable de las ganancias resultantes del beneficio del tabaco, industria que habría subsidiado a la industria cigarrera a base de mantener los precios de las materias primas a precios bajos. (Véanse los cuadros 2, 21 y 22.)

j) Sistema Especias

Se trata de un sistema compuesto por una sola clase industrial, la que se dedica a la elaboración y el envase de condimentos alimenticios. (Véase el anexo.)

El empleo generado por esta clase industrial aumentó de 1960 a 1965 en un 65% y disminuyó en 1970 por debajo de los niveles de 1960, para aumentar nuevamente en 1975 en algo más del 18% con respecto del año base.

El número de establecimientos subió de 1960 a 1965, para disminuir gradualmente los años siguientes. El incremento de 1960 a 1965 se vio acompañado por un crecimiento de la mano de obra cuyo promedio por planta se mantuvo hasta 1965, se redujo en 1970 a menos de la mitad y volvió a incrementarse en 1975, pero sin llegar a los niveles de 1960.

Los activos fijos de esta clase industrial aumentaron a precios corrientes entre 1960 y 1965; disminuyeron sustancialmente en 1970 y volvieron a subir en 1975. En términos relativos, la evolución de estos activos fijos con respecto al personal ocupado fue creciente todo el período y llegó en 1975 más que a cuadruplicar la relación de 1960. En términos reales,[37/] se mantuvo constante dicha relación en 1960 y 1965, a niveles cercanos a los 18 000 pesos por persona ocupada, para crecer en 1970 y llegar a más de 40 000 pesos en 1975.

37/ Deflactada por el índice de precios de los bienes de capital.

/La evolución

La evolución de las variables comentadas parecería indicar que en los últimos años del período estudiado se produjo en esta clase industrial un proceso muy intenso de capitalización que también podría haber determinado una capacidad instalada ociosa relativamente elevada.

El VBP de esta industria subió sistemáticamente en términos corrientes, tanto en forma absoluta como relativa, debiendo destacarse el notable incremento que experimentó la productividad de la mano de obra entre 1965 y 1970. En términos reales,[38/] esa productividad creció lentamente entre 1960 y 1965, para casi cuadruplicarse en 1970 y reducirse ligeramente en 1975.

De los elementos analizados parecería desprenderse que en los últimos años del análisis efectuado se modificaron las dimensiones de esta industria por la presencia de plantas donde la productividad de la mano de obra y los índices de capitalización por personal ocupado aumentaron sensiblemente. Se trató, por lo tanto, de una adopción de tecnología ahorradora de mano de obra.

Por su parte, la remuneración al factor trabajo, aunque en términos corrientes, fue creciente durante todo el período, en términos reales[39/] se mantuvo relativamente estable en niveles cercanos a los 6 000 pesos en 1960 y 1965, para duplicarse en 1970 y pasar de los 13 000 pesos en 1975. No obstante, los aumentos de productividad resultaron significativamente mayores que los registrados por las remuneraciones.

Con respecto a la relación superávit de operación/activos fijos, creció marcadamente hasta 1970, coincidiendo con una reducción en la relación remuneraciones/valor agregado, para contraerse en 1975. (Véanse los cuadros 23 y 24.)

k) Sistema Chicle

Este sistema --relativamente poco importante dentro de las agroindustrias-- también está constituido por una sola clase industrial. (Véase el anexo.)

38/ Deflactada por el índice de precios implícitos en el producto.
39/ Deflactada por el índice de precios de los artículos de consumo.

/Cuadro 21

Cuadro 21

MEXICO: SISTEMA TABACO. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960	74	903 433	499 152	6 250	93 827	278 463	405 325	84	15 012	144 549	44 554	1.46	0.19
2211 a/	18	877 882	490 359	5 498	89 796	269 684	400 563	305	16 333	159 673	49 051	1.49	0.18
Subtotal (2212+2213) b/	56	25 551	8 793	752	4 031	8 779	4 762	13	5 360	33 977	11 674	0.54	0.46
2212 c/	49	8 828	5 727	433	2 858	3 314	2 869	9	6 601	20 388	7 654	0.87	0.50
2213 b/	7	16 729	3 066	319	1 173	5 465	1 893	46	3 677	52 423	17 132	0.35	0.38
1965	40	1 662 319	1 035 795	8 636	183 243	351 500 d/	852 552	216	21 219	192 487	40 702	2.43	0.18
2211 a/	14	1 650 163	1 028 176	8 172	179 671	349 870 d/	848 505	584	21 986	201 929	42 813	2.43	0.17
2212 b/	26	12 156	7 619	464	3 572	1 630 d/	4 047	18	7 698	26 198	3 513	2.48	0.47
1970	63	2 887 557	1 848 398	10 688	265 593	542 635	1 582 805	170	24 850	270 168	50 771	2.92	0.14
2212 a/	15	2 619 913	1 692 619	5 637	220 505	421 944	1 472 114	376	39 117	463 706	74 853	3.49	0.13
2213 b/	21	20 531	11 979	570	7 166	4 795	4 813	27	12 572	36 107	8 412	1.00	0.60
2211 c/	27	253 063	149 800	4 481	37 922	115 896	105 878	166	8 463	56 475	25 864	0.91	0.26
1975	57	6 329 333	3 961 229	8 645	535 857	763 527	3 425 372	152	61 985	732 138	88 320	4.49	0.14
2202 a/	15	5 265 381	3 799 607	5 060	402 261	429 320	3 391 346	337	79 498	1 040 589	84 846	7.90	0.11
2209 b/	20	44 602	25 876	699	17 003	7 176	8 873	32	26 609	69 800	11 230	1.24	0.66
2201 c/	22	1 019 350	141 746	2 946	116 593	327 031	25 153	134	39 577	346 812	111 009	0.08	0.82

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ 2202 Fabricación de cigarros, 1975; 1970, 2212; 1965 y 1960, 2211.

b/ 2209 Fabricación de puros y otros productos de tabaco, 1975; 1970, 2213; 1965, 2212; 1960, 2212 y 2213.

c/ Estimado con el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total, en 1960.

d/ 2201 Beneficio de tabaco, 1975; 1970, 2211.

/Cuadro 22

Cuadro 22

MEXICO: SISTEMA TABACO. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superavit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960	15 012	100.0	144 549	100.0	144 549	100.0	44 554	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2211 e/	16 333	100.0	159 673	100.0	159 673	100.0	49 051	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal (2211+2213) f/	5 360	100.0	33 977	100.0	23 977	100.0	11 674	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2212 f/	6 601	-	20 388	-	20 388	-	7 654	-	-	-	-	-
2213 f/	3 677	-	52 423	-	52 423	-	17 132	-	-	-	-	-
1965	19 082	127.1	162 163	112.2	173 100	119.8	37 792	84.8	166.4	94.7	54.1	138.2
2211 e/	19 772	121.1	170 117	106.5	181 591	113.7	39 752	81.0	163.1	94.4	77.8	148.6
2212 f/	6 923	129.2	22 071	65.0	23 559	69.3	3 262	27.9	459.3	102.2	46.4	61.7
1970	18 741	124.8	191 337	132.4	203 347	140.7	42 990	96.5	200.0	73.7	85.1	171.0
2211 d/	6 382	-	39 996	-	42 590	-	21 900	-	-	-	-	-
2212 e/	29 500	180.6	328 404	205.7	349 703	219.0	66 381	135.3	234.2	72.2	83.3	102.5
2213 f/	9 481	176.9	25 572	75.3	27 230	80.1	7 123	61.0	185.2	130.4	37.5	75.8
1975	27 488	183.1	285 545	197.5	324 673	224.6	46 144	103.6	307.5	73.7	77.0	138.3
2201 d/	17 551	-	134 950	-	153 442	-	57 998	-	-	-	-	-
2202 e/	35 254	215.9	405 846	254.2	461 459	289.0	44 329	90.4	530.2	61.1	83.3	92.0
2209 f/	11 800	220.2	27 223	80.1	30 953	91.1	5 867	50.3	229.6	143.5	35.7	85.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo; b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto; c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales; d/ 2201 Beneficio de tabaco, 1975; 1970, 2211; e/ 2202 Fabricación de cigarros, 1975; 1970, 2212; 1965 y 1960, 2211; f/ 2209 Fabricación de puros y otros productos de tabaco, 1975; 1970, 2213; 1965, 2212; 1960, 2212 y 2213.

/Cuadro 23

Cuadro 23

MEXICO: SISTEMA ESPECIAL. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número) (1)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados (2)	Valor (miles de pesos) Agregado censal (3)	Personal ocupado (número) (4)	Millones de pesos Remuneraciones (5)	Millones de pesos Activos fijos brutos (6)	Millones de pesos Superávit de operaciones (3)-(5) (7)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1) (8)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4) (9)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4) (10)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4) (11)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6) (12)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3) (13)
1960													
2095 a/	24	57 759	24 158 b/	1 447	9 694	25 400	14 464	60	6 699	39 912	17 554	0.57	0.40
1965													
2095 a/	40	129 283	43 755	2 387	16 852	44 430 c/	26 883	60	7 060	54 161	18 613	0.61	0.39
1970													
2094 a/	38	200 419	59 615	915	15 000	21 556	44 615	24	16 393	219 037	23 559	2.07	0.25
1975													
2095 a/	35	584 775	205 594	1 713	51 179	133 689	154 415	49	29 877	341 375	78 044	1.16	0.25

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ 2095 Refinación y envase de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos, 1975, 1965 y 1960; 1970, 2094.
b/ Estimado con base en la diferencia del valor bruto de la producción menos insumos.
c/ Estimado aplicando el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.

/Cuadro 24

Cuadro 24

MEXICO: SISTEMA ESPECIAS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración pro medio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superavit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960												
2095 d/	6 699	100.0	39 912	100.0	39 912	100.0	17 554	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965												
2095 d/	6 349	94.8	45 628	114.3	48 706	122.0	17 282	98.5	107.0	97.5	166.7	165.0
1970												
2094 d/	12 363	184.6	155 125	388.7	165 186	413.9	19 948	113.6	363.2	62.5	158.3	63.2
1975												
2095 d/	13 249	197.8	133 142	333.6	151 386	379.3	40 775	232.3	203.5	62.5	145.8	118.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.

c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.

d/ 2095 Refinación y envase de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos, 1975, 1965 y 1960; 1970, 2094.

/El personal

El personal ocupado creció sistemáticamente durante todo el período analizado y más que duplicó en 1975 los niveles de 1960. Paralelamente, el número de plantas industriales seguía siendo en 1975 el mismo que en 1960, sin haberse registrado cambios apreciables en los años intermedios. Estos dos elementos determinaron que el personal ocupado promedio en las plantas creciera ininterrumpidamente y duplicara sobradamente en 1975 los niveles de 1960; es decir, la tendencia al crecimiento del tamaño de estas plantas industriales fue evidente.

Los activos fijos del sistema crecieron, en términos corrientes, tanto en forma absoluta como relativa (activos fijos/empleo). En términos reales[40/] crecieron asimismo y llegaron en 1975 a duplicar la relación activos fijos/empleo de 1960.

El valor de los productos elaborados en esta clase industrial aumentó en términos corrientes, tanto en forma absoluta, como con respecto al personal ocupado durante todo el período analizado. En términos reales,[41/] el índice de productividad subió sistemáticamente hasta 1970, para reducirse en 1975, consecuencia muy probable de los pronunciados esfuerzos de capitalización realizados entre 1970 y 1975 por esta industria y que podrían haber llevado a un sobredimensionamiento de las plantas procesadoras.

Las remuneraciones promedio al personal ocupado subieron tanto en términos corrientes, como reales[42/] durante el período analizado. Si comparamos esta evolución con la de la productividad en los mismos años, se observaría que en 1965 las remuneraciones subieron más que ella; en 1970 sucedió lo contrario y en 1975 volvió a suceder lo mismo que diez años antes (las remuneraciones se incrementaron más que la productividad).

Debe analizarse también la evolución de las relaciones superávit/activos fijos y de las remuneraciones/valor agregado. Destacan ante todo, por un lado, los elevadísimos niveles que alcanzó la primera relación y los extremadamente bajos de la segunda, a la vez que, por otra parte, ambos evolucionaron en forma inversa. (Véanse los cuadros 25 y 26.)

40/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.
41/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.
42/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

/1) Sistema

1) Sistema "Otros productos"

Se trata de la clase industrial que se ocupa del procesamiento de productos como las palomitas de maíz, las papas fritas, etc., que no se pueden catalogar en ningún otro sistema, por referirse a diversos productos al mismo tiempo. Los datos disponibles para este análisis corresponden exclusivamente a los censos de 1970 y de 1975, por no haber registrado datos los precedentes.

La ocupación de esta industria duplicó prácticamente en 1975 la de 1970, mientras el número de plantas experimentaba una sustantiva reducción. El personal ocupado promedio por planta se triplicó prácticamente por razón natural entre los dos años considerados.

Los activos fijos de esta industria subieron en términos corrientes tanto absoluta como relativamente. En términos reales,[43/] pasaron de aproximadamente 30 000 pesos por hombre ocupado en 1970 a cerca de 39 000 pesos en 1975.

El VBP crece en el período más que proporcionalmente al crecimiento de los activos fijos, hecho que parecería indicar que en 1970 existían niveles relativamente altos de capacidad instalada ociosa.

Por lo que respecta a las remuneraciones, en términos reales,[44/] crecieron entre 1970 y 1975 por encima del aumento acusado por la productividad de la mano de obra.

Lo comentado determinó que la relación superávit/activos fijos experimentase, entre los dos años considerados, una cierta reducción, mientras crecía la relación remuneraciones/valor agregado. (Véanse los cuadros 27 y 28.)

43/ Deflactados por el índice de precios de los bienes de capital.
44/ Deflactadas por el índice de precios de los artículos de consumo.

/Cuadro 25

Cuadro 25

MEXICO: SISTEMA CHICLE. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Valor (miles de pesos) Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Miles de pesos Activos fijos brutos	Miles de pesos Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Pesos Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Pesos Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Pesos Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Pesos Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960													
2083 a/	9	99 910	64 433 b/	764	12 063	20 406	52 370	85	15 789	130 772	26 709	2.57	0.19
1965													
2083 a/	8	224 200	128 285	1 316	29 708	45 520 c/	98 577	165	22 575	170 365	34 590	2.17	0.23
1970													
2083 a/	11	378 568	163 340	1 432	39 964	77 393	123 376	130	27 908	264 363	54 045	1.59	0.24
1975													
2083 a/	9	668 705	367 809	1 687	87 944	171 771	279 865	187	52 130	396 387	101 820	1.63	0.24

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ 2083 Fabricación de chicles, 1975, 1970, 1965 y 1960.
b/ Estimado en base a la diferencia del valor bruto de la producción menos insumos.
c/ Estimado aplicando el mismo porcentaje existente entre capital fijo y total en 1960.

/Cuadro 26

Cuadro 26

MEXICO: SISTEMA CHICLE. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes)

Clase industrial	Remuneración promedio a/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado b/	Indice (%)	Valor de la producción/ personal ocupado a/	Indice (%)	Valor de los activos fijos/ personal ocupado c/	Indice (%)	Superávit/ activos fijos (%)	Remuneración/valor agregado (%)	Número de establecimientos (%)	Total personal ocupado (%)
1960												
2083 d/	15 789	100.0	130 772	100.0	130 772	100.0	26 709	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1965												
2083 d/	20 301	128.6	143 526	109.8	153 206	117.2	32 117	120.3	84.4	121.1	88.9	172.3
1970												
2083 d/	21 047	133.3	187 226	143.2	199 369	152.5	45 762	171.3	61.9	126.3	122.2	187.4
1975												
2083 d/	23 118	146.4	154 597	118.2	175 781	134.4	53 197	199.2	63.4	126.3	100.0	220.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.

a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo.

b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto.

c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales.

d/ 2083 Fabricación de chicles, 1975, 1970, 1965 y 1960.

/Cuadro 27

Cuadro 27

MEXICO: SISTEMA OTROS PRODUCTOS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores corrientes)

Clase industrial	Establecimientos (número)	Valor (miles de pesos) Productos elaborados	Agregado censal	Personal ocupado (número)	Miles de pesos Remuneraciones	Activos fijos brutos	Superávit de operaciones (3)-(5)	Personal ocupado promedio (número) (4)÷(1)	Pesos Remuneraciones promedio (5)÷(4)	Valor de la producción/empleo (2)÷(4)	Activos fijos/empleo (6)÷(4)	Superávit de operaciones/activos fijos (7)÷(6)	Remuneraciones/valor agregado (5)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1960													
1965													
1970													
2097	141	171 487	72 171	1 598	25 349	56 055	46 822	11	15 869	107 314	35 078	0.84	0.35
1975													
2094 a/	100	947 090	259 980	2 979	127 529	219 897	132 451	30	42 809	317 922	73 816	0.60	0.49

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ 2094 Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares. 1975, 1970, 2097.

/Cuadro 28

Cuadro 28

MEXICO: SISTEMA OTROS PRODUCTOS. EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

(Valores en pesos a precios constantes e índices en porcentaje)

Clase industrial	Remuneración promedio a/ (pesos reales)	Indice	Valor de la producción/ empleo b/ (pesos reales)	Indice	Valor de los activos fijos/ empleado c/ (pesos reales)	Indice	Indice: Superávit/ activos fijos	Indice: Remuneración/valor agregado	Valor de la producción/ empleo (pesos reales) a/	Indice	Indice: Número de establecimientos	Indice: Total personal ocupado
1960	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1965	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1970												
2097 d/	11 963	-	76 001	-	29 702	-	-	-	80 931	-	-	-
1975												
2094 d/	18 984	-	123 995	-	38 566	-	-	-	140 985	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio para los años respectivos.
a/ Deflactado por el índice de precios de los artículos de consumo; b/ Deflactado por el índice de precios implícitos en el producto; c/ Deflactado por el índice de precios de los bienes industriales; d/ 2094 Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares, 1975; 1970, 2097.

/Cuadro 29

III. IDENTIFICACION Y CARACTERIZACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE OPERAN EN LA TRANSFORMACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS

1. Aspectos generales

En 1970 operaban en el país 1 883 empresas en las que la participación extranjera pasaba del 5% del capital social; de ellas, 1 107 correspondían a la industria manufacturera. A la transformación de materias primas agrícolas se dedicaban 132 empresas con participación extranjera (que representaban el 7% de la totalidad de las transnacionales y el 12% de las que operaban en la industria manufacturera); en el 48% de éstas (64), la participación del capital extranjero en el capital social era del 100%.[1/]

A la transformación de productos agrícolas, en el sentido estricto del término, se dedicaban en el país aproximadamente 193 empresas transnacionales en 1975, que participaban en el control de 390 firmas aproximadamente.[2/] De éstas, 284 se dedicaban al procesamiento exclusivo de materias primas de procedencia agrícola.

El 80% de estas empresas transnacionales son norteamericanas y controlan un 85% de las empresas mexicanas con capital extranjero. El segundo país en importancia a este respecto es Suiza (con el 5% y 3%, respectivamente), y siguen otros países,[3/] que en conjunto poseen el 9% y el 6% restante.

1/ Véase B. Sepúlveda y A. Chumacero, La inversión extranjera en México, op. cit., anexo estadístico, cuadro 10.

2/ Estos datos y los que se manejan más adelante proceden de la información sobre Empresas Transnacionales en la Agroindustria, de la Sección Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, proporcionada por el Equipo de Investigación sobre Agroindustrias de la Facultad de Economía de la UNAM; el Equipo de Investigación sobre la Economía Mexicana del Centro de Investigación y Docencia Económica; el Center on Transnational Corporations de las Naciones Unidas, el Institut Agronomique Mediterranean de Montpellier; el Centre de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes; la Biblioteca Comercial de la Embajada de los Estados Unidos de Norteamérica en México y la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

3/ Panamá, Luxemburgo, Liechtenstein, Alemania, Japón, Suecia, Holanda, España y Francia.

/La importancia

La importancia considerable que corresponde globalmente a los Estados Unidos por la presencia de sus empresas transnacionales, aumenta si consideramos el número de las subsidiarias, es decir, las empresas transnacionales americanas tienen un mayor número de subsidiarias que las de otros orígenes.

Las cinco empresas transnacionales cuya sede central se supone está en Panamá, Luxemburgo y Liechstenstein, que son típicos centros de intermediación financiera, implica que su verdadera nacionalidad sea distinta.

De las 193 empresas transnacionales, 131 se dedican a la transformación de productos alimenticios agrícolas y solamente 62 procesan productos no alimenticios tales como fibras, tabacos y bebidas alcohólicas.

De las 193 que operan en la agroindustria de México, 43 figuran entre las 170 transnacionales más importantes que operan en el ramo, a escala mundial, por su volumen de ventas anuales, superior a 500 millones de dólares en 1974. Cuatro de ellas en particular registran volúmenes de ventas superiores a los 5 000 millones de dólares; diez se ubican entre los 3 000 y 5 000 millones de dólares; ocho entre 2 000 y 3 000; cinco entre 1 500 y 2 000; siete entre 1 000 y 1 500; cinco entre 750 y 1 000 y cuatro entre 500 y 750 millones de dólares anuales. (Véase el cuadro 29.)

La presencia de estas empresas en México, en particular en las agroindustrias, es de trascendental importancia desde el punto de vista de su calidad, por la importancia que caracteriza a muchas de ellas a escala internacional.

Para tener idea de su importancia, solamente el volumen de ventas totales en el mundo de las cinco mayores empresas transnacionales que operan en México fue superior en 1974 al producto interno bruto del país (550 000 millones de pesos frente a 529 000 millones) y al presupuesto del Gobierno, que casi se duplicó (550 000 millones de pesos, frente a 230 000 millones, respectivamente).

/Cuadro 29

Cuadro 29

MEXICO: EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE OPERAN EN LA AGROINDUSTRIA CON VOLUMENES DE VENTAS[a] ANUALES MAYORES A 500 MILLONES DE DOLARES

Nombre de las empresas, ordenadas por volúmenes de ventas anuales	Volumen de ventas anuales	Principal actividad	País de origen	Línea de productos agroindustriales										Países en los que desarrollan actividades					
				Carne	Leche	Pescados	Frutas y vegetales	Granos	Aceites	Azúcar	Bebidas	Especias	Otros	Países desarrollados	Países de menor desarrollo				
															Total	América Latina	Africa	Asia	Oriente Medio
Más de 5 000 millones																			
1. Unilever Nv./Ltd.	18 287	Alimentos	Reino Unido/ Holanda						X										
2. Cargill	10 800	Alimentos	E.U.A.		X	X		X[b]	X					7	1	1			
3. Nestlé	5 205	Alimentos	Suiza	X	X	X	X				X	X		15	27	14	7	6	-
4. Continental Grain	5 000	Alimentos	E.U.A.					X[b]						4					
5. Procter & Gamble	4 912	Relacionada con alimentos	E.U.A.					X	X					8	3	2		1	
6. Mitsubishi	4 845	No alimentos	Japón		X	X		X						13	12	6			2
7. Esmark c/	4 615	No alimentos	E.U.A.																
8. Kraftco	4 471	Alimentos	E.U.A.	X	X[b]				X	X				11	4	3		1	
9. American Brands	4 055	Relacionada con alimentos	E.U.A.					X						8	1				
10. Philip Morris	3 642	Relacionada con alimentos	E.U.A.										X	9	11				
11. Beatrice Foods.	3 541	Alimentos	E.U.A.	X	X			X						11		1		1	
12. Greyhound Corp.	3 458	No alimentos	E.U.A.	X	X				X					13	6				

/(Continúa)

Cuadro 29 (Continuación)

Nombre de las empresas, ordenadas por volúmenes de ventas anuales	Volumen de ventas anuales	Principal actividad	País de origen	Línea de productos agroindustriales: Carne	Leche	Pescados	Frutas y vegetales	Granos	Aceites	Azúcar	Bebidas	Especias	Otros	Países en los que desarrollan actividades: Países desarrollados	Países de menor desarrollo: Total	América Latina	Africa	Asia	Oriente Medio
13. Borden	3 264	Alimentos	E.U.A.		X[b]		X			X	X			14	2	2			
14. Ralston Purina	3 073	Relacionada con alimentos	E.U.A.	X		X		X	X					9	18	11	1	3	1
De 2 000 a 3 000 millones																			
15 General Foods	2 986	Alimentos	E.U.A.				X	X	X	X	X	X		16	5	4		1	
16. CPC International	2 570	Alimentos	E.U.A.		X	X	X		X	X		X		21	23	10	3	8	2
17. Coca Cola	2 522	Alimentos	E.U.A.			X				X[b]	X			9					
18. Consolidated Foods Corp.	2 379	Alimentos	E.U.A.	X		X	X			X				7	5	3		2	
19. United Brands	2 230	Alimentos	E.U.A.	X			X		X					10	8	6			
20. BSN Gervais Danone	2 096	No alimentos	Francia		X		X	X		X				6	2	1	1		
21. Pepsico	2 080	Alimentos	E.U.A.				X	X		X[b]				13	10				
22. General Mills	2 000	Alimentos	E.U.A.			X		X[b]						13	15	8	3	3	1
De 1 500 a 2 000 millones																			
23. Carnation	1 886	Alimentos	E.U.A.		X[b]		X	X						9	5	2		3	
24. Seagram Co.	1 840	Alimentos	Canadá					X[b]		X				11	9				
25. Nabisco	1 793	Alimentos	E.U.A.					X[b]		X				14	6				
26. Standard Brands	1 647	Alimentos	E.U.A.		X			X			X			13	13				
27. Canada Packers[c]	1 504	Alimentos	Canadá	X[b]															
De 1 000 a 1 500 millones																			
28. Campbell Soup	1 468	Alimentos	E.U.A.				X[b]							7	1	1			
29. Heinz (H.J.)	1 438	Alimentos	E.U.A.	X			X[b]							11	2	2			

/(Continúa)

Nombre de las empresas ordenadas por volúmenes de ventas anuales	Volumen de ventas anuales	Principal actividad	País de origen	Línea de productos agroindustriales										Países en los que desarrollan actividades					
															Países de menor desarrollo				
				Carne	Leche	Pescados	Frutas y vegetales	Granos	Aceites	Azúcar	Bebidas	Especias	Otros	Países desarrollados	Total	América Latina	Africa	Asia	Oriente Medio
30. ITT Continental Baking c/	1 319	Alimentos	E.U.A.																
31. Quaker Oats	1 227	Alimentos	E.U.A.					X b/						8	6	6			
32. Del Monte	1 042	Alimentos	E.U.A.			X	X b/							7	12	8	1	3	
33. Kellogg	1 009	Alimentos	E.U.A.					X b/						9	8	8			
34. Pillsbury	1 004	Alimentos	E.U.A.	X			X	X b/						6	7	6	1		
De 750 a 1 000 millones																			
35. Heublein c/	967	Alimentos	E.U.A.																
36. Pet	883	Alimentos	E.U.A.		X b/									6	3	3			
37. Anderson Clayton & Co.	878	Relacionada con alimentos	E.U.A.					X	X b/					2	5	4	1		
38. Beechman Group	817	No alimentos	Reino Unido							X				19	14	5	3	3	3
39. International Multifoods	751	Alimentos	E.U.A.	X				X b/						2	3	3			
De 500 a 750 millones																			
40. Reckitt & Colman	626	No alimentos	Reino Unido				X			X		X		15	25	9	12		4
41. Staley Mfg. c/	621	No alimentos	E.U.A.																
42. Hershey Food	513	Alimentos	E.U.A.	X						X	X b/			10	3	3			
43. Molson Cos.	502	No alimentos	Canadá							X				6					

Fuente: CEPAL, con base en datos del UNCTC, Issues relating to food industry. Transnational corporations in less developed countries.

a/ En productos alimenticios.

b/ Línea principal de actividad de la empresa.

c/ La información disponible no permite una descripción plena.

/Estas 43

Estas 43 principales empresas a escala mundial que operan en México, se dedican principalmente al procesamiento y a la comercialización de granos y sus derivados (20% de ellas); les siguen en importancia la industrialización de frutas y verduras y la elaboración de azúcares y subproductos (14% a cada una de esas actividades), y a continuación se sitúan la industrialización de carnes y de leche (12% del total de cada una), la elaboración de aceites y derivados (un 9%), la de bebidas y refrescos (un 6%) y, finalmente, la industrialización de especies vegetales (un 4%).

Muchas de estas empresas desarrollan sus actividades a escala mundial abarcando varios de los sistemas descritos; los casos más típicos son los de la CPC International, que desarrolla actividades en siete sistemas distintos (lechería, pescados, frutas y legumbres, granos, aceites, azúcar y especias); la Compañía Nestlé, que actúa en seis (carnes, leche, pescados, frutas y legumbres, bebidas y especias) y la General Foods (frutas y legumbres, granos, aceites, azúcar, bebidas y especias).

Lo que acaba de señalarse parece confirmar la teoría de que las empresas que corresponden a la industria agroalimentaria procuran aprovechar las ventajas derivadas de los procesos de integración vertical y de diversificación en lo referente a los procesos productivos. Otro elemento que debe subrayarse es que la línea principal de negocios de estas 43 empresas transnacionales, a escala mundial, no por fuerza es la elaboración y/o el procesamiento de alimentos, de lo que se desprende que no sólo se da un proceso de integración vertical y de diversificación dentro de la industria alimentaria, sino dentro de la industria en general. Esta integración y diversificación resulta mayor cuanto más importante es, a escala mundial, la empresa considerada.

De las 193 empresas transnacionales que intervienen en la industrialización de materias primas agrícolas en el país, 155 sólo operan en un sistema o complejo agroindustrial; 23 en dos sistemas; 11 en tres y 4 en cuatro sistemas.

/Es decir

Es decir, resulta pronunciada la tendencia de estas empresas a diversificar sus procesos productivos. Pero, además, dentro de cada sistema agroindustrial se registra un fuerte proceso de integración vertical en las empresas que operan en varias de las clases industriales que constituyen esos sistemas.

Por lo general, las filiales de dichas empresas se localizan, de preferencia, en países desarrollados (58% del total) y en países de menor desarrollo relativo (42%). Entre estos últimos, el área de actividades principal se distribuye en países latinoamericanos (63%) a los que siguen en orden de importancia el Asia (16%), el Africa (15%) y el Oriente Medio (6%).

La presencia de estas empresas y de sus filiales o compañías subsidiarias se localiza, fundamentalmente, en las clases industriales más importantes de cada sistema en lo relativo a valor bruto de producción, activos fijos y personal ocupado, hechos que subrayan más aún su importancia.

Otro elemento que se destaca del análisis de los datos disponibles, es que las empresas transnacionales que actúan en cada uno de los sistemas en que hemos subdividido las agroindustrias, poseen un poder económico a escala internacional que les permite situarse, en cierta forma, en un plano de igualdad con respecto a los gobiernos de los países que reciben esa inversión, circunstancia importante de tener presente, sobre todo por la influencia que puede proporcionar a estas transnacionales en lo que respecta a la aplicación de medidas de política económica concretas al sector agrícola. Cabe precisar en particular que como las empresas transnacionales son corporaciones privadas cuyas decisiones operativas se toman a nivel central --es decir, en la casa matriz-- el hecho puede disminuir "la autonomía nacional, esto es, la capacidad de un Estado como colectividad para tomar decisiones que definan su futuro económico y político".[4/] Pero,

4/ P.B. Evans, "National Autonomy and Economic Development: Critical Perspectives on Multinational Corporations in Poor Countries", en Transnational Relations and World Politics, R.O. Keohane (et.al.) Eds., Vol. XXV, No. 3, 1971, Pág. 676, (traducción no oficial).

/además,

además, en la medida en que las empresas transnacionales se ven supeditadas, en principio, a los intereses y las políticas de sus países de origen --donde está la sede de las casas matrices--, ello constituye una vía por la que los países originarios de esas empresas pueden afectar también a los intereses y las políticas concretas de los países en que se establecen.[5/]

2. Aspectos particulares

De la presencia de las principales empresas transnacionales agroindustriales, a escala mundial, en cada uno de los sistemas o complejos en que se ha dividido la agroindustria de México, se desprenden varias observaciones:

1) En el Sistema de Frutas y Hortalizas operan aproximadamente 33 empresas transnacionales que participan con diversos grados de control en varias empresas que procesan estos productos (43 compañías). De las 33 empresas, siete figuran entre las 20 principales que desarrollan actividades en esta rama a escala internacional. Por orden de importancia establecido por volumen de ventas anuales, eran en 1974 la General Foods Corporation (USA); la United Brands (USA); la Campbell Soup Co. (USA); la H.J. Heinz Co. (USA); Del Monte Corp. (USA); Green Giant (Canadá) y Gerber Products (USA). El volumen mundial de las ventas sumadas de estas siete empresas ascendió en 1974 a 9 742 millones de dólares (122 000 millones de pesos aproximadamente), cifra cuya importancia se comprende mejor si consideramos que equivalió al 23% del producto interno bruto de México de dicho año y al 53% del presupuesto ejercido por el gobierno.

El país de origen de las 33 empresas transnacionales fue principalmente los Estados Unidos, con 28 empresas, participando Luxemburgo, Panamá, Francia, Suiza y Canadá con una empresa cada uno.

5/ Véase al respecto B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit. p. 18.

/Por otra

Por otra parte, la empresa Bird's Eye de México, controlada por la General Foods Corporation, figuró entre las mayores subsidiarias de empresas transnacionales en países de menor desarrollo, a escala mundial.

En este sistema, las empresas transnacionales se circunscribieron, fundamentalmente, a la preparación, conservación y empacado de frutas y legumbres (2012), que es la principal clase industrial del sistema al que corresponden 25 plantas vinculadas a las empresas transnacionales aproximadamente. El nivel de control promedio para la clase, referido al capital social de las empresas, se acercó al 66%. La otra clase industrial en la que tienen importancia las empresas transnacionales es la relacionada con la fabricación de salsas y sopas enlatadas (2014). con unas 10 compañías. En esta industria, el control de las empresas transnacionales sobre el capital social de las empresas que manejan es prácticamente total (99%).

2) En el Sistema de Granos operaban unas 39 empresas transnacionales, con diversos grados de control sobre distintas empresas procesadoras de estos productos (50). De las 39 que operaban en México, 14 figuraban --por su volumen de ventas a escala mundial-- entre las 35 internacionales mayores del ramo. Clasificadas en orden de importancia, fueron: Cargill, Inc. (USA); Ralston Purina (USA); CPC International (USA); General Mills (USA); Carnation Co. (USA); Nabisco (USA); Standard Brands (USA); Archer Daniel Midland Co. (USA); Quaker Oats Co. (USA); Kellog Co. (USA); Pillsbury Co. (USA); Anderson Clayton & Co. (USA); International Multifoods (USA) y A.E. Staley Co. (USA).

La suma de las ventas de estas 14 empresas, a escala mundial, se aproximó a 30 810 millones de dólares en 1974 (cerca de 385 000 millones de pesos mexicanos) de cuya importancia cualitativa y cuantitativa dará idea su comparación con el producto interno bruto y el monto del presupuesto gubernamental ejercido aquel año. Representó el 73% del PIB y el 67% respecto al presupuesto nacional.

El país de origen principal de las 39 empresas fueron los Estados Unidos, cuatro solamente eran, respectivamente, de Luxemburgo, Francia, Holanda y el Reino Unido.

/Por otra

Por otra parte, cabe destacar, que la mayoría de las empresas transnacionales que operaban en este sistema correspondía a las clases industriales que implicaban procesos de transformación secundarios de las materias primas agrícolas (cereales y leguminosas). Las clases industriales más importantes al respecto fueron la fabricación de pan y pasteles (2071), donde controlaron, en promedio, el 55% del capital social de las seis empresas en las que participaron, la fabricación de galletas y pastas (2072), con el 70% del capital social de las ocho empresas dedicadas a la actividad; la fabricación de alimentos para animales (2098), con el 83% del capital social en 10 compañías industrializadoras y la elaboración de almidones, féculas y levaduras (2092), con el control sobre el 50% del capital social de cuatro empresas. Fueron las 4 clases más importantes del sistema.

3) En el Sistema de Aceites y Grasas Vegetales había unas 20 empresas transnacionales que operaron controlando, con distinto grado, un número igual de compañías. De las mismas, ocho figuraban entre las 26 principales transnacionales, a escala mundial, por su volumen de ventas. Unilever Ltd. (G.B./Holanda); Procter & Gamble (USA); Kraft Corp. (USA); General Foods (USA); CPC International (USA); Archer Daniels Midland (USA); Anderson Clayton & Co. (USA) y A.E. Staley Mfg. (USA), por orden de importancia. Las ocho vendieron en 1974 en todo el mundo 37 276 millones de dólares (aproximadamente 466 000 millones de pesos), cifra que representó entonces el 88% del producto interno bruto de México y el 202% del presupuesto del gobierno.

El país de origen principal de estas 20 empresas fueron los Estados Unidos (17), participando Panamá con dos empresas y la Gran Bretaña con una. Obsérvese, asimismo, que en este sistema se incluye la industria de transformación de aceites esenciales (fundamentalmente cítricos).

En este sistema las empresas transnacionales se localizan, de preferencia, entre las clases industriales que significan procesos de transformación secundarios de los productos agrícolas. Al nivel del procesamiento primario de la materia prima agrícola (extracción de aceites de granos oleaginosos), la principal firma que opera es la

/Anderson

Anderson Clayton. En esta clase industrial las empresas transnacionales controlaron el 66% del capital social de las cuatro principales empresas que manejaban. A pesar de que este sistema se caracteriza por los elevados índices de capacidad instalada ociosa, las empresas transnacionales que operan en él trabajaban al casi 100% de utilización de su capacidad.

4) En el Sistema Sacarígenos operaban aproximadamente 52 empresas transnacionales en el país, que tenían bajo su control unas 53 compañías. De ellas, solamente seis alcanzaban importancia mundial por su volumen de ventas; por orden de importancia: Coca Cola Corp. (USA); Pepsi Cola (USA); Standard Brands Inc. (USA); Norton Simon (USA); Beecham Group Ltd. (Gran Bretaña) y Hershey Foods (USA).

Prácticamente la totalidad de las 52 empresas mencionadas se localiza en dos clases industriales de este sistema, la fabricación de dulces, bombones y confituras (2082) y la fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2089). Implican esas clases procesos de transformación secundarios sobre la materia prima agrícola y la última es de las más importantes y donde se localiza el núcleo de control tecnológico del sistema.

La seis empresas transnacionales que presentaron importancia a nivel mundial --entre las 20 más importantes que intervinieron en los procesos de transformación implicados en las dos clases industriales establecidas en el párrafo precedente-- alcanzaron en 1974 un volumen de ventas anuales a escala mundial, de 9 170 millones de dólares (115 000 millones de pesos aproximadamente), que equivalieron al 22% del producto interno bruto y al 50% del presupuesto ejercido, dicho año, por el gobierno federal.

El país de origen de cuarenta y dos de las empresas fueron los Estados Unidos, y los de las restantes fueron Luxemburgo, Panamá, el Gran Bretaña y Alemania, con una empresa, Canadá con dos y Suiza con tres.

Una de las principales subsidiarias a escala mundial era la Nacional de Dulces, filial de la Hershey Foods y de Anderson Clayton.

/En este

En este sistema, las transnacionales operaron principalmente en las clases industriales vinculadas a la fabricación de dulces y bombones (con el 60% del capital social de nueve compañías); la fabricación de concentrados y jarabes (con el 50%, en promedio, del capital social de 15 empresas) y la fabricación de refrescos (2130), donde controlaron el 81% del capital social de 22 compañías.

5) En el Sistema Especias Vegetales operaban aproximadamente 12 empresas transnacionales en México que tenían bajo su control u operaban un número igual de compañías, cuatro de las cuales de importancia a escala mundial, por encontrarse entre las 16 mayores en el ramo por su volumen de ventas: Ajinomoto (Japón); McCormick (USA); Reckitt & Colman (Reino Unido), y R.T. French Co. (USA).

El volumen de ventas de las cuatro empresas mencionadas ascendió aproximadamente a 5 559 millones de dólares en 1974 (unos 70 000 millones de pesos), equivalentes al 13% del producto interno bruto y al 30% del presupuesto ejercido por el gobierno federal aquel mismo año.

Diez de las 12 empresas procedían de los Estados Unidos; las dos restantes, del Japón y del Reino Unido.

En promedio, las empresas transnacionales controlaron el 43% del capital social de estas 12 compañías que operaban en la clase industrial que compone el sistema.

6) En el Sistema Café y Té participaron cuatro empresas transnacionales vinculadas a cuatro empresas procesadoras; de las transnacionales, tres se encontraban entre las más importantes a escala mundial por su volumen de ventas en el ramo; en orden de importancia la Nestlé, S.A. (Suiza); General Foods Inc. (USA), y House of Twining (Reino Unido). El volumen agregado de ventas, a escala mundial, fue aproximadamente de 9 200 millones de dólares en 1974 (114 000 millones de pesos dicho año aproximadamente), cifra que representó cerca del 22% del producto interno bruto de México y el 51% del presupuesto ejercido en 1974 por el gobierno.

/Dos de

Dos de las cuatro firmas eran originarias de los Estados Unidos, una del Reino Unido y la otra de Suiza. Nuevamente, en este sistema, la presencia de empresas transnacionales se registró entre las clases industriales que se dedican a los procesos de elaboración secundarios sobre la materia prima agrícola, fundamentalmente la vinculada al procesamiento de cafés solubles y embolsado de té (2027) donde controlaron en promedio el 50% del capital social de las empresas en que participaban.

7) En el Sistema Cacao operaron cinco empresas transnacionales con diverso grado de control sobre cinco empresas procesadoras. De ellas, dos figuran entre las principales, a escala mundial, por su volumen de ventas en el ramo. En orden de importancia, la Compañía Nestlé, S.A. (Suiza) y la Hershey Foods (USA). El volumen de ventas anuales de ambas ascendió en 1974 a cerca de 5 718 millones de dólares (unos 72 000 millones de pesos), cantidad quivalente al 14% del producto interno bruto de México y al 31% del presupuesto ejercido por el gobierno dicho año.

El origen predominante de estas empresas fue norteamericano (cuatro). Sólo una era suiza. El control que tuvieron sobre las empresas en las que tenían participación fue casi total (98% del capital social, en promedio).

8) En el Sistema Bebidas Alcohólicas hemos identificado aproximadamente 30 empresas transnacionales con 41 filiales. De ellas, tres figuraban entre las principales, a nivel mundial, por su volumen de ventas anuales en este ramo, en orden de importancia: Seagram Company Ltd. (Canadá); Hublein Inc. (USA) y Suntory Ltd. (Japón), cuyo volumen de ventas pasó de los 3 500 millones de dólares en 1974 (44 000 millones de pesos), es decir, el 8% del producto interno bruto de México aquel año, y el 19% del presupuesto gubernamental ejercido.

En promedio, las empresas transnacionales que actuaron en esta rama controlaron el 60% del capital social de las empresas en que participaban. Es importante destacar que los extremos correspondieron a la clase industrial relativa a la elaboración de bebidas alcohólicas

/a base

a base de agaves (2111), donde siete empresas transnacionales controlaron el 24% de las siete subsidiarias en que participaban, y a la elaboración de ron y aguardiente de caña (2112) donde tres de ellas controlaban el 96% del capital social de las tres filiales en que participaron.

Los principales países de origen de las mismas fueron: Luxemburgo, con siete; España, con seis; los Estados Unidos, con cinco; Panamá y el Reino Unido, con tres; Francia, con dos y Canadá, Japón y Liechtenstein y Suiza, con una. Este sistema fue el único en el que las empresas transnacionales de los Estados Unidos no ocuparon el primer lugar en cuanto a presencia.

La mayoría de estas empresas se situó en la elaboración de vinos para mesa (2114) una de las principales clases del sistema, donde operan 16 empresas transnacionales, que controlaban 25 empresas con un nivel promedio del 75% de su capital social.

9) En el Sistema Tabaco operan, actualmente, dos empresas transnacionales con dos filiales, la Phillip Morris Inc. (USA) y la Reynolds Tobacco Co. (Reino Unido), dedicadas fundamentalmente a la fabricación de cigarrillos, de la que controlan prácticamente el 100% del mercado.

10) En el Sistema Fibras se identificaron aproximadamente 30 empresas transnacionales, con 34 compañías, a las que controlan en diversos grados. Entre las más importantes a nivel mundial figuran la Anderson Clayton & Co. (USA), la Velmac Industries Inc. (USA), la Japan Cotton Co. (Japón) y la Burlington Industries Inc. (USA).

La mayoría de las empresas transnacionales de esta rama son de origen estadounidense (14 empresas), cinco inglesas, cuatro suizas y el resto de Panamá, España, Japón, Luxemburgo, Liechtenstein, Chile y Costa Rica. El control promedio en el capital social de estas empresas para el conjunto del sistema llega al 70%; destacan las clases industriales relativas al despepite y empaque de algodón (2311) y preparación de fibras para hilados y tejidos (2312) en las que el control sobre el capital social rebasa el 95%.

11) Finalmente, existen otros dos sistemas agroindustriales (chicle y "otros") en los que se localizan las empresas transnacionales restantes.

/IV. GRADO

IV. GRADO DE CONCENTRACION QUE IMPERA EN LOS SISTEMAS Y PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Aspectos generales

Se medirán en esta sección los niveles de concentración que imperan en los sistemas y la presencia de las empresas transnacionales (ET) con base en la participación de las cuatro plantas mayores de cada clase industrial, al nivel de las variables: activos fijos (AF), producción bruta total (PBT), ventas netas (VN) y personal ocupado (PO). De las cuatro variables, la que se considera de importancia esencial para medir el grado de concentración, tanto en los sistemas como en las clases industriales, es la participación de las cuatro plantas mayores en la PBT.[1/]

Los niveles de concentración se agruparon en cuatro estratos:

1) 0 a 25%: nivel bajo de concentración o competitivo
2) 25 a 50%: nivel medio de concentración
3) 50 a 75%: nivel alto de concentración o no competitivo
4) 75 a 100%: nivel muy alto de concentración.

Se puede considerar que los niveles de concentración que imperan en los sistemas agroindustriales oscilan, por lo general, entre medios y muy altos, con extremos en el Sistema Sacarígenos (con un 25%) y el Sistema Chicle (con uno del 96% en PBT).

Los grados de concentración, medidos tanto a nivel de la PBT como de las VN, resultan similares en general para todos los sistemas y las clases industriales analizados, aunque en algunos casos el porcentaje de concentración medido para la segunda variable haya sido ligeramente superior que para la primera.

Los niveles de concentración con respecto a los AF han sido asimismo similares a los que se registran para la PBT o las VN, o inferiores. Indicaría ello que los niveles de productividad alcanzados por las cuatro

1/ Para el desarrollo de esta parte del trabajo se ha recurrido a los datos contenidos en un estudio que están realizando Eduardo Jacobs y Jesús Martínez, al frente de un equipo de investigadores del Centro de Investigaciones y Docencia Económica (CIDE).

/plantas

plantas mayores habrían sido por lo menos similares al promedio del sistema, y por lo general superiores. Lo expuesto resulta particularmente cierto para las clases industriales en que participan las empresas transnacionales a nivel de las cuatro líderes.

En lo relativo al personal ocupado (PO), los niveles de concentración alcanzados por las cuatro plantas mayores fueron siempre significativamente inferiores a los niveles que se registran en los AF, lo cual podría indicar que los niveles de productividad de la mano de obra serían, por un lado, más altos en las cuatro plantas mayores que en el promedio del sistema y, por otro, que los niveles de capitalización de éstas --con respecto a la mano de obra-- también serían mayores. Asimismo, se registra una mayor productividad de este factor en las clases industriales, donde la presencia de las empresas transnacionales entre las líderes es significativa.

Otro elemento que destaca del análisis realizado es que, por lo general, las empresas transnacionales se localizan en las clases industriales que, dentro de los sistemas, implican procesos de transformación secundarios de las materias primas agrícolas y que raramente lo hacen en las agroindustrias extractivas.

La presencia de las ET entre las líderes, en las distintas clases industriales, se observa asociada a niveles de concentración que, en general, son de altos a muy altos en producción bruta total (PBT), ventas netas (VN) y activos fijos (AF), y que son menores en cuanto a personal ocupado (PO).

Estos elementos analizados resaltan aún más la importancia de estas empresas en el control de la producción de las agroindustrias del país.

De las aproximadamente 193 empresas transnacionales que actúan en la agroindustria, 53 figuran --con 62 plantas-- entre las cuatro mayores por el valor de su PBT en las 50 clases industriales consideradas. Es decir, el 31% de las plantas más importantes de las agroindustrias está controlado por transnacionales. La presencia más notable de estas empresas se registra en los sistemas Granos básicos, Sacarígenos,

/Bebidas

Bebidas alcohólicas y Tabaco (los más importantes de las agroindustrias). Si consideramos la importancia que corresponde a las transnacionales entre las cuatro líderes de cada una de las clases que integran estos cuatro sistemas, resulta que cerca del 40% de las plantas principales está controlado por capitales extranjeros.

Esta presencia, en los sistemas agroindustriales, corresponde sobre todo a las clases industriales en las que el proceso productivo implica un relativo grado de complejidad tecnológica; en las que el valor de los productos elaborados es relativamente alto por unidad de volumen y donde, en general, es mayor el valor agregado. Ello se debe, entre otras razones, a que disponen de una patente sobre un determinado procedimiento tecnológico y de una marca registrada, para el producto final, por lo que disfrutan de ciertas ventajas comparativas con respecto a sus competidores nacionales.

El grado de concentración medido al nivel de las cuatro empresas líderes de cada clase industrial, para el conjunto de las agroindustrias, creció entre 1970 y 1975, en particular para 23 clases industriales.[2] El mismo se mantuvo relativamente estable en otras 18 clases,[3] aunque en la mitad de ellas el grado de concentración de las cuatro líderes tuvo niveles muy altos, superiores al 80%. Finalmente, se redujo en 9 de las clases industriales.[4]

2/ En las clases industriales 2012, 2013, 2021, 2025, 2026, 2028, 2029, 2032, 2071, 2072, 2081, 2092, 2096, 2097, 2099, 2112, 2113, 2119, 2202, 2331, 2332, 2333 y 2339.

3/ En las clases industriales 2011, 2014, 2023, 2024, 2027, 2031, 2033, 2082, 2083, 2089, 2093, 2094, 2098, 2111, 2121, 2130, 2209 y 2311.

4/ En las clases industriales 2022, 2091, 2095, 2114, 2122, 2201, 2312, 2313 y 2317.

/2. Aspectos

2. Aspectos particulares

Se analizarán a continuación los grados de concentración que se registraron al nivel de los sistemas agroindustriales (para las cuatro variables antes determinadas) y de las clases industriales que los integran. En todos los casos, el grado de concentración se refiere a las cuatro plantas mayores y los datos se refieren al año 1975. La referencia a las transnacionales entre las líderes se establecerá sólo a nivel de la PBT.

a) Sistema Frutas y hortalizas

El grado de concentración para las cuatro variables se situó en niveles medios, aunque fuera muy inferior al nivel de personal ocupado e inferior al nivel de activos fijos que los alcanzados para la PBT y las ventas netas (44 y 46%, respectivamente).

En las clases industriales vinculadas a la conservación de frutas y legumbres por deshidratación y fabricación de salsas, sopas, etc., los niveles de concentración fueron muy altos, con porcentajes superiores a un 90% en la PBT y las VN.

En este sistema participaron cuatro transnacionales con una planta cada una, al nivel de las cuatro mayores de las clases que integran el sistema. La mayor importancia correspondió a la preparación y conservación de frutas y legumbres, con dos plantas.

Como las empresas transnacionales que actúan en este sistema, en particular en las clases industriales que presentan niveles de concentración de altos a muy altos, fueron las mayores de las empresas líderes, puede suponerse que las mismas operaron en sus mercados respectivos con relativa independencia en cuanto a la adopción de las políticas concretas relacionadas con su funcionamiento. (Véanse los cuadros 30 a 34.)

/Cuadro 30

Cuadro 30

MEXICO: SISTEMA FRUTAS Y HORTALIZAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	1 200	4 521	3 941	21 490
Subtotal cuatro plantas mayores (millones de pesos)	413	1 980	1 809	5 815
Porcentaje controlado sobre el total del sistema (3=2÷1)	34	44	46	27
Número de plantas propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	5	4	3	4

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 31

Cuadro 31

Clase 2011

MEXICO: CONSERVACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES DESHIDRATADAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Productos Deshidratados de México, S.A.	1	1	1	2
Empacadora Santa Fé, S.A.	2	2	2	1
Alimentos Campeón, S.A.	3	-	-	-
Alimentos Deshidratados, S.A.	4	-	-	-
La Hacienda, S.A. de C.V.	-	-	-	3
Coco Rallado Mantecado, S.A.	-	4	4	4
Industria Deshidratadora, S.A.	-	3	3	-
Total (miles de pesos)	76 107	244 904	223 409	650
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	68 325	232 183	219 764	438
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	90	95	98	67
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 32

Cuadro 32

Clase 2012

MEXICO: PREPARACION, CONGELACION Y ELABORACION DE CONSERVAS Y ENCURTIDOS DE FRUTAS Y LEGUMBRES, INCLUSO JUGOS Y MERMELADAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Herdez, S.A.	-	1	2	1
Empacadora de Frutas y Jugos, S.A.	2	2	1	-
Productos del Monte, S.A. de C.V.	4	3	3	3
Gerber Products, S.A. de C.V.	3	4	4	-
J.A. Valdés, S.A.	-	-	-	2
Empacadora de Oriente, S.A.	-	-	-	4
Clemente Jacques y Cía., S.A. de C.V.	1	-	-	-
Total (miles de pesos)	987 345	3 821 573	3 305 012	19 133
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	217 956	1 344 777	1 215 533	4 277
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	22	35	37	22
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	2	2	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 33

Cuadro 33

Clase 2013

MEXICO: FABRICACION DE ATES, JALEAS, FRUTAS CRISTALIZADAS Y OTROS DULCES REGIONALES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Empacadora del Cid, S.A.	1	2	2	4
S.L.C.A. Sociedad de Sociedades de Caborca de R.I.	2	3	-	3
Cristalita, S.A.	3	1	1	1
Antonio Sánchez del Bosque	4	-	-	-
Francisco Díaz Jaime	-	4	3	2
Agustina Zamudio Ferreira	-	-	4	-
Total (miles de pesos)	14 674	63 190	52 213	651
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	10 134	40 470	31 586	319
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	69	64	61	49
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	1	-	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 34

Cuadro 34

Clase 2014

MEXICO: FABRICACION DE SALSAS, SOPAS Y ALIMENTOS COLADOS ENVASADOS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Campbell's de México, S.A. de C.V.	1	1	1	2
Productos Doña María, S. A.	3	2	2	1
Industrias Tomex, S. A.	2	3	3	4
Empacadora Búfalo, S.A.	4	4	4	3
Total (miles de pesos)	122 012	390 832	360 740	1 056
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	116 592	363 406	340 477	781
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	96	93	94	74
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	1	1	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/b) Sistemas

b) Sistema Granos básicos

El grado de concentración en este sistema fue medio, medido al nivel de la PBT, las VN (29%) y los AF, y bajo en lo relativo al PO.

Los mayores niveles de concentración se registraron en las clases industriales relativas a la fabricación de "otras" harinas (85%), la elaboración de almidones y féculas (79%) y la elaboración de maltas (79%), con grados muy altos, y la fabricación de galletas y pastas (61%), con niveles altos.

En este sistema operaron entre las empresas líderes nueve transnacionales con 16 plantas, localizadas fundamentalmente en las clases industriales donde los niveles de concentración iban de medios a muy altos. Estas clases, por otra parte, se caracterizan por presentar procesos industriales relativamente más complejos que las demás del sistema.

Las clases industriales en las que predominaron estas empresas fueron el desgrane, descascarado, etc. de otros productos agrícolas con tres plantas transnacionales y con un nivel medio de concentración (44%); la fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales, con tres empresas y tres plantas y un nivel muy alto de concentración (85%); la fabricación de galletas y pastas alimenticias, con dos empresas y dos plantas, también con un nivel alto de concentración (62%); la fabricación de almidones, féculas, etc., con dos empresas y dos plantas y un nivel muy alto de concentración (79%); la fabricación de alimentos para animales, con tres empresas y cuatro plantas y un nivel bajo de concentración (24%), y la fabricación de malta, con dos empresas y dos plantas (una de ellas, la principal de las líderes de la clase), con un nivel muy alto de concentración (80%).

De lo expuesto se deduce que la presencia de las transnacionales se registró, en general, en las clases donde los niveles de concentración fueron de medios a muy altos, que además implicaban procesos de transformación secundarios con respecto a la materia prima agrícola y/o procesos industriales de relativa complejidad tecnológica, en los

/que el

que el producto final elaborado posee un valor por unidad de volumen relativamente mayor que en las restantes clases industriales y donde además el valor agregado es mayor.

Los elementos señalados determinan la posibilidad de que las transnacionales adopten comportamientos colusorios tanto entre ellas como con las empresas nacionales líderes de cada clase, por el propósito de predeterminar tanto las políticas concretas que habrán de adoptar, como de regular el funcionamiento de los mercados (de materias primas y productos elaborados) en los que actúan. (Véanse los cuadros 35 a 47.)

c) Sistema Aceites

El nivel de concentración al nivel de las cuatro plantas mayores de este sistema fue bajo para las variables PBT (22%), VN y PO, y medio en lo relativo a AF. La presencia de capital extranjero se limitó a una sola empresa, con una planta de las cuatro mayores en cuanto a producción bruta total. (Véase el cuadro 48.)

d) Sistema Sacarígenos

El nivel de concentración de este sistema es medio en cuanto a PBT, VN y AF (25% para cada una) y bajo en lo relativo a PO.

Las clases industriales con niveles muy altos de concentración fueron las correspondientes a la destilación de alcohol etílico (98%) y a la fabricación de concentrados y jarabes (75%).

En este sistema operaban ocho transnacionales, con diez plantas al nivel de las cuatro mayores de cada clase.

Las plantas de estas empresas se localizaron preferentemente entre las clases industriales donde fueron mayores los niveles de concentración, apreciándose su predominio en la fabricación de dulces, etc., con un nivel de concentración medio, donde las cuatro líderes fueron transnacionales y en la fabricación de concentrados, jarabes, etc., donde también lo fueron las cuatro líderes con un nivel muy alto de concentración.

/Cuadro 35

Cuadro 35

MEXICO: SISTEMA GRANOS BASICOS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	7 780	36 732	35 500	150 037
Subtotal cuatro plantas mayores (millones de pesos)	2 838	10 785	10 370	17 418
Porcentaje controlado sobre el total del sistema (3=2:1)	36	29	29	12
Número de plantas propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	13	16	17	16

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 36

Cuadro 36

Clase 2021

MEXICO: FABRICACION DE HARINA DE TRIGO

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Harinera La Providencia, S. A. de C. V.	1	-	1	-
Harinera Santos, S. A.	2	2	2	4
Molinos Vascos, S. A.	3	3	3	-
Industrial Conasupo, S. A. de C. V. División Sonora	4	-	-	-
Lance, S. A.	-	1	-	1
Molino La Fama, S. A.	-	-	-	2
Molino Harinero San Luis, S. A.	-	-	-	3
Cía. Harinera de México, S. A.	-	4	4	-
Total (miles de pesos)	1 161 444	5 944 296	5 813 274	7 522
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	228 551	1 306 620	1 264 856	1 967
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	20	22	22	26
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 37

Cuadro 37

Clase 2022

MEXICO: FABRICACION DE HARINA DE MAIZ

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Maíz Industrializado Conasupo, S. A. de C. V.	4	1	1	-
Molinos Azteca, S. A.	-	2	2	-
Molinos Azteca, S. A.	-	3	3	-
Industrias Conasupo, S. A. de C. V.	1	4	4	-
Harinera de Veracruz, S. A.	2	-	-	-
Harinera de Tamaulipas, S. A.	3	-	-	-
Total (miles de pesos)	640 824	2 299 211	2 191 500	2 884
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	345 817	787 972	760 767	-
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	54	34	35	-
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 38

Cuadro 38

Clase 2023

MEXICO: MOLIENDA DE NIXTAMAL

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Juan José Sánchez Moncada	-	1	-	-
Molinos Modernos de Culiacán, S.A.	1	2	2	2
Celestino Velázquez Tope	-	3	3	-
Molinos Modernos	-	4	4	-
Distribuidora de Tortillas del Centro	2	-	-	3
Distribuidora de Tortillas del Bajío Celaya, S.A. de C.V.	3	-	-	-
Enrique García Alvarez	4	-	-	-
Felipe Chávez Calvillo	-	-	1	-
Elizabeth Cruz Alba	-	-	-	1
Armando González Romero	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	398 285	1 517 926	1 500 000	30 635
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	9 290	34 642	34 642	78
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	2	2	2	1
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 39

Cuadro 39

Clase 2024

MEXICO: DESCASCARADO, LIMPIEZA Y PULIDO DE ARROZ

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Industrias de Agricultores, S.A.	4	-	-	1
Arrocera "Los Mochis", S.A.	-	4	3	2
Sociedad de Sociedades Locales de Crédito Agrícola de R.L. y Fines Múltiples GHJ	3	-	-	3
Servicios Ejidales, S.A. de C.V. (Ing. Fernando Foglio)	2	-	-	4
Sociedad Fabril Morelense, S.A.	-	1	1	-
Arrocera "El Globo", S.A.	-	2	2	-
Arrocera "La Florida", S.A.	-	-	4	-
Proveedora de Arroz Industrializado, S.A.	-	3	-	-
P.B.A.D. Emiliano Zapata Servicios Ejidales, S.A. de C.V.	1	-	-	-
Total (miles de pesos)	226 205	813 375	734 566	2 002
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	83 613	180 421	171 566	656
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	37	22	23	33
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 40

Cuadro 40

Clase 2028

MEXICO: DESGRANE, DESCASCARADO, LIMPIEZA, PULIDO, SELECCION Y TOSTADO DE OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Anderson Clayton y Cía, S.A.	-	-	-	1
Productos Químicos Vegetales Mexicanos, S.A. de C.V.	1	1	2	2
Productos Químicos Vegetales Mexicanos, S.A. de C.V.	3	3	3	3
Productos Químicos Vegetales Mexicanos, S.A. de C.V.	4	4	4	4
Industrializadora Mexicana de Ajonjolí, S.A.	-	2	1	-
Empaques de legumbres	2	-	-	-
Total (miles de pesos)	94 199	648 313	504 526	1 226
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	37 149	287 974	252 172	359
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	39	44	43	29
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	3	3	4

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 41

Cuadro 41

Clase 2029

MEXICO: FABRICACION DE OTRAS HARINAS Y PRODUCTOS DE MOLINO A BASE DE CEREALES Y LEGUMINOSAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Kellogg de México, S.A. de C.V.	1	2	2	1
Productos de Maíz	2	1	1	2
Anderson Clayton y Cía., S.A.	3	4	4	4
Cereales Industrializados, S.A.	4	3	3	3
Total (miles de pesos)	277 056	879 618	839 048	2 096
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	233 281	749 736	720 895	1 313
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	84	85	86	63
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	3	3	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 42

Cuadro 42

Clase 2071

MEXICO: FABRICACION DE PAN Y PASTELES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Panificación Bimbo, S.A.	1	2	2	2
Bimbo del Norte	2	3	3	1
Productos Marinela, S.A.	3	1	1	3
Continental de Alimentos, S.A.	4	-	-	4
Panificación Bimbo, S.A.	-	4	4	-
Total (miles de pesos)	1 556 152	6 591 788	6 431 460	48 009
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	563 830	1 794 142	1 739 296	4 270
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	41	27	27	9
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	-	-	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 43

Cuadro 43

Clase 2072

MEXICO: FABRICACION DE GALLETAS Y PASTAS ALIMENTICIAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Galletera Mexicana, S.A.	1	2	2	1
Galletera Mexicana, S.A.	2	1	4	3
Nabisco Famosa, S.A.	3	3	3	2
Productos de Trigo, S.A.	4	4	1	-
Fábrica de Galletas y Pastas Martínez, S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	853 144	3 080 802	2 990 310	10 158
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	518 610	1 891 466	1 843 359	5 763
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	61	61	62	57
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	2	2	2	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 44

Cuadro 44

Clase 2092

MEXICO: FABRICACION DE ALMIDONES, FECULAS, LEVADURAS Y PRODUCTOS SIMILARES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Productos de Maíz, S.A.	-	1	1	1
Almidones Mexicanos, S.A.	-	4	4	2
Glucosa y Féculas de México, S.A.	1	2	2	3
Aranguren y Cía., S.A.	2	3	3	4
Acidos Orgánicos "La Florida"	3	-	-	-
Total (miles de pesos)	376 337	1 214 303	1 138 000	1 797
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	254 991	958 092	913 315	1 165
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	68	79	79	65
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	2	2	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 45

Cuadro 45

Clase 2093

MEXICO: FABRICACION DE TORTILLAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Carlos Núñez Escobar	1	1	1	1
Javier Pérez Montemayor	2	-	-	3
Supertortillería Hermosillo, S.A.	3	4	4	2
J. Jesús Guzmán Cuéllar	4	-	-	-
Supertortillería de Mexicali, S.A.	-	2	2	-
La Buena de Guaymas, S.A.	-	3	3	-
La Invencible, S.C.L.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	895 997	4 770 055	4 715 600	40 772
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	4 704	25 630	25 630	166
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	1	1	1	1
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 46

Cuadro 46

Clase 2098

MEXICO: FABRICACION DE ALIMENTOS PARA ANIMALES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Purina, S.A. de C.V.	1	3	2	2
Anderson Clayton y Cía., S.A.	2	2	3	-
Fábrica y Laboratorio de Alimentos para Ganadería y Avicultura, S.A.	3	-	-	-
Envases Especializados de la Laguna, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Purina, S.A. de C.V.	-	1	1	-
Malta, S.A.	-	4	4	4
Molinos Mezquital del Oro, S.A.	-	-	-	1
Anderson Clayton y Cía., S.A.	-	-	-	3
Total (miles de pesos)	902 620	7 729 128	7 473 764	7 603
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	207 415	1 790 765	1 767 547	988
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	23	23	24	13
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	2	4	4	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 47

Cuadro 47

Clase 2121

MEXICO: FABRICACION DE MALTA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Central de Malta, S.A.	1	1	1	1
Extractos de Malta, S.A.	3	2	2	2
Fábrica Nacional de Malta, S.A.	-	-	3	3
Extractos y Maltas, S.A.	-	-	4	-
Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	2	3	-	4
Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	4	4	-	-
Total (miles de pesos)	387 861	1 243 953	1 087 243	879
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	349 565	976 803	875 202	693
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	90	79	80	79
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	2	2	3	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 48

Cuadro 48

Clase 2091

MEXICO: FABRICACION DE ACEITES, MARGARINAS Y OTRAS GRASAS VEGETALES ALIMENTICIAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Industrial Aceitera, S.A.	-	1	1	1
Anderson Clayton y Cía., S.A.	-	3	-	2
Fábrica de Aceites La Central S.A.	-	-	-	3
Aceite Casa, S.A.	-	-	-	4
La Polar, Fábrica de Aceites Hidrogenados y Manteca Vegetal, S.A.	-	2	2	-
Hidrogenadora Nacional, S.A.	-	4	3	-
Anderson Clayton y Cía., S.A.	-	-	4	-
Industrias Conasupo, S.A. de C.V.	1	-	-	-
Industrias Conasupo, S.A. de C.V.	2	-	-	-
Aceites, Grasas y Derivados, S.A.	3	-	-	-
Industrias Conasupo, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Total (miles de pesos)	1 998 149	10 118 595	9 357 673	10 598
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	566 835	2 202 442	2 087 086	1 840
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	28	22	22	17
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	1	1	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Estas dos

Estas dos clases industriales, en las que se sitúa preferentemente el capital extranjero entre las cuatro líderes, se caracterizan, además, por requerir procesos industriales de relativa complejidad tecnológica y secundarios con respecto a la materia prima agrícola, porque los productos finales elaborados son de un valor por unidad de volumen relativamente elevado y alto valor agregado, y porque existen diversas marcas registradas que amparan los productos elaborados y a las que se asocian intensas campañas publicitarias. (Véanse los cuadros 49 a 55.)

e) Sistema Fibras

El grado de concentración en este sistema, al nivel de las cuatro variables consideradas, es bajo.

Las clases industriales donde las cuatro plantas mayores registraron un grado de control elevadísimo fueron la fabricación de hilados de henequén y la elaboración de hilados de ixtle (91 y 94% respectivamente). La fabricación de hilados de yute, etc., registró un alto grado de concentración (65%).

Debe señalarse que en este sistema, y para las clases industriales donde hubo mayor grado de concentración, la presencia de empresas públicas fue de importancia pronunciada.

En el sistema se identificaron cinco transnacionales con cinco plantas entre las líderes que operan en la industria de despepite y empaque de algodón y en la fabricación de hilo para coser, bordar y tejer. En estas clases industriales el grado de concentración es medio (27% y 49% respectivamente). (Véanse los cuadros 56 a 64.)

f) Sistema Bebidas alcohólicas

Este sistema se caracterizó por un alto grado de concentración al nivel de las cuatro plantas mayores (62%), además de que los porcentajes de concentración que se registraron para las cuatro variables que hemos venido analizando fueron muy similares.

/Cuadro 49

Cuadro 49

MEXICO: SISTEMA SACARIGENOS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	10 811	19 859	18 940	103 034
Subtotal cuatro plantas mayores (millones de pesos)	2 587	4 934	4 615	18 463
Porcentaje controlado sobre el total del sistema (3=2:1)	25	25	25	18
Número de plantas propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	8	10	10	8

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 50

Cuadro 50

Clase 2031

MEXICO: FABRICACION DE AZUCAR Y PRODUCTOS RESIDUALES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Importadora de la Cuenca del Papaloapan, S.A. de C.V.	1	1	1	1
Ingenio Emiliano Zapata, S.A.	-	4	4	2
Ingenio "El Potrero", S.A.	-	2	3	3
Compañía Industrial Azucarera San Pedro S.A.	3	-	-	4
Ingenio Plan de Ayala, S.A.	4	3	2	-
Compañía Azucarera de Los Mochis	2	-	-	-
Total (miles de pesos)	6 766 356	6 596 295	6 285 776	36 511
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	1 727 000	1 515 760	1 399 526	9 052
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	26	23	22	23
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 51

Cuadro 51

Clase 2032

MEXICO: FABRICACION DE PILONCILLO Y PANELA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Trapiche Santa Isabel, S.A.	1	1	1	1
Trapiche "La Trinidad", S.A.	2	2	2	2
Total (miles de pesos)	41 734	81 797	80 834	9 272
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	7 500	22 176	22 176	132
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	18	27	27	1
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 52

Cuadro 52

Clase 2033

MEXICO: DESTILACION DE ALCOHOL ETILICO

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Razón Social Bacardí y Cía., S.A.	2	1	1	1
Ingenio Agua Buena, S.A.	1	3	3	2
Productos Químicos Gadir, S.A.	3	2	2	3
Total (miles de pesos)	34 070	38 517	39 950	106
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	34 000	37 816	39 582	101
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	99	98	99	95
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 53

Cuadro 53

Clase 2082

MEXICO: FABRICACION DE DULCES, BOMBONES Y CONFITURAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Richardson Merrell, S.A. de C.V.	1	1	1	1
Laboratorios y Agencias Unidas, S.A.	2	-	-	3
Seres, S.A.	3	-	-	-
La Compañía Colonial, S.A.	4	4	4	-
Sanborn's Hermanos, S.A.	-	2	2	-
La Suiza, S.A. de C.V.	-	3	3	2
Nacional de Dulces, S.A. de C.V.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	471 652	1 525 843	1 501 282	7 612
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	139 000	443 028	436 872	2 055
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	29	29	29	27
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	4	4	4

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 54

Cuadro 54

Clase 2089

MEXICO: FABRICACION DE CONCENTRADOS, JARABES Y COLORANTES PARA ALIMENTOS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Alimentos de Veracruz, S.A.	1	-	-	3
The Coca-Cola Export Corp.	2	1	1	-
General Foods de México, S.A.	3	2	2	1
Jugos Concentrados, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Productos de Maíz, S.A.	-	3	4	2
Pepsi-Cola Mexicana	-	4	3	-
Citro México, S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	376 329	2 197 161	1 952 800	2 825
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	195 000	1 658 656	1 501 257	1 555
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	52	75	77	55
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	4	4	4	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 55

Cuadro 55

Clase 2130

MEXICO: ELABORACION DE REFRESCOS Y BEBIDAS NO ALCOHOLICAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Bebidas Mundiales, S.A.	1	-	-	-
Cía. Embotelladora Nacional, S.A.	2	1	1	-
Artículos Mundet para Embotelladores	3	3	3	2
Yoli de Acapulco, S.A.	4	-	-	-
Refrescos Pascual, S.A.	-	2	2	1
Industria Embotelladora de México, S.A.	-	4	4	4
Refrescos Pascual, S.A.	-	-	-	3
Total (miles de pesos)	3 120 395	9 418 795	9 079 079	46 708
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	484 000	1 255 755	1 214 703	5 568
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	15	13	13	12
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	2	2	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 56

Cuadro 56

MEXICO: SISTEMA FIBRAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	9 238	19 240	16 766	88 628
Subtotal de cuatro plantas mayores (millones de pesos)	2 339	4 401	3 744	19 477
Porcentaje controlado sobre el total del sistema (3=2:1)	25	23	22	22
Número de plantas propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	5	5	5	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 57

Cuadro 57

Clase 2311

MEXICO: DESPEPITE Y EMPAQUE DE ALGODON

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Anderson Clayton y Cía., S.A.	-	1	1	-
McFadden, S.A. de C.V.	-	3	2	-
Empresas Hohenberg, S.A.	-	2	3	-
Sonora Industrial, S.A. de C.V.	1	4	4	-
Empresas Longoria, S.A.	3	-	-	1
Central Internacional, S.A.	-	-	-	2
Algodonera de la Baja California, S.A. de C.V.	-	-	-	3
Complejo Industrial de Productos Agropecuarios del Valle de Santo Domingo, S.A.	-	-	-	4
Anderson Clayton y Cía., S.A.	2	-	-	-
Empresas Longoria, S.A.	4	-	-	-
Total (miles de pesos)	435 915	988 772	629 968	3 604
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	76 603	267 028	235 203	589
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	18	27	37	16
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	3	3	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 58

Cuadro 58

Clase 2312

MEXICO: FABRICACION Y PREPARACION DE HILADOS DE FIBRAS BLANDAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Convertidora Textil, S. A.	1	1	1	1
El Triunfo, S. A.	-	3	2	-
Hilmex, S. A.	2	4	3	4
Textiles Agua Azul, S. A.	-	2	4	-
Fábrica de Hilados y Tejidos Syndec, S. A.	-	-	-	2
Textiles Zaga, S. A.	4	-	-	3
Haddad Textil, S. A.	3	-	-	-
Total (miles de pesos)	1 484 834	2 521 385	2 219 453	11 053
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	253 388	421 245	376 313	1 360
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	17	17	17	12
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 59

Cuadro 59

Clase 2313

MEXICO: FABRICACION DE HILO PARA COSER, BORDAR Y TEJER

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Hilos Cadena, S.A. de C.V.	4	4	4	1
Hilfa, S.A.	1	1	1	2
Hilados Guadalajara, S.A. de C.V.	2	3	3	3
Hilos Iris, S.A.	-	2	2	4
Hilos Superfinos de Puebla, S.A.	3	-	-	-
Total (miles de pesos)	248 555	548 073	515 335	2 825
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	152 936	266 673	244 320	1 405
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	62	49	47	50
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	2	2	2	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 60

Cuadro 60

Clase 2317

MEXICO: HILADO Y TEJIDO DE OTRAS TELAS DE FIBRAS BLANDAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Compañía Industrial de Orizaba, S.A.	1	1	1	1
Ayotla Textil, S.A.	2	2	2	2
Ultra Tex, S.A.	-	3	3	-
Texlamex, S.A.	3	4	4	-
Compañía Industrial Kindy, S.A.	-	-	-	3
Leona Textil, S.A.	-	-	-	4
Poly Nova, S. A.	4	-	-	-
Total (miles de pesos)	6 266 680	13 265 887	12 182 241	53 044
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	1 219 971	1 947 038	1 944 012	8 520
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	20	15	15	16
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 61

Cuadro 61

Clase 2331

MEXICO: PREPARACION DE HENEQUEN

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Cordemex, S.A. de C.V.	1	-	-	-
Cordemex, S.A. de C.V.	2	4	4	-
Luis Felipe Pérez Collado	3	-	-	2
Cordemex, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Central Desfibradora San Isidro Ochil	-	1	1	-
Cordemex, S.A. de C.V.	-	2	2	-
Cordemex, S.A. de C.V.	-	3	3	-
Desfibradora Los Esteros, S.A.	-	-	-	1
Elia Teresa Cámara Castro	-	-	-	3
Industrias de Henequén y Sal, S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	129 615	330 340	220 299	8 830
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	17 623	61 705	61 700	760
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	14	19	28	9
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 62

Cuadro 62

Clase 2332

MEXICO: FABRICACION DE HILADOS, TORCIDOS Y TEJIDOS DE HENEQUEN

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Cordemex, S.A. de C.V.	1	1	1	1
Sociedad Cooperativa de Fabricantes de Fibras Duras "Atlas", S.A.	2	-	-	2
Fábrica San Luis, S.A.	4	2	2	3
Cordemex, S.A. de C.V.	3	3	4	4
Cordemex, S.A. de C.V.	-	4	3	-
Total (miles de pesos)	653 094	1 489 409	910 133	8 416
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	604 957	1 361 353	808 012	6 260
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	93	91	89	74
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 63

Cuadro 63

Clase 2333

MEXICO: PREPARACION Y FABRICACION DE HILADOS Y TEJIDOS DE IXTLE DE PALMA Y LECHUGUILLA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Ixtlera de Santa Catarina, S.A.	1	1	1	1
Sociedad Cooperativa de Producción Textil "Soledad", S.C.L.	2	2	2	2
Industrial Palmillera, S.A.	3	3	3	3
Total (miles de pesos)	8 636	42 130	41 105	268
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	6 397	39 708	39 417	219
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	74	94	96	82
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 64

Cuadro 64

Clase 2339

MEXICO: FABRICACION DE HILADOS Y TEJIDOS DE YUTE, CAÑAMO Y OTRAS FIBRAS DURAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
A.S.C.E.L.C., Fábrica de Escobas "La Rinconada"	3	3	4	1
Ceferino Rolando Contreras Contreras	-	-	-	2
Distribuidora Textil de Venado, S.A.	1	1	1	-
Fibras de Coco, S.A.	2	-	-	-
Tejidos de Rafia, S.A.	4	-	-	4
Manuel de la Fuente Díaz	-	2	2	3
Fibras y Palillos, S.A.	-	4	3	-
Total (miles de pesos)	11 004	55 103	49 293	588
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	7 042	36 014	35 819	364
Porcentaje controlado sobre el total del sistema	64	65	73	62
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/En las

En las clases industriales relacionadas con la elaboración de aguardientes de caña y con la fabricación de bebidas alcohólicas a base de granos, la concentración fue muy alta (85% y 79% respectivamente).

El capital extranjero en este sistema se localizaba en 11 plantas entre las líderes.

Las clases industriales donde se registró la presencia de transnacionales fueron la fabricación de bebidas a base de agaves, con dos empresas y cuatro plantas, con alto grado de concentración en PBT y VN (70%); la elaboración de bebidas alcohólicas a base de granos, con tres empresas y tres plantas, y muy alto grado de concentración (79%); la elaboración de vinos de mesa y aguardientes de uva, con dos empresas y dos plantas, con un grado de concentración medio para las cuatro variables y la elaboración de cerveza, con una empresa y dos plantas, en la que el grado de concentración fue alto para las cuatro variables. (Véanse los cuadros 65 a 71.)

g) Sistema Café y té

En este sistema el nivel de concentración que predomina es alto en la PBT (72%), las VN y los AF, y medio en lo relativo al PO.

Las clases industriales con mayores niveles de concentración fueron el tostado y la molienda de café, donde la misma fue alta (53%) y la fabricación de cafés solubles y de té, donde fue muy alta (100%).

En el sistema había tres transnacionales con tres plantas que se localizaban exclusivamente en la fabricación de café soluble y envasado de té, clase que presentaba los mayores niveles de concentración. Se caracterizaba, además, porque los procesos de transformación industrial presentaron cierta complejidad tecnológica y porque además el control de marcas registradas y patentes fue de mucha importancia en el proceso productivo. (Véanse los cuadros 72 a 75.)

/Cuadro 65

Cuadro 65

MEXICO: SISTEMA BEBIDAS ALCOHOLICAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	4 270	15 511	13 867	20 682
Subtotal cuatro plantas mayores (millones de pesos)	2 643	9 618	8 773	12 987
Porcentaje controlado sobre el total del sistema (3=2÷1)	62	62	63	63
Número de plantas propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	10	11	11	11

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 66

Cuadro 66

Clase 2111

MEXICO: ELABORACION DE TEQUILA, MEZCAL Y OTRAS BEBIDAS A BASE DE AGAVES, EXCEPTO PULQUE

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Tequila Herradura, S. A.	-	-	-	1
Tequila Cuervo, S.A.	2	1	2	2
Tequila Sauza, S.A.	3	2	1	3
Tequila Sauza, S.A.	4	3	3	4
Tequila Sauza, S.A.	-	4	4	-
Fábrica de Tequila El Llano	1	-	-	-
Total (miles de pesos)	200 456	1 116 762	998 102	2 522
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	97 666	778 046	698 279	766
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	49	70	70	30
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	4	4	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 67

Cuadro 67

Clase 2112

MEXICO: ELABORACION DE RON Y OTROS AGUARDIENTES DE CAÑA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Bacardí y Compañía, S. A.	1	1	1	1
Ron Castillo, S. A.	2	2	2	4
Oso Negro, S. A.	3	4	4	-
Destilería Huasteca, S. A.	4	3	3	3
Licores Arceo, S. A.	-	-	-	2
Total (miles de pesos)	237 976	769 473	697 999	1 126
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	228 856	650 000	640 236	761
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	96	85	92	68
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	1	1	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 68

Cuadro 68

Clase 2113

MEXICO: ELABORACION DE VODKA, GINEBRA Y OTRAS BEBIDAS ALCOHOLICAS NO FERMENTADAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Seagram's de México, S.A. de C.V.	1	1	1	1
Destilby, S.A.	2	2	2	3
Oso Negro, S.A.	3	4	4	2
Suntory de México, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Kahlúa, S.A.	-	3	3	-
D.M. Destillery y Cía., S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	148 826	614 535	512 301	806
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	120 849	484 462	396 166	468
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	81	79	77	58
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	3	3	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 69

Cuadro 69

Clase 2114

MEXICO: ELABORACION DE VINOS DE MESA Y AGUARDIENTES DE UVA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Casa Madero, S.A. Bodegas de San Lorenzo	1	1	1	1
La Madrileña, S.A.	-	-	-	2
Sofimar, S.A.	2	3	4	3
Antonio Fernández y Compañía	-	2	2	4
Industria de la Fermantación, S.A.	-	-	3	-
Vinificación y Destilación, S.A. de C.V.	3	-	-	-
Bodegas Misión Valle del Sol, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Bodegas de Santo Tomás, S.A.	-	4	-	-
Total (miles de pesos)	357 253	1 300 184	1 113 939	1 944
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	127 720	411 571	397 266	676
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	36	32	36	35
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	2	2	2	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 70

Cuadro 70

Clase 2119

MEXICO: FABRICACION DE SIDRA Y OTRAS BEBIDAS FERMENTADAS, EXCEPTO LAS MALTEADAS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Bodegas El Pomar, S.A.	1	2	1	3
Sidrera Pelayo, S.A.	2	1	2	1
Vinos Valle Redondo, S.A.	3	3	3	2
Sidra y Conservas Maipú, S.A.	4	4	-	4
Vinícola de Tijuana, S.A.	-	-	4	-
Total (miles de pesos)	14 269	71 933	62 182	333
Subtotal cuatro plantas mayores (Miles de pesos)	12 274	45 000	43 742	180
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	86	62	70	54
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 71

Cuadro 71

Clase 2122

MEXICO: ELABORACION DE CERVEZA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Cervecería Moctezuma, S.A.	1	2	2	1
Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	2	3	3	-
Cervecería Modelo, S.A.	3	1	1	2
Cervecería Moctezuma, S.A.	4	-	-	3
Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	-	4	4	-
Cervecería Modelo de Guadalajara, S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	3 311 684	11 637 851	10 483 200	13 951
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	2 054 964	7 248 670	6 597 940	10 136
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	62	62	63	73
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	1	1	2

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 72

Cuadro 72

MEXICO: SISTEMA CAFE Y TE

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	382	2 198	2 165	4 243
Subtotal cuatro plantas mayores (millones de pesos)	259	1 572	1 565	1 553
Porcentaje controlado sobre el total del sistema 3:2:1	68	72	72	37
Número de plantas de propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	3	3	3	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 73

Cuadro 73

Clase 2025

MEXICO: BENEFICIO DEL CAFE

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Guillaumin y Martínez, S. de R.L.	-	4	-	1
Héctor Zamora López	2	-	-	2
Beneficiadora de Café de Chiapas, S. de R.L.	-	-	-	3
Industrial Cafetalera, S.A.	1	-	-	4
Compañía Proveedora de Café, S.A.	3	1	1	-
Cafés Zardain de Chiapas, S. de R.L. de C.V.	-	2	2	-
Exportadores de Cafés Mexicanos, S.A. de C.V.	-	3	3	-
Productores de Café, S. de R.L. de C.V. (Benef. Café Niágara)	4	-	4	-
Total (miles de pesos)	68 786	375 604	346 724	1 516
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	17 055	153 164	138 549	262
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	25	41	40	17
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 74

Cuadro 74

Clase 2026

MEXICO: TOSTADO Y MOLIENDA DE CAFE

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Cafés de Veracruz, S.A.	1	1	1	1
Café El Marino, S.A.	2	4	4	3
Cafés Finos de Exportación	3	2	2	2
Nacional Cafetalera, S.A.	4	-	-	-
Cafés del Pacífico, S.A.	-	3	3	-
Tostadores Monterrey, S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	141 628	860 450	844 210	2 092
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	70 620	459 282	454 237	709
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	50	53	54	34
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 75

Cuadro 75

Clase 2027

MEXICO: FABRICACION DE CAFE SOLUBLE Y ENVASADO DE TE

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Compañía Nestlé, S.A.	1	1	1	1
General Foods de México, S.A.	2	2	2	3
Cafés Solubles Monterrey, S.A.	3	3	3	2
Laggs de México, S.A.	4	4	4	4
Total (miles de pesos)	171 180	961 944	974 149	635
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	170 795	959 992	972 244	582
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	99.8	99.8	99.8	92
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	3	3	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

h) Sistema Cacao

En la única clase que integra este sistema, el nivel de concentración en la PBT (86%), las VN y los AF fue muy alto, y alto en lo referente al PO.

Sólo había una planta transnacional, la principal entre las líderes para las cuatro variables consideradas. (Véase el cuadro 76.)

i) Sistema Tabaco

En este sistema el nivel de concentración fue muy alto para la PBT (81%) y las VN,y alto en cuanto a los AF y al PO.

El nivel de concentración fue muy alto en las clases industriales vinculadas a la elaboración de cigarros (87%) y la fabricación de puros (79%) y alto en el beneficio del tabaco (51%).

En el sistema operaban dos transnacionales con siete plantas localizadas fundamentalmente en la fabricación de cigarros, que presentaba por otra parte, los índices más altos de concentración tanto en la PBT como en las VN.

En esta clase, en particular, es muy importante el control que se ejerce en lo relativo a patentes y marcas registradas de los procesos productivos y los productos elaborados. (Véanse los cuadros 77 a 80.)

j) Sistema Especias

El grado de concentración es muy alto en este sistema por lo que se refiere a la PBT y las VN (75% y 78% respectivamente) y alto en los AF y el PO.

En la única clase industrial que lo integra participaban cuatro transnacionales con cuatro plantas, que ocupaban los primeros lugares en el liderazgo en cuanto a la PBT, las VN y los AF. (Véase el cuadro 81.)

/Cuadro 76

Cuadro 76

Clase 2081

MEXICO: FABRICACION DE COCOA Y CHOCOLATE DE MESA

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Fábrica de Chocolates La Azteca, S.A. de C.V.	1	1	1	1
Chocolate de Jalisco, S.A.	2	2	2	2
Fábrica de Chocolates La Popular, S.A.	-	3	3	4
Tostadores y Molinos, S.A.	-	4	4	-
Chocolatera Urupan, S.A.	3	-	-	3
Chocolate Dos Hermanos, S.A. de C.V.	4	-	-	-
Total (miles de pesos)	87 101	528 619	522 370	1 051
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	67 022	452 428	446 336	744
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	77	86	86	71
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	1	1	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 77

Cuadro 77

MEXICO: SISTEMA TABACO

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Total (millones de pesos)	764	6 445	6 554	8 645
Subtotal cuatro plantas mayores (millones de pesos)	547	5 218	5 366	5 251
Porcentaje controlado sobre el total del sistema. 3=2:1	72	81	82	61
Número de plantas propiedad de empresas transnacionales que figuran entre las cuatro mayores dentro de cada clase	5	4	4	4

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 78

Cuadro 78

Clase 2201

MEXICO: BENEFICIO DE TABACO

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	2	1	1	2
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	-	2	2	1
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	4	3	3	-
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	-	4	4	-
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	1	-	-	3
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	-	-	-	4
Tabacos Mexicanos, S.A. de C.V.	3	-	-	-
Total (miles de pesos)	329 000	1 068 118	993 037	2 946
Subtotal cuatro plantas mayores (miles de pesos)	213 000	544 935	536 796	1 480
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	65	51	54	50
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 79

Cuadro 79

Clase 2202

MEXICO: FABRICACION DE CIGARROS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Cigarrera La Moderna, S.A. de C.V.	1	1	1	1
La Tabacalera Mexicana, S.A.	3	2	2	-
Cigarrera La Moderna, S.A. de C.V.	-	3	3	3
La Tabacalera Mexicana, S.A.	-	-	4	-
La Tabacalera Mexicana, S.A.	2	4	-	2
Cigarros El Aguila, S.A. de C.V.	4	-	-	4
Total (miles de pesos)	429 000	5 331 821	5 517 215	5 060
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	328 000	4 637 112	4 792 998	3 274
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	76	87	87	65
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	4	4	4	4

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 80

Cuadro 80

Clase 2209

MEXICO: FABRICACION DE PUROS Y OTROS PRODUCTOS DE TABACO

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Mexicana de Tabacos, S.A.	4	1	1	1
Tabacos Ornelas, S.A.	3	2	2	2
Fábrica de Puros Santa Clara, S.A.	-	4	4	3
Flor de la Costa, S.A.	-	-	-	4
La Prueba Balsa Hnos. Sucs., S.A.	1	3	3	-
Tabacos Industriales, S.A.	2	-	-	-
Total (miles de pesos)	5 972	45 431	44 452	639
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	5 473	36 000	35 500	497
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	92	79	80	78
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	1	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 81

Cuadro 81

Clase 2095

MEXICO: REFINACION Y ENVASE DE SAL Y FABRICACION DE MOSTAZA, VINAGRE Y OTROS CONDIMENTOS

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Mc'Cormick de México, S.A.	2	1	1	-
Sulfato de Viesca, S.A.	1	2	2	1
Stange Pesa, S.A. de C.V.	-	3	3	-
Sañudo, S.A.	-	4	4	-
Salinas de México, S.A.	-	-	-	2
Alimentos H.P., S.A.	3	-	-	3
Julio Escobedo	-	-	-	4
Sales Hogar, S.A.	4	-	-	-
Total (miles de pesos)	133 689	608 434	588 972	1 713
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	99 112	458 019	460 487	919
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	74	75	78	54
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	2	2	2	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/k) Sistema

k) Sistema Chicle

En este sistema el grado de concentración es muy alto para las cuatro variables analizadas.

Se registraron tres plantas de una misma transnacional que ocuparon los primeros lugares en las VN, la PBT y los AF. (Véase el cuadro 82.)

l) Sistema "Otros"

En la fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, etc., el nivel de concentración en los AF fue muy alto, y alto en la PBT (71%), las VN y el PO.

Había dos transnacionales que operaban tres plantas entre las líderes, las cuales ocupaban los primeros lugares en lo relativo a los AF, la PBT y las VN. (Véase el cuadro 83.)

/Cuadro 82

Cuadro 82

Clase 2083

MEXICO: FABRICACION DE CHICLES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Chicle Adams, S.A.	2	1	1	2
Chicle Adams, S.A.	3	2	2	1
Chicle Adams, S.A.	1	3	3	4
Chicles Canel's, S.A.	4	4	4	3
Total (miles de pesos)	171 771	828 512	678 114	1 687
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	164 690	798 159	648 002	1 534
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	96	96	96	91
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	3	3	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 83

Cuadro 83

Clase 2094

MEXICO: FABRICACION DE PALOMITAS DE MAIZ, PAPAS FRITAS, CHARRITOS Y PRODUCTOS SIMILARES

	Activos fijos	Producción bruta total	Ventas netas	Personal ocupado
Sabritas, S.A. de C.V.	1	1	1	1
Sabritas, S.A. de C.V.	3	2	2	-
Kellog's de México, S.A.	2	3	3	2
Compañía Operadora de Teatros, S.A.	-	4	4	-
Regias Botanas, S.A.	4	-	-	3
Industrias Mafer, S.A.	-	-	-	4
Total (miles de pesos)	219 897	950 504	941 219	2 979
Subtotal de cuatro plantas mayores (miles de pesos)	172 779	675 211	673 107	1 919
Porcentaje controlado sobre el total de la clase	79	71	72	64
Empresas transnacionales entre las cuatro mayores	3	3	3	3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/V. ACTUACION

V. ACTUACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS AGROINDUSTRIAS

1. Aspectos generales

Para elaborar esta sección del estudio se utilizó información estadística de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público relativa a los niveles de ventas totales y a su composición por destino, salarios pagados, valor agregado, utilidades después de impuestos, pagos al extranjero por concepto de asistencia técnica, de regalías y de intereses a empresas y a bancos, de las transnacionales que se dedicaban a la industrialización de materias primas de origen agrícola.

Para que la información disponible constituyera un conjunto uniforme, se procedió a seleccionar, del universo de las transnacionales, una muestra homogénea y constante de las mismas correspondiente a los años de 1969 a 1973, únicos de los que se pudo disponer de información sistemática. Se estableció así una muestra de aproximadamente 92 empresas trasnacionales[1/] que operaban en las ramas industriales relacionadas con la transformación de productos agrícolas.[2/]

Cabe destacar que la agregación de empresas a nivel de rama implicó, en particular para las ramas 10, 13 y 14, la inclusión de algunas transcionales procesadoras de materias primas de origen animal. La limitación que implicó atenerse a datos agregados a nivel de dos dígitos, supuso una dificultad adicional porque hubo que apartarse por dificultades de comparación, en este punto, del análisis de sistemas o de complejos agroindustriales que se había utilizado hasta el momento.

Una de las características esenciales de las ET es el alto grado de centralización que impera en la toma de decisiones y que llega al grado de que todas las operaciones de las subsidiarias están controladas y supeditadas a los intereses y objetivos de la matriz y que son funcionales a la

1/ Debe advertirse que se pudo comprobar la presencia, en 1976, de 193 ET en las agroindustrias.

2/ Estas se encuentran agrupadas a nivel de rama industrial y comprenden: 09, Molienda de trigo; 10, Fabricación de productos alimenticios; 11, Elaboración de bebidas; 12, Procesamiento de tabaco; 13, Fabricación de textiles y 14, Otros productos textiles.

/estrategia

estrategia global que, a escala mundial, traza la empresa. Para que esta integración y centralización en la toma de decisiones sea efectiva, se requiere un grado de control vertical elevadísimo en el interior de la ET.

En la medida en que, en general, se admite que las políticas y el funcionamiento de las ET se encuentren relativamente supeditados a los intereses del país de origen de esas corporaciones --puesto que su operación queda bajo la jurisdicción del gobierno del país sede de la matriz--, es grande la posibilidad de que los Estados de los países huéspedes de esas corporaciones, vean disminuida su capacidad de definir su estrategia de desarrollo político-económico tanto a causa de la estrategia propia de las ET, como de las estrategias de los países de origen de esas corporaciones.[3/]

Es importante entonces, determinar por qué vía y mediante qué mecanismos estas ET habrían podido interferir en las decisiones de política económica del Gobierno mexicano.

Con los datos disponibles se procuró calcular, a nivel de rama industrial, el volumen de las utilidades obtenidas realmente por las empresas transnacionales en los años aludidos. Al respecto, diversos autores[4/] consideran que las utilidades declaradas por las ET son sensiblemente inferiores a las que obtienen efectivamente. Las razones de este ocultamiento pueden ser varias:

a) "Consideraciones de carácter político que las induce a presentar utilidades moderadas y no muy superiores a las de las empresas privadas del país en que operan, y

b) "Consideraciones de carácter fiscal por cuanto ciertos mecanismos de transmisión de utilidades están exentos de impuestos o pagan tasas tributarias inferiores a las que corresponden para las utilidades gravables declaradas".[5/]

3/ Véase al respecto B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit., págs. 17 y 18, y D. Bitrán et al, "Las empresas transnacionales y las exportaciones de manufacturas en América Latina", en Comercio Exterior, Vol. 27 No. 7, julio de 1977.

4/ En particular, José M. Quijano, Concentración, desnacionalización y crédito, CIDE, trabajo inédito; F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, La empresa internacional en la industrialización de América Latina, Ed. Periferia, México, 1969.

5/ José M. Quijano, op. cit., pág. 23.

/Podríamos

Podríamos agregar al respecto que también en los países de origen de estos capitales existen, por lo general, tasas tributarias diferenciales para los ingresos de capitales repatriados. Es decir, no pagan lo mismo, por ejemplo, las remesas de utilidades que las remesas por otros conceptos, como los ingresos por asistencia técnica.

Las ET disponen de diversos medios y mecanismos para enmascarar utilidades, como son:[6/]

1) Remesas por pago de derechos de marca;
2) Remesas por pago de asistencia técnica;
3) Remesas por pago de intereses a la matriz sobre préstamos internos;
4) Sobrefacturación de las importaciones (compras) de insumos y materias primas que realiza la filial desde la matriz;
5) Subfacturación de las exportaciones (ventas) de los productos elaborados por la filial, a la matriz;
6) Remesas por pago de intereses a bancos extranjeros que son propiedad de la propia corporación.

En consecuencia, para los efectos de estimar las verdaderas utilidades de las ET, deben tenerse en cuenta tanto sus declaraciones de utilidades después de impuestos como los cinco primeros elementos que acaban de señalarse y podemos denominar "utilidades encubiertas", ya que el sexto es difícil de determinar.

Por lo que respecta al primer punto --remesas por pago de derechos de marca--, las ET justifican dichos pagos aduciendo que la matriz realiza importantes aportes de tecnología. En tal sentido, cabe precisar que, por un lado, no resulta muy clara la justificación de estas remesas, en particular para la Rama 09 (Molienda de trigo) y, por otro, que "los equipos y procesos de producción que se utilizan en América Latina no suelen pertenecer a la 'generación tecnológica' más reciente".[7/]

En lo relativo al segundo elemento --remesas por pago de asistencia técnica--, tampoco éste tiene una justificación muy clara, pues para las

6/ En el planteamiento que realizaremos a continuación, básicamente seguiremos el análisis realizado por José M. Quijano, op. cit., pág. 24 y ss.
7/ F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, op. cit. pág. 36.

/seis ramas

seis ramas que estamos considerando en particular, se trata de productos que también son elaborados en el país por empresas nacionales y que además no requieren tampoco de una tecnología muy compleja, la cual, por otra parte, se encuentra ampliamente divulgada.

Con respecto al tercer elemento --remesas por pagos de intereses sobre préstamos desde la matriz-- se puede pensar que no tiene razón de ser por cuanto, en general, "se trata de movimientos de fondos dentro de la misma empresa para apoyar la actividad productiva de la empresa transnacional en esos distintos puntos geográficos donde ésta opera".[8/]

Finalmente, los dos últimos elementos --sobrefacturación de importaciones y subfacturación de exportaciones-- constituyen, por un lado, un claro mecanismo de reducción de utilidades por la vía del incremento de costos en el primer caso y de la reducción de ingresos (precios de venta) en el segundo y, por otro, incremento de las remesas de utilidades a la matriz, evitando los controles impositivos sobre las mismas.

Al respecto, diversos autores coinciden en señalar que estos cinco elementos constituyen una forma muy importante de incrementar las utilidades señaladas en los balances de las ET;[9/] según los países y las ramas industriales, este incremento puede llegar a ser de un 100% sobre las utilidades efectivamente declaradas.

Sin embargo, sólo se dispone de elementos cuantitativos para determinar las utilidades encubiertas de los tres primeros elementos analizados. Por desgracia tendremos, por lo tanto, que prescindir de los otros dos.

En resumen, para la realización del estudio se establecerá una categoría de análisis "utilidades reales" integradas por la suma de las utilidades declaradas más las remesas por pagos de "royalties", asistencia técnica

8/ José M. Quijano, op. cit., pág. 25.
9/ En particular Sergio Bitar, Las corporaciones multinacionales y las relaciones entre América Latina y Estados Unidos, Ed. Periferia, México, 1974, pág. 80; Daniel Chucknovsky, Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana, Ed. Siglo XXI, octubre de 1974, pág. 223.

/e intereses

e intereses a la matriz. Otra categoría serán las "utilidades reales enviadas al exterior", integradas por la suma de las utilidades enviadas al exterior declaradas más los tres conceptos de utilidades encubiertas precedentemente establecidas y, finalmente, una categoría de "remesas al exterior" que constituirán la categoría "utilidades reales enviadas al exterior" más el pago de intereses por préstamos de bancos del exterior.

Del análisis de estas categorías para el período 1969-1973 se demuestra:

1) Que el concepto "utilidades encubiertas" de las ET revistió trascendental importancia en la elevación de las "utilidades reales" (27% en promedio para el período), y que el mismo permitió a las ET neutralizar parcialmente la política fiscal del país, tanto en materia de utilidades como en lo relativo al pago de impuestos por remesas de utilidades al exterior. Por otra parte, al presentar las ET estas "utilidades encubiertas" como costo de producción, les permitió, en cierta medida, manipular la política general de precios establecida por el gobierno, en particular con los productos y subproductos de origen agrícola. (Véase el cuadro 84);

2) Que las "utilidades reales enviadas al exterior" alcanzan una cuantía relevante (un 36% en promedio con respecto a las "utilidades reales totales") que requiere un estudio más detenido e incluso una revisión de las políticas y de los criterios de control que establecen en materia de repatriación de utilidades los gobiernos de los países en los que se localizan estas ET;

3) Que el aporte neto de las ET vinculadas a las agroindustrias a la balanza de pagos del país, se reduce sustancialmente (un 32% en promedio) si se toma en cuenta la diferencia entre el volumen de ventas al exterior (por concepto de exportación de productos y el concepto "remesas al exterior").[10/]

Por otra parte, en el mejor de los casos, la aportación neta de divisas de este conjunto de ET vinculadas a la industrialización de productos agrícolas, no llegó a pasar, en promedio anual para el período 1969-1973, los cincuenta millones de dólares. (Véase el cuadro 85).

10/ Téngase presente que no se ha considerado, en este caso, la evasión de divisas por concepto de importaciones de insumos y de materias primas que realizan estas ET, con lo cual el saldo neto se reduciría más aún.

/Cuadro 84

Cuadro 84

MEXICO: EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS AGROINDUSTRIAS. UTILIDADES

(Millones de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973	Total	Promedio anual
1. Utilidades declaradas después de impuestos	266	242	238	301	430	1 477	295
2. Intereses a empresas extranjeras	30	7	5	7	3	52	10
3. Pagos a empresas extranjeras por Asistencia Técnica	44	44	38	43	52	221	44
4. Pagos al extranjero por regalías	65	27	25	83	79	279	56
5. Subtotal utilidades encubiertas (2+3+4)	139	78	68	133	134	552	110
6. Total utilidades reales (1+5)	405	320	306	434	564	2 029	405
7. Relación utilidades encubiertas/utilidades totales (5÷6) (porcentaje)	34	24	22	31	24	27	27
8. Utilidades al exterior declaradas	30	9	32	36	64	171	34
9. Subtotal utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	169	87	100	169	198	723	144
10. Relación utilidades al exterior/utilidades totales (9÷6) (porcentaje)	42	27	33	39	35	36	36
11. Intereses a bancos en el extranjero	35	22	22	25	39	143	29
12. Subtotal de remesas al exterior (9+11)	204	109	122	194	237	866	175

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 85

Cuadro 85

MEXICO: SALDO DE DIVISAS[a/]

(Millones de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973	Promedio anual
1. Ventas al exterior	647	570	480	397	680	555
2. Total de remesas al exterior	204	109	122	194	237	175
3. Diferencia	443	461	358	203	443	380
4. Relación (2÷1) (porcentaje)	32	19	26	49	35	32

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

a/ Excluidas las importaciones de insumos y materias primas.

/Al respecto,

Al respecto, según diversos autores,[11/] parecería existir una tendencia a que las casas matrices de las ET "aumenten el control sobre la actividad exportadora de sus filiales en la medida en que se acrecientan las barreras impuestas a la entrada de sus productos al mercado internacional". Pero, además, estas ET "prefieren la actividad exportadora de aquellas filiales en las que participan en forma mayoritaria. Lo anterior sugiere, por tanto, que las casas matrices no están dispuestas a compartir en igual medida, con los inversionistas locales, las decisiones atinentes a su estrategia competitiva en los mercados mundiales".[12/]

Por lo que respecta a la evolución seguida por las tasas de ganancia de las transnacionales de las empresas nacionales en las cinco ramas agroindustriales para las que se pudieron conseguir datos, la fuente de información estadística fue el trabajo de J.M. Quijano[13/] en el que se demuestra que la tasa de ganancia efectiva[14/] de las ET fue, para casi todas las ramas agroindustriales consideradas, significativamente superior a la tasa de ganancia[15/] que presentaron empresas nacionales en esas mismas ramas. (Véase el cuadro 86). Podría alegarse, sin embargo, que la estructura de las muestras tomadas de ambos tipos de empresas no es homogénea ni comparable entre sí pues entre las ET, proporcionalmente, sería mayor el peso de de las empresas grandes y muy grandes frente a la estructura de tamaños de las EN. Resultaría muy interesante, por lo tanto, determinar las tasas de ganancias de dichas empresas estratificando las ramas agroindustriales en grupos de tamaño medidos por su volumen de ingresos anuales. Al respecto

11/ J. de la Torre, Experts of Manufactured Goods from Developing Countries, tesis inédita, Harvard Business School, agosto de 1970, citado por D. Bitrán.

12/ D. Bitrán y K. Wolfgang, op. cit., pág. 789.

13/ J.M. Quijano, op. cit., págs. 27, 36, 37, 46, 52 y 55.

14/ Definida por el cociente entre utilidades después de impuestos declarados + derechos de marca + asistencia técnica + intereses a la matriz/capital aportado + reservas = utilidades reales/capital aportado + reservas.

15/ Definido como la relación entre utilidades después de impuestos declarados/capital aportado + reservas.

/Cuadro 86

Cuadro 86

MEXICO: EVOLUCION DE LAS TASAS DE GANANCIA POR TIPO DE EMPRESAS EN LAS RAMAS AGROINDUSTRIALES

(Porcentajes)

Rama	Tipo de empresa	1969	1970	1971	1972	1973	Promedio anual a/
09	Empresa transnacional	-	5.0	5.0	10.0	10.0	7.5
	Empresa nacional	9.0	7.0	7.0	9.4	12.3	8.9
10	Empresa transnacional	13.0	48.0	38.0	37.0	45.0	36.2
	Empresa nacional	4.9	4.5	5.8	5.4	5.6	5.2
11	Empresa transnacional	-	12.0	12.0	26.0	28.0	19.5
	Empresa nacional	14.4	15.8	14.3	13.7	14.8	14.6
12	Empresa transnacional	-	-	-	-	-	-
	Empres nacional	-	-	-	-	-	-
13	Empresa transnacional	26.0	15.0	9.0	9.0	10.0	13.2
	Empresa nacional	5.5	5.7	4.8	5.0	7.4	5.7
14	Empresa transnacional	18.0	15.0	15.0	20.0	23.0	18.2
	Empresa nacional	1.1	1.3	2.3	1.8	3.2	1.9
Total de las industrias de transformación b/							
	Empresa transnacional	20.6	23.3	21.4	24.2	29.0	24.3
	Empresa nacional	7.6	8.0	6.8	7.8	9.9	7.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de J.M. Quijano, El caso de México, op. cit. págs. 36, 37, 52 y 55.

a/ Promedio simple.

b/ Promedio ponderado de las ramas 8 a la 35.

/cabe

cabe precisar que J. Quijano[16/] establece en su trabajo que para el conjunto de la industria de transformación, estratificando las empresas en cuatro niveles,[17/] se comprueba que incluso agrupándolas de ese modo las ET obtienen en los cuatro estratos, una tasa de ganancia de aproximadamente el doble que la alcanzada por las EN.

De las seis ramas agroindustriales analizadas, se observa que la 10 tiene tasas de ganancia para las ET muy altas (36.2%) que incluso son superiores al promedio que registran estas empresas en toda la industria de transformación (24.3%) y es en esta misma rama donde el diferencial con las tasas de ganancia de las EN (5.2%) es mayor. Cabe destacar que esta rama agroindustrial en la que se dan estas altas tasas comprende la fabricación de productos alimenticios.

Otro aspecto importante a analizar en las ET es su comportamiento en materia de endeudamiento. Del estudio de los datos disponibles se desprende que, en promedio, el 62.2% de los fondos externos de las ET vinculadas a las agroindustrias procedieron del extranjero. (Véase el cuadro 87).

La elevada proporción de las deudas con el extranjero de estas ET podría encontrar explicación en dos elementos básicos; por un lado, el del mantenimiento en el país de una paridad estable con el dólar desde mediados de la década de los cincuenta y, por otro, el de que México, al ser plaza captadora de colocaciones del exterior, mantuviera tasas de interés relativamente superiores a las que imperaban en el extranjero.

Interesa, particularmente, analizar la evolución experimentada por la estructura del endeudamiento con instituciones bancarias tanto externas como internas. En primer lugar, se aprecia que las fuentes de fondos fueron crecientes durante todo el período analizado; el financiamiento más que se duplicó entre 1970 y 1973. En segundo lugar, los datos demuestran que entre 1970 y 1971 aumentó ligeramente la participación de la deuda con los bancos extranjeros (37.8% y 43.7%) para crecer sustancialmente en 1972 y 1973 (73.7% y 53.9% respectivamente). Paralelamente, la parte del financiamiento

16/ J.M. Quijano, op. cit., pág. 53.
17/ Nivel 1, de 0 a 10 millones de pesos de ingresos.
Nivel 2, de 10 a 50 millones de pesos de ingresos.
Nivel 3, de 50 a 100 millones de pesos de ingresos
Nivel 4, más de 100 millones de pesos de ingresos.

/Cuadro 87

Cuadro 87

MEXICO: ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

(Porcentajes)

Rama	1970	1971	1972	1973	Promedio anual
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	-
09 Molienda de trigo	100.0	100.0	100.0	100.0	-
10 Fabricación de productos alimenticios	100.0	100.0	100.0	100.0	-
11 Elaboración de bebidas	-	100.0	100.0	100.0	-
12 Procesamiento del tabaco	-	100.0	100.0	100.0	-
13 Fabricación de textiles	100.0	100.0	100.0	100.0	-
14 Otros productos textiles	100.0	-	-	100.0	-
Procedentes de fondos del extranjero	62.4	47.3	90.7	51.0	62.2
09 Molienda de trigo	50.0	-	43.8	100.0	57.1
10 Fabricación de productos alimenticios	100.0	-	100.0	-	35.5
11 Elaboración de bebidas	-	10.7	98.6	72.0	73.7
12 Procesamiento del tabaco	-	60.2	100.0	100.0	82.1
13 Fabricación de textiles	22.7	33.3	-	44.4	22.2
14 Otros productos textiles	56.7	-	-	-	26.7
Procedentes de fondos del país	37.6	52.7	9.3	49.0	37.8
09 Molienda de trigo	50.0	100.0	56.2	-	42.9
10 Fabricación de productos alimenticios	-	100.0	-	100.0	64.5
11 Elaboración de bebidas	-	89.3	1.4	28.0	26.3
12 Procesamiento del tabaco	-	39.8	-	-	17.9
13 Fabricación de textiles	77.3	66.7	100.0	55.6	77.8
14 Otros productos textiles	43.3	-	-	100.0	73.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/realizada

realizada por bancos del país, que había crecido entre 1970 y 1971 (24.9% a 46.3% del financiamiento total) se redujo en 1972 y 1973 sustancialmente (8.3% y 8.5%), hecho que pudo deberse a que en los últimos años se adoptó una política de restricción crediticia en el país (véase el cuadro 88). Se puede deducir de ello que las ET dispusieron, dicho año, de mecanismos que les permitieron eludir la política restrictiva impuesta por el sector público. Por otra parte, el promedio del período indica una estructura de este endeudamiento del 54.5% con bancos extranjeros, lo cual significó una proporción relativamente alta comparada con el promedio de 17.4% que se registró para América Latina en el sector manufacturero.[18/] Las causas de esta elevada proporción de endeudamiento con los bancos extranjeros habrían sido las especificadas en el párrafo precedente para el endeudamiento total.

Por otra parte, es aceptable suponer que, por las características mismas de las EN, tuvieron éstas un acceso más restringido que las ET a los centros financieros internacionales. De ser cierta esta hipótesis, que sería interesante poder cuantificar, el hecho estaría indicando que, mientras duró esta política restrictiva del crédito, las ET se encontraron en condiciones de mercado relativamente más favorables que las EN, por lo menos en lo que respecta a las disponibilidades financieras para inversiones en el proceso productivo, lo cual les posibilitó crecer a tasas superiores durante el período, con la consecuente desnacionalización de estas agroindustrias.

En lo relativo a las fuentes de fondos, procederían básicamente de dos orígenes:

a) Internas de la empresa, que serían fundamentalmente:
   - Depreciación de activos fijos tangibles
   - Reservas de reinversión
   - Otras reservas

b) Externas a la empresa, donde se incluirían:
   - Préstamos bancarios
   - Crédito de proveedores.

18/ Promedio para el período 1960-1970, según el Survey of Current Business, Nueva York, 1972.

/Cuadro 88

Cuadro 88

MEXICO: ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES POR RAMA

(Porcentajes)

	1970	1971	1972	1973	Promedio anual
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bancos	62.7	90.1	82.0	62.4	74.9
Extranjeros	37.8	43.7	73.7	53.9	54.5
Del país	24.9	46.3	8.3	8.5	20.4
Proveedores	37.3	9.9	18.0	37.6	25.1
Extranjeros	23.2	2.9	18.0	0.8	8.8
Del país	14.1	7.0	-	36.8	16.3
Rama 09	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Bancos	-	100.0	100.0	100.0	-
Extranjeros	-	-	43.8	100.0	-
Del país	-	100.0	56.2	-	-
Proveedores	100.0	-	-	-	-
Extranjeros	36.8	-	-	-	-
Del país	63.2	-	-	-	-
Rama 10	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Bancos	32.8	30.8	100.0	13.4	-
Extranjeros	32.8	-	100.0	13.4	-
Del país	-	30.8	-	-	-
Proveedores	67.2	69.2	-	86.6	-
Extranjeros	58.6	-	-	-	-
Del país	8.6	69.2	-	86.6	-
Rama 11	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Bancos	100.0	78.1	5.4	74.6	-
Extranjeros	-	-	4.1	74.6	-
Del país	100.0	78.1	1.3	-	-
Proveedores	-	21.9	84.6	25.4	-
Extranjeros	-	21.9	84.6	-	-
Del país	-	-	-	25.4	-

/(Continúa)

Cuadro 88 (Conclusión)

	1970	1971	1972	1973	Promedio anual
Rama 12	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Bancos	100.0	100.0	100.0	98.5	-
Extranjeros	100.0	61.7	100.0	98.5	-
Del país	-	38.3	-	-	-
Proveedores	-	-	-	1.5	-
Extranjeros	-	-	-	1.5	-
Del país	-	-	-	-	-
Rama 13	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Bancos	86.4	84.0	100.0	100.0	-
Extranjeros	18.2	16.0	21.4	42.1	-
Del país	68.2	68.0	78.6	57.9	-
Proveedores	13.6	16.0	-	-	-
Extranjeros	4.5	16.0	-	-	-
Del país	9.1	-	-	-	-
Rama 14	100.0	-	-	100.0	-
Bancos	83.9	-	-	93.9	-
Extranjeros	58.1	-	-	-	-
Del país	25.8	-	-	93.9	-
Proveedores	16.1	-	-	6.1	-
Extranjeros	-	-	-	6.1	-
Del país	16.1	-	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Al respecto

Al respecto se observa que:

1) Las fuentes de fondos internas de las empresas se redujeron sustancialmente entre 1970 (56.4%) y 1973 (42.4%), mientras las fuentes externas a las mismas experimentaron un crecimiento en el mismo período (43.6% a 57.6%). (Véase el cuadro 89);

2) En particular fue en las ramas 09, 10 y 12 donde las fuentes externas a la empresa influyeron más en la provisión de fondos, mientras en las ramas 11, 13 y 14 fueron las fuentes internas las principales responsables del financiamiento;

3) Si analizamos para las seis ramas agroindustriales las fuentes de financiamiento externas a la empresa en particular, se observa que durante el período analizado la importancia de los proveedores de fondos del extranjero es superior a la de los del país, aun cuando se observa una ligera tendencia a aumentar la importancia de estos últimos. (Véase nuevamente el cuadro 87);

4) En particular los años 1972 y 1973, las ET recurrieron de preferencia al endeudamiento con bancos del extranjero, ello fue particularmente cierto para las ramas 09, 11, 12 y 13.

No obstante, para poder sacar conclusiones más realistas, conviene desagregar las fuentes de fondos por el origen de las mismas, bien se trate de instituciones bancarias o bien de empresas proveedoras de insumos y materias primas. Durante el período analizado, las fuentes de fondos para el conjunto de empresas de que se trata fueron, en orden de importancia, los bancos extranjeros (54.5% promedio, 1970-1973), los del país (20.4%), los proveedores del país (16.3%) y, finalmente, otros proveedores (8.8% restante).

Debe recordarse que en 1973 se incrementó sustancialmente el crédito con proveedores locales (36.8%). (Véase nuevamente el cuadro 88).

De lo señalado se desprende que en 1972 y 1973, años en que se adoptó una cierta política de restricción crediticia, las ET se procuraron su aprovisionamiento de fondos en bancos del extranjero y con el crédito de los proveedores locales; esto último fue particularmente cierto para la rama 10 (Fabricación de productos alimenticios), donde el crédito de proveedores representó el 86.6% del total del financiamiento de la rama; en las ramas

/Cuadro 89

Cuadro 89

MEXICO: ESTRUCTURA DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

(Porcentajes)

Rama	1970	1971	1972	1973
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
09	100.0	100.0	100.0	100.0
10	100.0	100.0	100.0	100.0
11	100.0	100.0	100.0	100.0
12	100.0	100.0	100.0	100.0
13	100.0	100.0	100.0	100.0
14	100.0	100.0	100.0	100.0
Internas a la empresa a/	56.4	40.7	43.7	42.4
09	25.0	50.0	11.1	28.6
10	18.5	23.5	19.1	10.4
11	100.0	54.1	39.3	52.8
12	100.0	1.5	1.6	2.2
13	66.7	87.2	89.5	90.4
14	44.4	100.0	100.0	39.2
Externas a la empresa b/	43.6	59.3	56.3	57.6
09	75.0	50.0	88.9	71.4
10	81.5	76.5	80.9	89.6
11	-	45.9	60.7	47.2
12	-	98.5	98.4	97.8
13	33.3	12.8	10.5	9.6
14	55.6	-	-	60.8
Del Extranjero	(27.2)	(28.0)	(51.1)	(29.4)
09	(37.5)	-	(38.9)	(71.4)
10	(81.5)	-	(80.9)	-
11	-	(4.9)	(59.8)	(34.0)
12	-	(59.3)	(98.4)	(97.8)
13	(7.6)	(4.3)	-	(4.3)
14	(31.5)	-	-	-
Del país	(16.4)	(31.3)	(5.2)	(28.2)
09	(37.5)	(50.0)	(50.0)	-
10	-	(76.5)	-	(89.6)
11	-	(41.0)	(0.9)	(13.2)
12	-	(39.2)	-	-
13	(25.8)	(8.5)	(10.5)	(5.3)
14	(24.1)	-	-	(60.8)

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

a/ Depreciación de activos fijos tangibles, reservas de preinversión y otras.

b/ Préstamo bancario y crédito de proveedores.

/o9 (Molienda

09 (Molienda de trigo), 11 (Fabricación de bebidas) y 12 (Fabricación de tabaco) los créditos con la banca extranjera representaron el 100%, el 74.6% y el 98.5% de las fuentes financieras totales.

Es decir, este conjunto de ET encontró, durante el período analizado, la forma de neutralizar la política restrictiva crediticia impuesta por el gobierno, y consiguió trasladar por añadidura a sus proveedores de materias primas agrícolas locales, parte de sus necesidades de financiamiento, circunstancia particularmente importante si consideramos que estos proveedores fueron, por un lado, productores agrícolas que se caracterizan, en general, por su reducida capacidad económica y, por otro, las instituciones oficiales que les proveen de esas materias primas (CONASUPO).

Con respecto a los usos de fondos realizados por las ET del sector, constituidos por:

-Acciones y valores;
-Activos fijos;[19/]
-Inventarios;
-Caja y bancos;
-Crédito a clientes, y
-Liquidación de pasivos,

de los datos disponibles se desprende que:

1) El principal componente fueron los activos fijos, que se mantuvieron relativamente constantes en un 35% de los usos totales hasta 1972 para contraerse en 1973 a un 31.7%. El hecho parecería estar indicando que en el último año mencionado las ET redujeron su esfuerzo de capitalización y ello resultó particularmente cierto para las ramas industriales 11, 12 y 13. (Véase el cuadro 90).

2) Los inventarios constituyen el segundo destino principal de los fondos de las ET, que por otra parte fueron crecientes durante todo el período. Ello podría estar indicando tanto la existencia de problemas de realización en el mercado, como la existencia de maniobras especulativas por parte de estas empresas, las cuales por el tipo de productos, debieron

19/ Excluidas acciones y valores.

/Cuadro 90

Cuadro 90

MEXICO: ESTRUCTURA DE USO DE FONDOS
EN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

(Porcentajes)

Rama	1969	1970	1971	1972	1973
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
09		100.0	100.0	100.0	100.0
10		100.0	100.0	100.0	100.0
11		100.0	100.0	100.0	100.0
12		100.0	100.0	100.0	100.0
13		100.0	100.0	100.0	100.0
14		100.0	100.0	100.0	100.0
Acciones y valores		9.5	11.3	13.1	7.2
09		18.0	20.0	30.7	7.8
10		14.4	19.4	27.5	6.7
11		6.9	9.0	3.7	4.6
12		3.8	0.4	0.9	4.1
13		1.6	1.9	2.5	4.5
14		18.7	15.7	16.6	24.6
Activos fijos a/		33.9	34.5	35.7	31.7
09		68.0	56.7	54.4	62.5
10		32.4	29.0	24.9	26.8
11		43.8	54.7	61.0	50.8
12		25.3	31.9	27.2	21.2
13		26.3	27.6	33.5	23.5
14		32.9	24.3	22.7	21.8
Inventarios		20.7	27.2	26.9	32.4
09		10.0	8.3	7.4	9.4
10		14.0	14.7	14.8	22.4
11		11.8	15.1	16.0	20.4
12		35.1	61.0	62.9	68.0
13		33.7	36.2	26.5	31.2
14		26.5	26.0	32.6	34.1

/(Continúa)

Cuadro 90 (Conclusión)

Rama	1969	1970	1971	1972	1973
Caja y bancos		3.8	5.0	4.6	4.5
09		2.0	1.7	4.4	15.6
10		3.9	2.8	3.3	3.3
11		2.6	10.8	6.4	6.7
12		5.7	5.7	6.8	3.8
13		4.7	2.9	4.5	2.7
14		2.6	4.9	0.6	2.8
Crédito a clientes		19.4	19.8	18.0	24.3
09		4.0	3.3	2.9	4.7
10		35.3	34.1	28.0	40.9
11		6.6	10.4	12.9	17.5
12		1.1	1.1	2.2	2.9
13		33.7	31.4	33.0	38.0
14		19.4	13.5	15.5	16.8
Liquidación de pasivos		12.8	2.3	1.7	-
09		-	10.0	-	-
10		-	-	1.5	-
11		28.4	-	-	-
12		35.5	-	-	-
13		-	-	-	-
14		-	15.7	12.2	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

a/ Excluidas acciones y valores.

/resultar

resultar en alzas de precios de los alimentos y de otros bienes de consumo agrícola, las cuales repercutieron en el proceso inflacionario de la economía.

3) El tercer elemento en importancia es el crédito a clientes. Se mantuvo constante hasta 1972 en un 19% aproximadamente para saltar en 1973 a un 24.3%, circunstancia que parece haber reflejado la presencia, en 1973, de una relativa recesión en la economía a consecuencia, probablemente, de la restricción crediticia impuesta por el gobierno, que obligó a las ET a ampliar el crédito a sus clientes.

No obstante, cabe hacer notar que, en especial para la fabricación de productos alimenticios (rama 10), el crecimiento de los créditos a clientes como uso de fondos fue inferior al que registró el crédito de proveedores como fuente de fondos.

4) Seguirían en cuarto lugar las acciones y los valores. Ambos incrementaron su participación en el uso de fondos hasta 1972, para caer sustancialmente en 1973. La importancia de los fondos destinados a este concepto, lo mismo que su constante crecimiento hasta 1972, indicarían que hubo una fuerte propensión de las empresas aludidas a la especulación financiera que debió reducirse en 1973 a consecuencia, probablemente, de una pérdida de confianza en dicho mercado.

5) Por su parte, la disponibilidad de liquidez determinada por el concepto de caja y bancos, se mantuvo prácticamente constante en un 5% durante todo el período estudiado, lo que estaría reflejando la existencia de ciertas rigideces en la materia.

6) Con respecto al último uso de fondos, la liquidación de pasivos, se observa que si bien en 1970 las ET dedicaban un 12.8% de sus fondos a este concepto, en el transcurso del período fue perdiendo importancia este rubro hasta desaparecer en 1973. Indicaría ello que si bien hasta 1970 buscaban las transnacionales su liquidación de pasivos, el proceso inflacionario que se iniciaba aquellos años aconsejó reducir este destino para sus fondos con el fin de beneficiarse de ese mismo proceso.

Las ET vinculadas a la transformación de materias primas agrícolas, en general, orientan su producción al mercado interno. De los datos disponibles se desprende que para el período 1969-1973 estas empresas destinaron

/en promedio

en promedio sólo un 12% de sus ventas totales al exterior, y que esa proporción acusó además una tendencia descendente al haber pasado de un 16% en 1970 a un 10% aproximadamente en 1973.

A este respecto, como "la casa matriz, (está) interesada naturalmente en la división del trabajo que más convenga a sus intereses definidos en escala mundial (...) son mayores las posibilidades de que las filiales extranjeras frecuentemente subutilicen en mayor grado su capacidad de exportación".20/

Con respecto a las ventas totales, éstas se reducen en 1970, 1971 y 1972 con relación a los niveles de 1969, para crecer bruscamente en 1973 a niveles muy superiores a los de ese año. (Véase el cuadro 91). Por su parte, la relación salario/valor agregado que presentaron estas ET fue en promedio de un 9% para el período considerado. Esta relación creció ininterrumpidamente entre 1969 y 1972, para reducirse en 1973 al nivel de 1969.

Es sintomático que la reducción de los volúmenes de ventas coincidiera con el período 1970, 1971 y 1972, primeros años del gobierno próximo pasado.

La relación salario/valor agregado que presentan las transnacionales en general es menor que la que se registra para el promedio de las agroindustrias, y en especial para la que presentan las empresas nacionales que operan en dicha actividad.

2. Aspectos particulares

A continuación se analizan los datos de que se ha dispuesto, para las seis ramas agroindustriales.

a) Rama Molienda de trigo (09)

En la muestra obtenida para la rama industrial relacionada con la Molienda de trigo (cuatro ET), se puede observar que el total de las ventas de dichas empresas se realizó en el mercado interno durante los cinco años considerados. (Véase el cuadro 92). Dichas ventas totales aumentaron durante todo el período, aunque en 1972 se registra una baja notable, debida probablemente a la falta de datos de una de las empresas clasificadas en el estrato más alto, por nivel de ingresos. (Véase el cuadro 93.)

20/ D. Bitrán y K. Wolfgang, op. cit. pág. 789.

/Cuadro 91

Cuadro 91

MEXICO: VENTAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS AGROINDUSTRIAS

(Millones de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973	Promedio anual
Total ventas	5 102	3 636	4 336	4 262	6 554	4 778
Ventas internas	4 455	3 066	3 856	3 865	5 874	4 223
Ventas externas	647	570	480	397	680	555
Relación ventas internas/ventas totales (porcentaje)	87	84	89	91	90	88
Relación ventas externas/ventas totales (porcentaje)	13	16	11	9	10	12
Total salarios	234	217	272	294	328	269
Total valor agregado	3 031	2 148	2 495	2 380	4 147	2 840
Relación salarios/ valor agregado (porcentaje)	8	10	11	12	8	9

Fuente: Cuadros 92, 95, 98, 101, 104, y 107.

/Cuadro 92

Cuadro 92

MEXICO: RAMA 09. MOLIENDA DE TRIGO

(Miles de pesos)

		1969	1970	1971	1972	1973
1.	Ventas internas	136 743	168 750	191 362	83 465	237 959
2.	Ventas al exterior	-	-	-	-	800
3.	Ventas totales (1+2)	136 743	168 750	191 362	83 465	238 759
4.	Ventas internas/Ventas totales (porcentaje)	100.0	100.0	100.0	100.0	99.7
5.	Ventas externas/Ventes totales (porcentaje)	-	-	-	-	0.3
6.	Importe Salarios	5 569	6 341	14 032	8 534	17 411
7.	Materias primas	55 732	67 235	75 511	49 501	95 117
8.	Valor agregado (3-7)	81 011	95 174	115 851	33 964	143 642
9.	Relación salarios/ Valor agregado (6÷8)	0.07	0.07	0.12	0.25	0.12
	Total de empresas	3	4	4	4	4

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 93

Cuadro 93

MEXICO: RAMA 09. MOLIENDA DE TRIGO

(Miles de pesos)

Niveles de ingresos	1969	1970	1971	1972	1973
De 0 a 10 000					
1. Ventas internas	463	2 500	2 576	2 292	1 188
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	-
Porcentaje del total	-	-	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	463	2 500	2 576	2 292	1 188
4. Importe de los salarios	77	377	455	505	311
5. Materias primas e insumos	29	789	790	856	-
6. Valor agregado (3-5)	434	1 711	1 786	1 436	-
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	0.18	0.22	0.25	0.35	-
De 50 000 a 100 000					
1. Ventas internas	136 280	166 250	77 966	81 173	92 816
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	-
Porcentaje del total	-	-	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	136 280	166 250	77 966	81 173	92 816
4. Importe de los salarios	5 492	5 964	6 577	8 029	8 100 a/
5. Materias primas e insumos	55 713	66 446	36 942	48 645	46 399
6. Valor agregado (3-5)	80 567	99 804	41 024	32 528	46 417
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.06	0.06	0.16	0.25	0.17

/(Continúa)

Cuadro 93 (Conclusión)

Niveles de ingresos	1969	1970	1971	1972	1973
Más de 100 000					
1. Ventas internas	-	-	110 820	-	143 955
Porcentaje del total	-	-	100.0	-	100.0
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	-
Porcentaje del total	-	-	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	-	-	110 820	-	143 955
4. Importe de los salarios	-	-	7 000 a/	-	9 000 a/
5. Materias primas e insumos	-	-	37 779	-	44 496
6. Valor agregado (3-5)	-	-	73 041	-	99 959
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	-	-	0.10	-	0.09

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
Nota: No existen empresas con ingresos entre 19 000 y 50 000.
a/ Estimaciones.

/De los

De los datos se desprende que la tasa de ganancia entre las ET y las EN es muy similar y que la de éstas últimas es significativamente inferior al promedio de las que registran las primeras en la industria manufacturera (ramas 08 a 35). (Véase de nuevo el cuadro 86). La explicación podría ser que se trata de un producto básico de la dieta nacional y sobre el que ejerce el Estado un fuerte control, lo cual, por otra parte, explicaría la escasa presencia de ET en la rama.

En términos generales, se puede observar que a medida que aumenta el nivel de ingresos de las empresas, lo hace el volumen de utilidades captadas. Entre 1970 y 1973, dicho volumen tendió a disminuir para las empresas transnacionales clasificadas como "grandes", pero fue creciente para las clasificadas como "muy grandes" entre 1971 y 1973.

La mayor parte de las utilidades que se envían al exterior por los dos estratos antes mencionados ("grandes" y "muy grandes"),son enviados bajo la forma de intereses por préstamos y de pago de regalías y constituyen un monto relativamente bajo comparado con las utilidades totales (véase el cuadro 94). Sólo en las plantas "grandes" el concepto de utilidades reviste cierta importancia en el incremento de las utilidades totales.

b) Rama Fabricación de productos alimenticios (10)

Más del 65% de las ventas de las ET en esta rama fue realizado por las empresas clasificadas como "muy grandes" en la muestra (cuatro en 1973), sobre un total de 35 ET en la actividad, lo cual indicaría un alto grado de concentración.

Destaca en el análisis de las ventas totales el hecho de que las mismas presentaran un comportamiento cíclico durante el período, con volúmenes elevados de ventas en los años 1969, 1971 y 1973, y bajos en 1970 y 1972, circunstancia que parecería estar indicando que estas ET operan con niveles relativamente altos de capacidad instalada ociosa en los años de bajos volúmenes de ventas registradas, o bien que mantienen constantes los niveles de producción y que su política de ventas las lleva a acumular inventarios que vuelcan al mercado cuando las condiciones se les presentan más favorables para ellas. Cualquiera que sea la razón a que se deba la evolución

/Cuadro 94

Cuadro 94

MEXICO: RAMA 09. MOLIENDA DE TRIGO

(Miles de pesos)

		1969	1970	1971	1972	1973
1.	Utilidades después de impuestos	476	5 993	6 866	8 314	7 404
2.	Intereses a empresas extranjeras	75	379	-	-	-
3.	Pagos a empresas extranjeras por asistencia técnica	-	-	-	-	-
4.	Pagos al extranjero por regalías	-	260	293	101	180
5.	Subtotal utilidades encubiertas (2+3+4)	75	639	293	101	180
6.	Total utilidades reales (1+5)	551	6 632	7 159	8 415	7 584
7.	Relación utilidades encubiertas/ utilidades totales (5÷6) (porcentaje)	13.6	9.6	4.1	1.2	2.4
8.	Utilidades al exterior declaradas	49	45	45	50	55
9.	Subtotal utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	124	684	338	151	235
10.	Relación utilidades al exterior/ utilidades totales (9÷6) (porcentaje)	22.5	10.3	4.7	1.8	3.1
11.	Intereses a bancos en el extranjero	346	-	-	319	781
12.	Subtotal de remesas al exterior (9+11)	470	684	338	470	1 016

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/cíclica

cíclica de las ventas, podría indicar la gran flexibilidad que caracteriza a estas empresas en lo que respecta a trasladar a los precios, los incrementos de los costos de producción que pueden resultar bien sea, de trabajar con niveles relativamente altos de capacidad instalada ociosa, o bien de acumular existencias.

La mayor parte de sus ventas se realiza en el mercado interno. El porcentaje de ventas al exterior se redujo en el período al haber pasado del 15% de las ventas totales en 1969, al 0.5% en 1970, manteniéndose prácticamente en este mismo nivel hasta 1973. (Véanse los cuadros 95 y 96).

Si analizamos las ventas al exterior por estratos de ingreso, observamos que las clasificadas como empresas "chicas" obtuvieron los últimos años los mayores porcentajes con respecto a las ventas totales, y que los mismos acusaban además una tendencia creciente al pasar del 3.8% de las ventas totales en 1969, al 15.8% en 1973. En cambio en las empresas clasificadas como "muy grandes" el porcentaje de esas ventas (al exterior) disminuyó bruscamente, pasando del 17% en 1969 a niveles prácticamente insignificantes en los cuatro años restantes. La explicación podría ser que a nivel de rama industrial, se agregan distintos sistemas agroindustriales constituidos a su vez por distintas clases industriales, con lo cual resulta muy amplio el espectro de productos elaborados. En este contexto, las ET clasificadas como "chicas" no realizan necesariamente los mismos procesos industriales ni obtienen los mismos productos elaborados por las "medianas", "grandes" o "muy grandes".

La tasa de ganancia que se registró en esta rama industrial para las ET, fuy muy superior a la de las EN, por un lado, y muy superior también al promedio de esta relación para el conjunto de las ET que operan en la industria de transformación, por otro. (Véase de nuevo el cuadro 86).

Las cuatro ET mayores que operaban en esta rama pagaron el 45% de los salarios totales. Si se supone que existe una alta correlación entre volumen de ventas y producción, y se considera además que las cuatro ET aludidas realizaron en 1973 el 65% de las ventas totales de la rama, se puede suponer que los niveles de productividad de la mano de obra fueron significativamente mayores para las ET que para las restantes.

El total de las utilidades enviadas al exterior (declaradas + encubiertas), tendió a disminuir los últimos años, al pasar del 72.2% de las

/Cuadro 95

Cuadro 95

MEXICO: RAMA 10. FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

(Miles de pesos)

		1969	1970	1971	1972	1973
1.	Ventas internas	1 988 012	716 670	1 103 509	890 400	1 509 903
2.	Ventas al exterior	351 251	3 798	8 438	7 927	9 408
3.	Ventas totales (1+2)	2 339 263	720 468	1 111 947	898 327	1 519 311
4.	Ventas internas/ventas totales (%)	85.0	99.5	99.2	99.1	99.4
5.	Ventas externas/ventas totales (%)	15.0	0.5	0.8	0.9	0.6
6.	Importe salarios	71 850	29 792	30 130	39 048	54 393
7.	Materias primas e insumos	1 144 180	416 504	524 275	583 435	716 692
8.	Valor agregado (3-7)	1 225 083	303 964	587 672	314 892	802 619
9.	Relación salarios/valor agregado (6÷8)	0.06	0.10	0.05	0.12	0.07
	Total de empresas	38	35	35	35	35

Fuente: Cuadro 96.

/Cuadro 96

Cuadro 96

MEXICO: RAMA 10. FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

(Miles de pesos)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 0 a 10 000					
1. Ventas internas	56 742	50 809	36 831	29 067	23 352
Porcentaje del total	96.2	98.8	94.4	86.1	84.2
2. Ventas al exterior	2 213	606	2 193	4 705	4 390
Porcentaje del total	3.8	1.2	5.6	13.9	15.0
3. Total ventas (1+2)	58 955	51 415	39 024	33 772	27 742
4. Importe de los salarios	3 058	2 554	2 102	3 295	3 408
5. Materias primas e insumos	35 493	20 535	19 474	10 801	7 651
6. Valor agregado (3-5)	23 462	30 880	19 550	22 971	20 091
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.13	0.08	0.11	0.14	0.17
De 10 000 a 50 000					
1. Ventas internas	169 930	260 823	260 406	319 685	362 643
Porcentaje del total	95.8	98.8	97.9	99.4	99.0
2. Ventas al exterior	7 535	3 192	5 676	1 987	3 529
Porcentaje del total	4.2	1.2	2.1	0.6	1.0
3. Total ventas (1+2)	177 465	264 015	266 082	321 672	366 172
4. Importe de los salarios	10 386	9 276	8 840	13 156	20 556
5. Materias primas e insumos	134 941	158 971	156 443	192 535	230 640
6. Valor agregado (3-5)	42 524	105 044	109 639	129 137	135 532
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.24	0.09	0.08	0.10	0.15

/(continúa)

Cuadro 96 (Conclusión)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 50 000 a 100 000					
1. Ventas internas	89 401	144 016	161 189	177 221	135 217
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	76
Porcentaje del total	-	-	-	-	0.1
3. Total ventas (1+2)	89 401	144 016	161 189	177 221	135 293
4. Importe de los salarios	-	3 828	4 015	4 521	5 291
5. Materias primas e insumos	48 602	103 736	120 902	130 009	87 647
6. Valor agregado (3-5)	40 799	40 280	40 287	47 212	42 355
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	-	0.10	0.10	0.10	0.12
Más de 100 000					
1. Ventas internas	1 671 939	261 022	645 083	364 427	988 691
Porcentaje del total	83.0	100.0	99.9	99.7	99.9
2. Ventas al exterior	341 503	-	569	1 235	1 413
Porcentaje del total	17.0	-	0.1	0.3	0.1
3. Total ventas (1+2)	2 013 442	261 022	645 652	365 662	990 104
4. Importe de los salarios	58 406	14 134	15 173	18 074	25 138
5. Materias primas e insumos	925 944	133 262	227 456	250 090	390 754
6. Valor agregado (3-5)	1 087 498	127 760	418 196	115 572	599 350
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	0.05	0.11	0.04	0.16	0.04

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/utilidades

utilidades totales en 1969 al 32.3% en 1973. Es importante destacar, sin embargo, que este monto es muy superior al que efectivamente declararon. La mayor parte de las utilidades que se enviaron al exterior, lo fueron por concepto de "pagos por regalías". (Véase el cuadro 97.)

En el último año analizado, la mayor relación salario/valor agregado correspondió a las empresas "chicas", y la menor a las "muy grandes".

c) Rama Bebidas (11)

Las cuatro ET mayores de la rama industrial vinculada a la elaboración de bebidas, obtuvieron el 65% de las ventas totales (del total de 23 empresas de la muestra), participación que aumentó los últimos años y pasó del 68% en 1973. La mayor parte de las ventas se realizó en el mercado interno, a niveles que oscilaron entre el 96% y el 99%. (Véase el cuadro 98).

La mayor parte de las ventas al exterior en el período 1969-1973 fue realizada por las ET clasificadas como "muy grandes", que fueron además las que registraron ventas al exterior durante casi todo el período y en proporción creciente. (Véase el cuadro 99).

Las cuatro ET "muy grandes" generaron el 65% de los salarios pagados, el 66% del valor agregado y consumieron el 62% de las materias primas, todo lo cual estaría indicando un alto grado de concentración en la rama.

Por lo que respecta a la relación salario/valor agregado, para el conjunto, acusó una tendencia creciente hasta 1972 para disminuir en 1973. El comportamiento de esta relación al nivel de estratos fue muy errático y las relaciones más bajas en esta rama correspondieron a las empresas "chicas".

Las tasas de ganancia de las ET que operan en esta industria han sido superiores a las de las EN, en particular durante los años 1972 y 1973, aunque ligeramente inferiores al promedio nacional obtenido por las ET. (Véase de nuevo el cuadro 86).

d) Rama Tabaco (12)

En la muestra de la rama vinculada al procesamiento de tabaco, se identificaron cuatro empresas, clasificadas dos de ellas como "muy grandes"

/Cuadro 97

Cuadro 97

MEXICO: RAMA 10. FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

(Miles de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973
1. Utilidades después de impuestos	42 505	81 935	69 156	97 092	130 303
2. Intereses a empresas extranjeras	21 309	1 980	1 667	1 346	713
3. Pagos a empresas extranjeras por asistencia técnica	15 350	11 008	7 320	6 321	6 795
4. Pagos al extranjero por regalías	1 105	24 106	22 761	27 443	15 431
5. Subtotal utilidades encubiertas (2+3+4)	37 764	37 094	31 748	35 110	22 939
6. Total utilidades reales (1+5)	80 269	119 029	100 904	132 202	153 242
7. Relación utilidades encubiertas/utilidades totales (5:6) (porcentaje)	47.1	31.2	31.5	26.6	15.0
8. Utilidades al exterior declaradas	20 203	422	20 334	23 554	26 548
9. Subtotal utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	57 967	37 516	52 082	58 664	49 487
10. Relación utilidades al exterior/utilidades totales (9:6) (porcentaje)	72.2	31.5	51.6	44.4	32.3
11. Intereses a bancos en el extranjero	25 495	1 553	812	1 976	3 269
12. Subtotal de remesas al exterior (9+11)	83 462	39 069	52 894	60 640	52 756

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 98

Cuadro 98

MEXICO: RAMA 11. BEBIDAS

(Miles de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973
1. Ventas internas	1 342 636	932 081	1 016 941	1 076 964	1 762 843
2. Ventas al exterior	21 497	11 162	39 854	17 243	28 786
3. Ventas totales (1+2)	1 364 133	943 243	1 056 795	1 094 207	1 791 629
4. Ventas internas/Ventas totales (porcentaje)	98.4	98.8	96.2	98.4	98.4
5. Ventas externas/Ventas totales (porcentaje)	1.6	1.2	3.8	1.6	1.6
6. Importe Salarios	67 067	81 275	86 047	99 406	107 484
7. Materias primas e insumos	439 576	402 996	498 119	493 289	590 054
8. Valor agregado (3-7)	924 557	540 247	558 676	600 918	1 201 575
9. Relación Salarios/Valor agregado (6:8)	0.07	0.15	0.15	0.17	0.09
Total de empresas	22	23	23	24	23

Fuente: Cuadro 99.

/Cuadro 99

Cuadro 99

MEXICO: RAMA 11. BEBIDAS

(Miles de pesos)

Niveles de ingresos	1969	1970	1971	1972	1973
De 0 a 10 000					
1. Ventas internas	25 957	11 796	27 418	19 579	22 478
Porcentaje del total	100.0	99.6	99.8	99.6	99.5
2. Ventas al exterior	-	53	54	77	107
Porcentaje del total	-	0.4	0.2	0.4	0.5
3. Total ventas (1+2)	25 957	11 849	27 472	19 656	22 585
4. Importe de los salarios	722	655	867	586	737
5. Materias primas e insumos	8 629	6 272	6 504	4 500	1 680
6. Valor agregado (3-5)	17 328	5 577	20 968	15 156	20 905
7. Relación salarios/valor agregado (4:6)	0.04	0.12	0.04	0.04	0.04
De 10 000 a 50 000					
1. Ventas internas	118 200	274 519	263 778	293 148	362 579
Porcentaje del total	90.6	100.0	90.1	100.0	100.0
2. Ventas al exterior	12 300	-	28 838	-	-
Porcentaje del total	9.4	-	9.9	-	-
3. Total ventas (1+2)	130 500	274 519	292 616	293 148	362 579
4. Importe de los salarios	9 483	25 495	22 399	27 780	25 380
5. Materias primas e insumos	42 141	95 352	124 222	133 137	133 204
6. Valor agregado (3-5)	88 359	179 167	168 394	160 011	229 375
7. Relación salarios/valor agregado (4:6)	0.11	0.14	0.13	0.17	0.11

/(Continúa)

Cuadro 99 (Conclusión)

Niveles de ingresos	1969	1970	1971	1972	1973
De 50 000 a 100 000					
1. Ventas internas	79 151	137 751	64 080	130 121	197 478
Porcentaje del total	90.1	92.9	100.0	100.0	100.0
2. Ventas al exterior	8 690	10 506	-	-	-
Porcentaje del total	9.9	7.1	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	87 841	148 257	64 080	130 121	197 478
4. Importe de los salarios	2 500 a/	5 417	6 636	7 752	11 371
5. Materias primas e insumos	17 020	40 654	50 752	53 950	84 974
6. Valor agregado (3-5)	70 821	107 603	13 328	76 171	112 504
7. Relación salarios/valor agregado (4:6)	0.04	0.05	0.50	0.10	0.10
Más de 100 000					
1. Ventas internas	1 119 328	508 015	661 665	634 116	1 180 308
Porcentaje del total	100.0	99.9	98.4	97.4	97.6
2. Ventas al exterior	507	603	10 962	17 166	28 679
Porcentaje del total	-	0.1	1.6	2.6	2.4
3. Total ventas (1+2)	1 119 835	508 618	672 627	651 282	1 208 987
4. Importe de los salarios	56 862	49 708	56 155	63 288	69 996
5. Materias primas e insumos	371 786	260 718	316 641	301 702	370 196
6. Valor agregado (3-5)	748 049	247 900	355 986	349 580	838 971
7. Relación salarios/valor agregado (4:6)	0.08	0.20	0.16	0.18	0.08

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

a/ Estimaciones.

/a partir

a partir de 1972 por su nivel de ingreso. Fueron estas dos empresas las que obtuvieron la mayor participación en las ventas totales (78% en 1972 y 99% en 1973), en el pago de salarios, en las materias primas y en el valor agregado (en proporción similar).

El volumen de las ventas totales de esta rama fue en aumento durante el período 1969-1973, correspondiendo en su mayor parte al mercado interno, que aumentó desde 40% en 1970 hasta 93% en 1973. La mayor parte de las ventas al exterior fue efectuada por las empresas grandes. (Véanse los cuadros 100, 101 y 102.)

La relación salarios/valor agregado registró los más altos niveles en relación al promedio de la rama, en las empresas clasificadas como "chicas".

En esta rama industrial las utilidades tuvieron trascendental importancia al representar en 1973 casi el 89% de las utilidades reales totales. Las utilidades bajo los tres conceptos que se señalaron, fueron de importancia, pero fue el "pago por asistencia técnica" el más constante (véase el cuadro 103). Debe señalarse que estos empresarios no declararon el envío de utilidades al exterior, pero remitieron la mayor parte de las utilidades reales a sus países de origen encubiertas en diversas formas.

e) Rama Textiles (13)

En la rama textil, el volumen de ventas totales fue creciente durante el período 1969-1973. Casi el 100% de estas ventas correspondió al mercado interno. (Véase el cuadro 104.)

De las 16 ET de la muestra, dos se clasificaron, por sus niveles de ingreso, como "muy grandes"; fueron adquiriendo una participación creciente en el volumen de ventas que pasó del 70% en 1970 a cerca del 85% en 1973. Consumieron el 70% en 1970 y el 80% en 1973 de la materia prima, y el valor agregado que generaron ambas pasó del 71% en 1970 al 83% en 1973. Sin embargo, la proporción de salarios que pagaron sólo fue el 45% en 1970 y el 60% en 1973. (Véase el cuadro 105.)

Lo anterior estaría indicando, por un lado, una mayor eficiencia productiva por las ET "muy grandes" en el uso de las materias primas y, por otro,

/Cuadro 100

Cuadro 100

MEXICO: RAMA 11. BEBIDAS

(Miles de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973
1. Utilidades declaradas después de Impuestos	131 416	40 122	55 010	82 510	103 812
2. Intereses a empresas extranjeras	4 046	562	1 121	6 470	1 206
3. Pagos a empresas extranjeras por Asistencia Técnica	4 419	3 876	971	1 250	676
4. Pagos al extranjero por Regalías	63 084	3 025	-	54 166	59 306
5. Subtotal Utilidades encubiertas (2+3+4)	71 549	7 463	2 092	61 886	61 188
6. Total Utilidades reales (1+5)	202 965	47 585	57 102	144 396	165 000
7. Relación Utilidades encubiertas/ Utilidades totales (5÷6) (Porcentajes)	35.3	15.7	3.7	42.9	37.1
8. Utilidades al exterior declaradas	597	1 209	1 143	3 833	7 994
9. Subtotal Utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	72 146	8 672	3 235	65 719	69 182
10. Relación Utilidades al exterior/ Utilidades totales (9÷6) (Porcentajes)	35.6	18.2	5.7	45.5	41.9
11. Intereses a bancos en el extranjero	3 087	3 043	2 833	3 023	8 105
12. Subtotal de remesas al exterior (9+11)	75 233	11 715	6 068	68 742	77 287

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 101

Cuadro 101

MEXICO: RAMA 12. TABACO

(Miles de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973
1. Ventas internas	1 743	78 637	273 293	230 120	520 184
2. Ventas al exterior	27 714	119 432	62 103	69 637	39 364
3. Ventas totales (1+2)	29 457	198 069	335 396	299 757	559 548
4. Ventas internas/Ventas totales (Porcentajes)	5.9	39.7	81.5	76.8	93.0
5. Ventas externas/Ventas totales (Porcentajes)	94.1	60.3	18.5	23.2	7.0
6. Importe Salarios	2 438	5 725	16 282	8 777	13 754
7. Materias primas e insumos	41 492	113 244	202 309	230 873	350 844
8. Valor agregado (3-7)	-	84 825	133 087	68 884	208 704
9. Relación Salarios/Valor agregado (6÷8)	-	0.07	0.12	0.12	0.07
Total de empresas	4	4	4	4	4

Fuente: Cuadro 102.

/Cuadro 102

Cuadro 102

MEXICO: RAMA 12. TABACO

(Miles de pesos)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 0 a 10 000					
1. Ventas internas	274	731	915	967	911
Porcentaje del total	77.8	75.5	88.1	86.2	73.9
2. Ventas al exterior	78	237	124	155	321
Porcentaje del total	22.2	24.5	11.9	13.8	26.1
3. Total ventas (1+2)	352	968	1 039	1 122	1 232
4. Importe de los salarios	95	182	217	216	240
5. Materias primas e insumos	138	350	320	311	366
6. Valor agregado (3-5)	214	618	719	811	866
7. Relación salarios/Valor agregado (4÷6)	0.44	0.29	0.30	0.27	0.28
De 10 000 a 50 000					
1. Ventas internas	1 469	1 399	-	-	-
Porcentaje del total	5.1	4.0	-	-	-
2. Ventas al exterior	27 636	33 674	-	-	-
Porcentaje del total	94.9	96.0	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	29 105	35 073	-	-	-
4. Importe de los salarios	2 343	2 500	-	-	-
5. Materias primas e insumos	30 665	29 551	-	-	-
6. Valor agregado (3-5)	-	5 522	-	-	-
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	-	0.45	-	-	-

/(Continúa)

Cuadro 102 (Conclusión)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 50 000 a 100 000					
1. Ventas internas	-	76 507	89 764	-	-
Porcentaje del total	-	47.2	59.2	-	-
2. Ventas al exterior	-	85 521	61 979	64 540	-
Porcentaje del total	-	52.8	40.8	100.0	-
3. Total ventas (1+2)	-	162 028	151 743	64 540	-
4. Importe de los salarios	-	5 543	1 693	1 500	-
5. Materias primas e insumos	10 689	83 343	39 525	32 585	-
6. Valor agregado (3-5)	-	78 685	112 218	31 955	-
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	-	0.07	0.02	0.05	-
Más de 100 000					
1. Ventas internas	-	-	182 614	229 153	519 273
Porcentaje del total	-	-	100.0	97.9	93.0
2. Ventas al exterior	-	-	-	4 942	39 043
Porcentaje del total	-	-	-	2.1	7.0
3. Total ventas (1+2)	-	-	182 614	234 095	558 316
4. Importe de los salarios	-	-	14 372	7 961	13 514
5. Materias primas e insumos	-	-	162 464	197 977	350 478
6. Valor agregado (3-5)	-	-	20 150	36 118	207 838
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	-	-	0.71	0.22	0.07

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 103

Cuadro 103

MEXICO: RAMA 12. TABACO

(Miles de pesos)

		1969	1970	1971	1972	1973
1.	Utilidades declaradas después de impuestos	-	656	2 705	1 824	953
2.	Intereses a empresas extranjeras	3 901	2 630	497	-	43
3.	Pagos a empresas extranjeras por asistencia técnica	698	2 215	1 610	2 647	3 133
4.	Pagos al extranjero por regalías	581	-	401	-	4 296
5.	Subtotal Utilidades encubiertas (2+3+4)	5 180	4 845	2 508	2 647	7 472
6.	Total Utilidades reales	5 180	5 501	5 213	4 471	8 425
7.	Relación Utilidades encubiertas/ Utilidades totales (5÷6) (%)	100.0	88.1	48.1	59.2	88.7
8.	Utilidades al exterior declaradas	-	-	-	-	-
9.	Subtotal Utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	5 180	4 845	2 508	2 647	7 472
10.	Relación Utilidades al exterior/ Utilidades totales (9÷6) (%)	100.0	88.1	48.1	59.2	88.7
11.	Intereses a bancos en el extranjero	1 497	4 296	2 976	2 875	15 394
12.	Subtotal de remesas al exterior (9+11)	6 677	9 141	5 484	5 522	22 866

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 104

Cuadro 104

MEXICO: RAMA 13. TEXTILES

(Miles de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973
1. Ventas internas	704 666	819 055	904 649	1 078 127	1 294 713
2. Ventas al exterior	-	1 169	18 219	6 389	4 496
3. Ventas totales (1+2)	704 666	820 224	922 868	1 084 516	1 299 209
4. Ventas internas/Ventas totales (porcentaje)	100.0	99.9	98.0	99.4	99.7
5. Ventas externas/Ventas totales (porcentaje)	-	0.1	2.0	0.6	0.3
6. Importe Salarios	63 324	71 163	99 133	112 732	108 118
7. Materias primas e insumos	215 484	298 254	335 322	428 843	333 944
8. Valor agregado (3-7)	489 182	521 970	587 536	655 673	965 265
9. Relación Salarios/Valor agregado (6÷8)	0.13	0.14	0.17	0.17	0.11
	11	16	16	16	16

Fuente: Cuadro 105.

/Cuadro 105

Cuadro 105

MEXICO: RAMA 13. TEXTILES

(Miles de pesos)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 0 a 10 000					
1. Ventas internas	14 653	19 983	29 748	27 354	24 701
Porcentaje del total	100.0	94.6	92.6	89.4	87.8
2. Ventas al exterior	-	1 142	2 388	3 257	3 424
Porcentaje del total	-	5.4	7.4	10.6	12.2
3. Total ventas (1+2)	14 653	21 125	32 136	30 611	28 125
4. Importe de los salarios	2 310	5 437	3 484	6 485	6 887
5. Materias primas e insumos	3 743	6 588	7 843	8 807	6 384
6. Valor agregado (3-5)	10 910	14 537	24 293	21 804	21 741
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	0.21	0.37	0.14	0.30	0.32
De 10 000 a 50 000					
1. Ventas internas	127 590	143 682	126 652	161 361	198 671
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	259
Porcentaje del total	-	-	-	-	0.1
3. Total ventas (1+2)	127 590	143 682	126 652	161 361	198 930
4. Importe de los salarios	21 857	22 389	21 695	21 361	22 919
5. Materias primas e insumos	39 156	44 977	38 412	45 664	60 018
6. Valor agregado (3-5)	88 434	98 705	88 240	115 697	138 912
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	0.25	0.23	0.25	0.18	0.17

/(Continúa)

Cuadro 105 (Conclusión)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 50 000 a 100 000					
1. Ventas internas	67 235	72 328	66 784	69 614	-
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	-
2. Ventas al exterior	-	-	-	32	-
Porcentaje del total	-	-	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	67 235	72 328	66 784	69 646	-
4. Importe de los salarios	10 063	11 847	13 028	13 726	-
5. Materias primas e insumos	29 903	32 526	44 952	38 713	-
6. Valor agregado (3-5)	37 332	39 802	21 832	30 933	-
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	0.27	0.30	0.60	0.44	-
Más de 100 000					
1. Ventas internas	495 188	583 062	681 465	819 798	1 071 341
Porcentaje del total	100.0	100.0	97.7	99.6	99.9
2. Ventas al exterior	-	27	15 831	3 100	813
Porcentaje del total	-	-	2.3	0.4	0.1
3. Total ventas (1+2)	495 188	583 089	697 296	822 898	1 072 154
4. Importe de los salarios	29 094	31 490	60 926	71 160	64 895
5. Materias primas e insumos	142 682	214 163	244 115	335 659	267 542
6. Valor agregado (3-5)	352 506	368 926	453 181	487 239	804 612
7. Relación salarios/valor agregado (4÷6)	0.08	0.08	0.13	0.15	0.08

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/que la

que la productividad de la mano de obra fue mayor en las mismas que en el resto, lo cual habría determinado durante el período estudiado que se registrara para estas últimas un uso proporcionalmente creciente de mano de obra.

En general, la relación salario/valor agregado de la rama fue creciente hasta 1971, se estancó en 1972 y descendió en 1973 a niveles inferiores a los registrados en 1969. Lógicamente, esta relación fue menor para las dos empresas mayores.

Las tasas de ganancia de las ET fueron, también en esta rama, muy superiores a las de las EN, aunque inferiores al promedio nacional de las ET. (Véase de nuevo el cuadro 86).

El monto de las utilidades encubiertas en relación a las utilidades totales reales, no fue muy grande, aunque en valor absoluto pasasen de los 37 millones de pesos en 1973. El concepto más importante al respecto lo constituyó el pago "por asistencia técnica". Esta rama envió al exterior una cifra cercana al 30% de las utilidades reales totales. (Véase el cuadro 106).

f) Rama Otros textiles (14)

En la muestra de la rama "Otros textiles" se registraron 11 ET, de las cuales las tres mayores que operan desde 1970 generaron entre el 80% y el 90% del volumen total de ventas, en proporción creciente durante los últimos cuatro años del período analizado. El destino de dichas ventas se distribuyó aproximadamente por mitades entre el mercado interno y el externo, siendo las empresas "muy grandes" las que realizaron fundamentalmente estas exportaciones. (Véanse los cuadros 107 y 108).

La mayor parte de las materias primas fue utilizada por las ET más grandes, que en 1970 consumieron el 77%, en 1972 el 50% y en 1973 el 83% de las mismas.

Por otra parte, el porcentaje de salarios pagados por las ET más grandes fue del 35% en 1970 (el más bajo) y llegó al 50% en 1973.

De lo expuesto se deduce que durante el período analizado, la productividad de la mano de obra fue mayor en las tres empresas más grandes que

/Cuadro 106

Cuadro 106

MEXICO: RAMA 13. TEXTILES

(Miles de pesos)

		1969	1970	1971	1972	1973
1.	Utilidades declaradas después de impuestos	78 084	96 919	83 856	82 085	155 156
2.	Intereses a empresas extranjeras	688	738	1 542	202	333
3.	Pagos a empresas extranjeras por asistencia técnica	19 815	23 000	24 913	29 430	36 843
4.	Pagos al extranjero por regalías	188	226	662	737	192
5.	Subtotal de utilidades encubiertas (2+3+4)	20 691	23 964	27 117	30 369	37 368
6.	Total utilidades reales (1+5)	98 775	120 883	110 973	112 454	192 524
7.	Relación utilidades encubiertas/Utilidades totales (÷6) (porcentaje)	21.0	19.8	24.4	27.0	19.4
8.	Utilidades al exterior declaradas	8 545	8 400	11 200	8 311	14 400
9.	Subtotal utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	29 236	32 364	38 317	38 680	51 768
10.	Relación utilidades al exterior/Utilidades totales (9÷6 (porcentaje)	29.6	26.8	34.5	34.4	26.9
11.	Intereses a bancos en el extranjero	3 532	3 135	4 800	8 353	9 287
12.	Subtotal de remesas al exterior (9+11)	32 768	35 499	43 117	47 033	61 055

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/Cuadro 107

Cuadro 107

MEXICO: RAMA 14. OTROS TEXTILES

(Miles de pesos)

	1969	1970	1971	1972	1973
1. Ventas internas	279 502	349 972	366 446	507 175	548 328
2. Ventas al exterior	247 092	434 683	351 620	321 482	598 405
3. Ventas totales (1+2)	526 594	784 655	718 066	828 657	1 146 733
4. Ventas internas/Ventas totales (porcentaje)	53.1	44.6	51.0	61.2	47.8
5. Ventas externas /Ventas totales (porcentaje)	46.9	55.4	49.0	38.8	52.2
6. Importe Salarios	23 834	22 675	26 589	25 296	27 752
7. Materias primas e insumos	216 017	182 913	207 433	123 703	322 449
8. Valor agregado (3-7)	310 577	601 742	510 633	704 954	824 284
9. Relación Salarios/Valor agregado (6÷10)	0.08	0.04	0.05	0.04	0.03
Total de empresas	9	11	11	11	11

Fuente: Cuadro 108.

/Cuadro 108

Cuadro 108

MEXICO. RAMA 14. OTROS TEXTILES

(Miles de pesos)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 0 a 10 000					
1. Ventas internas	9 110	7 939	11 228	12 684	14 381
Porcentaje del total	100.0	70.5	97.4	96.5	95.4
2. Ventas al exterior	-	3 318	304	462	701
Porcentaje del total	-	29.5	2.6	3.5	4.6
3. Total ventas (1+2)	9 110	11 257	11 532	13 146	15 082
4. Importe de los salarios	1 269	2 527	2 534	3 242	4 128
5. Materias primas e insumos	1 643	1 221	601	1 568	1 575
6. Valor agregado (3-5)	7 467	10 036	10 931	11 578	13 507
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.17	0.25	0.23	0.28	0.31
De 10 000 a 50 000					
1. Ventas internas	54 902	72 489	45 203	48 556	-
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	-
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	-
Porcentaje del total	-	-	-	-	-
3. Total ventas (1+2)	54 902	72 489	45 203	48 556	-
4. Importe de los salarios	5 237	6 888	2 115	3 074	-
5. Materias primas e insumos	17 133	20 644	37 678	16 106	-
6. Valor agregado (3-5)	37 769	51 845	7 525	32 450	-
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.14	0.13	0.28	0.09	-

/(Continúa)

Cuadro 108 (Conclusión)

Niveles de ingreso	1969	1970	1971	1972	1973
De 50 000 a 100 000					
1. Ventas internas	57 117	51 472	54 215	116 375	120 600
Porcentaje del total	100.0	100.0	100.0	100.0	99.1
2. Ventas al exterior	-	-	-	-	1 162
Porcentaje del total	-	-	-	-	0.9
3. Total ventas (1+2)	57 117	51 472	54 215	116 375	121 762
4. Importe de los salarios	4 834	5 011	5 768	6 901	9 602
5. Materias primas e insumos	26 722	19 585	14 367	43 566	67 054
6. Valor agregado (3-5)	30 395	31 887	39 848	72 809	54 708
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.16	0.16	0.14	0.09	0.18
Más de 100 000					
1. Ventas internas	158 373	218 072	255 800	329 560	413 347
Porcentaje del total	39.1	33.6	42.1	50.7	40.9
2. Ventas al exterior	247 092	431 365	351 316	321 020	596 542
Porcentaje del total	60.9	66.4	57.9	49.3	59.1
3. Total ventas (1+2)	405 465	649 437	607 116	650 580	1 009 889
4. Importe de los salarios	12 494	8 249	16 172	12 079	14 022
5. Materias primas e insumos	170 519	141 463	154 787	62 463	253 820
6. Valor agregado (3-5)	234 946	507 974	452 329	588 117	756 069
7. Relación salarios/ valor agregado (4÷6)	0.05	0.02	0.04	0.02	0.02

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/en el

en el resto, aunque en el último año aumentara la proporción de la mano de obra utilizada por las ET "muy grandes".

La proporción del valor agregado que generaron las empresas "muy grandes" en esta muestra fue en aumento durante el período estudiado, excepto en 1972, año en el que descendió un poco con respecto a 1970, pero en 1973 experimentó un aumento notable llegando aproximadamente al 93% del total generado en las 11 ET de la rama.

Por lo que respecta a las tasas de ganancia en esta rama industrial, se pudo comprobar que las registradas por las ET fueron muy superiores a las de las EN, aunque a su vez ligeramente inferiores al promedio nacional para el conjunto de las ET en la industria de transformación. (Véase de nuevo el cuadro 86).

Más de la mitad de las utilidades totales fue generada por las tres empresas mayores. De la totalidad de esas utilidades entre un 16% en 1972 y un 53.9% en 1973 fue enviado al extranjero, principalmente bajo los conceptos de pagos de "asistencia técnica" y de "regalías a empresas extranjeras".

Las declaraciones por concepto de "utilidades directas pagadas al extranjero" no tuvieron ninguna importancia de 1970 a 1972; sólo la tuvo en 1973. (Véase el cuadro 109).

/Cuadro 109

Cuadro 109

MEXICO: RAMA 14. OTROS TEXTILES

(Miles de pesos)

		1969	1970	1971	1972	1973
1.	Utilidades declaradas después de impuestos	14 234	16 420	20 157	28 731	32 871
2.	Intereses a empresas extranjeras	231	105	219	140	633
3.	Pagos a empresas extranjeras por asistencia técnica	3 547	3 526	3 463	4 148	3 760
4.	Pagos al extranjero por regalías	281	413	931	1 076	1 135
5.	Subtotal de Utilidades encubiertas (2+3+4)	4 059	4 044	4 613	5 364	5 528
6.	Total Utilidades reales	18 293	20 464	24 770	34 095	38 399
7.	Relación Utilidades encubiertas/ Utilidades totales (5:6) (porcentaje)	22.2	19.8	18.6	15.7	14.4
8.	Utilidades al exterior declaradas	-	49	98	172	15 165
9.	Subtotal Utilidades al exterior encubiertas y declaradas (5+8)	4 059	4 093	4 711	5 536	20 693
10.	Relación Utilidades al exterior/ Utilidades totales (9÷6) (porcentaje)	22.2	20.0	19.0	16.2	53.9
11.	Intereses a bancos en el extranjero	2 332	9 729	9 757	8 774	2 531
12.	Subtotal de remesas al exterior (9+11)	6 391	13 822	14 468	14 310	23 224

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

/VI. ACCIONES

VI. ACCIONES NORMATIVAS DESARROLLADAS POR EL ESTADO PARA EL CONTROL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Aspectos generales

La política económica del Estado en lo referente al desarrollo industrial se orientó en la época analizada a asegurar al inversionista nacional y extranjero, altas tasas de ganancia, a base de la estabilidad de precios en sectores de servicios clave, fundamentalmente energéticos, tarifas de agua y transporte ferroviario, y de mantener bajo el precio de los productos agrícolas tanto de materias primas como de consumo doméstico. Por otra parte, se proporcionaba estímulo al desarrollo industrial a través de políticas proteccionistas (manteniendo bajos aranceles y controles cuantitativos a la importación), estímulos fiscales y subsidios.

Estos hechos, aunque contribuyeron a impulsar el desarrollo industrial del país y a alcanzar la meta de sustitución de importaciones que se había fijado la política económica del Estado durante varios sexenios, dio lugar a una industria de alto costo social que dependía de la ayuda económica que el Estado le proporcionaba y además de tecnologías extranjeras apropiadas para países con escasa dotación de recursos humanos y abundancia de energéticos baratos y que, por ese motivo, impedía absorber la mano de obra creciente que el mismo proceso generaba y dilapidaba los recursos no renovables del país.

Lo más importante, en este caso, es que quien más se beneficiaba de estas políticas era el capital extranjero que, además de las facilidades y estímulos citados, por la gestación de un mercado cautivo que las políticas proteccionistas mantenían, veía favorecida su condición oligopólica en el mercado interno, en particular para la fijación de precios.

Por otra parte, la libertad en que se encontraban los empresarios para ubicar sus inversiones (no hay que olvidar que las leyes promulgadas por el gobierno para forzar una determinada localización de la industria fueron más estimulantes que obligatorias) les permitió aprovechar la infraestructura creada, sobre todo en los centros de consumo (que les significaba importantes ahorros) y fue favoreciendo la concentración de

/la actividad

la actividad económica y, por consiguiente, la demanda de nuevas inversiones en infraestructura en unas cuantas zonas del país. Concentración que también las favoreció en la medida en que los gastos que implicaba siempre eran absorbidos por el Estado.

Paralelamente, a escala mundial, se desarrollaba un acentuado proceso expansionista de los capitales originarios de los países centrales, tendiente a situarlos en las áreas periféricas tradicionalmente productoras de materias primas.

Aquellos capitales disponían de múltiples ventajas con respecto a los empresarios locales, que resultaban fundamentalmente de aspectos como el acceso a las fuentes de financiamiento, la disponibilidad de tecnologías y de patentes y marcas y una alta capacidad de organización empresarial tanto industrial como comercial y administrativa. Estos elementos, más el apoyo que el Estado les brindaba, permitieron al capital extranjero penetrar y obtener el control del proceso de industrialización del país.

Históricamente, las empresas transnacionales se fijaron en las industrias caracterizadas por la existencia de altos niveles de concentración y fuertes barreras de entrada. Por lo tanto, las utilidades que obtienen esas empresas pueden catalogarse como "rentas oligopólicas", puesto que se derivan, en definitiva, del poder de mercado que se crea por la particular combinación y la disponibilidad que tienen de capital, tecnología y organización.

Las empresas aludidas, en general, no se caracterizaban por causar en los países huéspedes grandes efectos en cuanto a formación y capacitación profesional e investigación y desarrollo tecnológico.

A causa del alto grado de centralización que existe en lo que se refiere a la toma de decisiones de las subsidiarias con respecto a la matriz, se fue produciendo una dependencia del país huésped tanto de las empresas transnacionales como de los países originarios de las mismas. Es decir, las inversiones extranjeras llevan implícito el peligro del control político exterior.

De la presencia de estas empresas se deriva, también, que "cuando las empresas transnacionales establecen instalaciones de producción y fabrican nuevos productos, crean también (y fomentan) nuevas

/necesidades

necesidades y nuevas demandas de estos productos, en parte por medio de la publicidad y en parte por la fuerza del ejemplo (efecto de demostración); ...todo el mundo se pregunta cada vez más si no es cierto, al menos en parte, que las necesidades se crean artificialmente".[1/]

Hasta 1971 las empresas transnacionales, además de beneficiarse de las políticas de desarrollo industrial, no tropezaban con restricción alguna en cuanto a las ramas de actividad a las que quisieran dirigirse; podían conservar el control absoluto del capital invertido y de las tecnologías usadas, y disponían, además, de la libertad de imponer sus normas y condiciones en cuanto al uso de marcas y patentes y de la posibilidad de limitar la producción al mercado interno. En vista de ello, el Estado empezó a adoptar, a partir de 1971, medidas de política económica tendientes a modificar, disminuir, controlar y regular la acción de estas empresas.

A partir del sexenio 1971-1976 se redujeron los subsidios que el Estado había otorgado tradicionalmente a la industria a base de mantener los precios bajos tanto para los bienes como para los servicios que el mismo les proporcionaba, elevándose las tarifas eléctricas y aumentándose los precios de los hidrocarburos y del acero.[2/]

2. Leyes promulgadas para la inversión extranjera

Con el propósito de fortalecer la independencia económica del país, el gobierno hizo suyas diversas iniciativas que se transformaron en tres leyes básicas para regular y reglamentar diversos aspectos relacionados con la presencia y las actividades de las empresas transnacionales en los procesos industriales. Fueron la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas,

1/ Organización de los Estados Americanos (OEA), Consideraciones sobre Política Gubernamental hacia las Empresas Transnacionales en América Latina, estudio preliminar, Washington, 1974, pág. 12.

2/ Véase al respecto Carlos Tello, La política económica en México, 1970-1976, Editorial Siglo XXI, México, 1979, pág. 73.

/la Ley para

la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la Ley de Invenciones y Marcas. Se analizan brevemente a continuación para poner de relieve los aspectos de mayor interés para este trabajo.

La primera de ellas, que aprobó el Congreso de la Unión a fines de 1972 y entró en vigor el 29 de enero de 1973, se ha dirigido, en general, a:

a) Regular la transferencia de tecnología de tal forma que las condiciones que se establezcan en los contratos, se ajusten a los objetivos del desarrollo económico y social del país y de independencia nacional.

b) Fortalecer la posición negociadora de las empresas con los efectos de que puedan adquirir tecnología en las condiciones más v ventajosas, tanto en materia de contraprestaciones y de condiciones contractuales para su uso, como del tipo de bienes fabricados con ella.

c) Establecer un registro oficial en el que se definan las condiciones por las que deban regirse los contratos, a efecto de alcanzar una mejor planificación del desarrollo industrial y tecnológico del país.

Se pretendía salvar con esa legislación los elementos negativos que implicaba la adquisición de tecnología por la industria del país, elementos que pueden circunscribirse a cuatro aspectos fundamentales que pueden presentarse simultáneamente o por separado:

1) Por lo general las tecnologías de que se trata eran obsoletas en su país de origen o resultaban inadecuadas tanto para el tamaño del mercado nacional como por la escasez relativa de algunos factores de la producción y de la disponibilidad de insumos y materias primas, en particular los energéticos. En ciertos casos, se presentaban juntos los dos aspectos negativos;

2) Los pagos que debían realizarse por el uso de las tecnologías eran, por lo común, excesivos para el nivel que dichas técnicas implicaban, por un lado, y por el hecho de encontrarse ya difundidas, por otro;

3) En los contratos de transferencia tecnológica era usual establecer cláusulas que implicaban prácticas comerciales restrictivas.

/La más frecuente

La más frecuente era la restricción de las exportaciones. Se afectaban así, objetivos nacionales como el del mejoramiento de la balanza de pagos y de capitales, el de la producción a precios bajos y el del desarrollo tecnológico independiente del país, y

4) Finalmente, las intervenciones del Estado eran, por lo general, aisladas en cuanto a la materia, y no todo lo congruentes y explícitas que habría sido de desear para los efectos de promover, orientar y/o controlar la transferencia tecnológica.

Con la entrada en vigencia de esta ley se esperaban solucionar problemas planteados hasta entonces. Específicamente se pretendió: lograr un ahorro de divisas para la industria en su conjunto,[3/] que en junio de 1976 se calculaba en cerca de 4 600 millones de pesos, por la revisión de los contratos; alcanzar importantes reducciones en los costos de los bienes producidos bajo licencia, que por otra parte tenderían a aliviar las presiones inflacionarias; lograr la apertura de diversos mercados de exportación, hasta entonces vedados a causa de prohibiciones o de cláusulas restrictivas establecidas en los contratos; racionalizar las importaciones de materias primas, insumos y bienes de capital por la eliminación de cláusulas que obligaban a adquirirlos de determinados proveedores, y, finalmente, promover el desarrollo de un proceso tecnológico más eficiente y autónomo, a través de una mejor selección y negociación de tecnologías, por un lado, y de la eliminación de todas las cláusulas restrictivas de los contratos que implicasen obligaciones sobre patentes para los empresarios nacionales.

Desde que entró en vigor esa ley, hasta mediados de 1976, el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología dio resolución a 4 741 casos.[4/] Entre los resueltos, a 605 se les negó la inscripción por contener cláusulas restrictivas.

3/ José Campillo Sáinz, "Política general y actividades de la Secretaría de Industria y Comercio", en Comercio Exterior, suplemento, vol. 26, No. 7, México, julio de 1976, pág. 11.

4/ Jaime Alvarez Soberanis, "La regulación de la transferencia de tecnología", suplemento de Comercio Exterior, vol. 26, No. 7, México, julio de 1976, págs. 35 y 36.

/Las principales

Las principales causas en que se fundó el rechazo de contratos, han sido:

1) Establecer pagos que no guarden relación con la tecnología adquirida, o que constituían un gravamen excesivo para la economía nacional.

2) Establecer en los contratos plazos excesivos de vigencia.

3) Limitar los volúmenes de producción o imponer precios de venta o de reventa.

4) Someter la solución de conflictos a tribunales o leyes extranjeras.

La segunda de este conjunto de normas legales es la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, promulgada en mayo de 1973, que obedece, también, a los mismos objetivos generales de promoción del desarrollo con justicia social e independencia económica y tiende específicamente a:

a) Encauzar la inversión extranjera hacia los sectores de actividad donde pueda convenir más al desarrollo del país, y evitar que se oriente a actividades en las que su participación fuese ya importante, o donde los inversionistas locales hubieran demostrado su eficiencia. En En tal sentido, trata de delimitar claramente los sectores, la localización y las condiciones en que es aceptable la inversión extranjera;

b) Dejar establecido que esta inversión es aceptable en la medida en que esté dispuesta a asociarse, en forma minoritaria, con el capital mexicano;

c) Fijar las disposiciones que regulen tanto la participación extranjera en el capital de una empresa cuanto en sus servicios activos fijos y en su administración, y

d) Crear los organismos para que se cumplan sus objetivos de vigilancia y control: la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

Estos objetivos, perseguidos por la ley, tienden a eliminar los pcincipales aspectos negativos que históricamente se asociaban con la inversión extranjera, en vista de que si bien esta inversión directa constituyó un complemento útil para el ahorro nacional y contribuyó a promover el desarrollo industrial del país, adoptó con frecuencia modalidades incompatibles con un desarrollo nacional independiente.

/Específicamente

Específicamente, los aspectos negativos más importantes de esta inversión pueden circunscribirse a que:

i) Este tipo de capital no ha contribuido suficientemente al logro de objetivos económicos como:

- Creación de empleos;
- Aumento de las exportaciones;
- Equilibrio de la balanza de capitales;
- Desarrollo tecnológico del país;

ii) Esta inversión se ha visto orientada, en particular, a partir de la década de los sesentas, sobre todo a la adquisición de empresas establecidas, en especial nacionales;

iii) La misma se empleó, en los últimos años, fundamentalmente en áreas y ramas industriales estratégicas para el país, y en especial, y para el caso que nos importa, en las industrias del hule, del papel, de la alimentación, del tabaco y de la bebida, y

iv) Por último, las empresas con capital foráneo han procurado financiar la expansión y operación de sus filiales locales, cada vez con más recursos financieros nacionales, disminuyendo posibilidades de desarrollo a las empresas nacionales por ese motivo.

Gracias a esta ley se han podido evitar muchos problemas y, en particular, se ha logrado los últimos años que la inversión extranjera se ajuste a las condiciones de asociación minoritaria con el capital local. De 345 empresas nuevas creadas hasta mediados de 1976, 338 se ciñeron a los porcentajes legales establecidos y sólo 7 solicitaron de la Comisión autorizaciones excepcionales para una estructura diferente,[5/] destaca, además, que si bien la mayor parte de la inversión extranjera en el conjunto de la industria manufacturera ha correspondido a los Estados Unidos (el 80% de la inversión extranjera directa hasta 1975),[6/] el 50% de nuevas inversiones recibidas ha procedido de países como el Japón, la República Federal de Alemania, Suiza, Francia e Italia;[7/] en tercer

5/ Mauricio de María y Campos, "Política y Resultado en Materia de Inversión Extranjera", en suplemento de Comercio Exterior, vol. 26, No. 7, México, julio de 1976, págs. 31 y 32.

6/ Véase el capítulo III.

7/ Mauricio de María y Campos, op. cit., págs. 30 y 31.

/lugar, la entrada

lugar, la entrada en vigencia de esta ley ha permitido encauzar esas inversiones a sectores de actividad donde su contribución al desarrollo del país ha sido mayor; en cuarto lugar, dicho cuerpo jurídico ha permitido obtener importantes ventajas para el país derivadas de programas de exportaciones, programas de sustitución de importaciones, de especialización de la mano de obra, etc.; en quinto lugar, ha estimulado la asignación de dichas inversiones a zonas de menor desarrollo relativo del país y, finalmente, ha constituido un elemento decisivo para frenar el proceso de desnacionalización de la industria manufacturera. 8/

Debe subrayarse, finalmente, que la mayor parte de las resoluciones negativas, en cuanto a la constitución de nuevas empresas y a las condiciones más severas de autorización, se han referido principalmente al comercio interior y a sectores industriales estratégicos como los productos para la agricultura y la ganadería y la industria alimentaria.

Existe, sin embargo, la posibilidad de que estos inversionistas extranjeros recurran al expediente de que instituciones o personas de nacionalidad mexicana actúen como "prestanombres" para llenar el requisito del 51% de capital nacional, con lo cual mantienen en la práctica el control absoluto de las empresas.

La tercera ley referente a esta cuestión es la de Invenciones y Marcas, promulgada el 10 de febrero de 1976.

En vista de que las modernas "orientaciones en materia de propiedad industrial tienden a reconocer, en todos sus aspectos, las necesidades de mejoramiento de los países en desarrollo; a fomentar la explotación industrial efectiva de las invenciones...; a facilitar el desarrollo de la tecnología... así como a mejorar sus condiciones de transferencia; a alentar la actividad inventiva en los países en desarrollo y aumentar la capacidad de éstos para juzgar el valor real de las invenciones y el control de su transmisión y difusión, así como a aplicar las medidas apropiadas para prevenir o combatir las prácticas

8/ Ibid, págs. 31 y 32.

/abusivas en

abusivas en materia de propiedad industrial...",[9/] el país adoptó la ley referida que "abre una nueva era en materia de invenciones y marcas, ya que se crea un ordenamiento inspirado en un propósito coherente".

Esta ley, que se considera como un complemento indispensable de los dos instrumentos jurídicos antes analizados, regula las patentes de invención y de mejoras, los certificados de invención, los modelos y dibujos industriales, las marcas, las denominaciones de origen, los avisos y nombres comerciales y la competencia. Sus disposiciones son de orden público y de interés social y, en tal sentido, establece con carácter general el contenido y el alcance de los derechos por ella regulados, y establece que, cuando se justifica, que predominen los intereses de la colectividad sobre los intereses particulares.

Se establecen en dicha ley las condiciones que debe reunir una invención para ser patentable:

a) Que sea nueva;

b) Que sea el resultado de una actividad inventiva;

c) Que sea susceptible de aplicación industrial mediante su fabricación o utilización.

Asimismo, establece excepciones a la concesión de patentes en campos como los vinculados a la salud humana, la alimentación humana y la producción agropecuaria; disponiendo, también, que no serán patentablea los procedimientos industriales para la obtención, modificación o aplicación, en particular para el caso que nos ocupa, de bebidas y alimentos para uso humano o animal.

Aunque en especial en estos campos no se otorgarán patentes, se establece una nueva figura jurídica denominada "certificado de invención", a efecto de estimular la capacidad inventiva a este respecto y de que se conozcan y difundan en el país, invenciones que se puedan llevar a cabo sobre lo señalado en el extranjero. Este "certificado de invención" no otorga privilegio exclusivo de explotación al titular, porque

9/ Juan Guillermo Becker Arreola, "Actividades y orientaciones de la SIC en materia industrial", en suplemento de Comercio Exterior, vol. 26, No. 7, México, julio de 1976, pág. 23.

/cualquier

cualquier interesado puebe explotar el invento mediante el pago de una regalía, aprobada por el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Por lo que respecta a marcas, la ley establece, en particular, la posibilidad de imponer la obligación de usar una sola marca para todos los productos de un mismo titular, destinadas a un mismo fin, y sustancialmente iguales. Establece, asimismo, duraciones topes a la vigencia de los privilegios para los titulares: diez años las invenciones y cinco años las marcas.

De esta manera, tiende la ley a neutralizar aspectos negativos que el uso de patentes sobre invenciones y marcas habían causado en el país. En particular, puede señalarse que:[10/]

i) De la totalidad de patentes otorgadas en el país, el 92% correspondía a extranjeros;

ii) La mayoría de estas patentes estaba controlada por grandes empresas (88%) y sólo un 12% se encontraba en manos de particulares;

iii) La gran mayoría de las patentes concedidas no se explotaba a nivel industrial (90%); y

iv) En general, se considera que la llamada propiedad industrial atentaría contra el desarrollo tecnológicamente independiente de los países en desarrollo, puesto que:

- No fomentaría el desarrollo de la actividad inventiva nacional;
- No promovería ni estimularía la industrialización de estos países.

v) Por otra parte, el conjunto de normas jurídicas al respecto, contenidas en la legislación nacional, no impedía corregir estos abusos y sólo servía al propósito de asegurar mercados cautivos de importación, y

vi) Por último, se observaba también un fenómeno similar de dependencia en lo relativo a las marcas, que favorecían un control excesivo de la comercialización y desempeñaban un importante papel en la creación de necesidades artificiales de consumo por la vía de la manipulación de la demanda.

10/ Rafael de Pina y Vara, "Nuevo régimen de invenciones y marcas", en suplemento de Comercio Exterior, vol., 26, No. 7, México, julio de 1976, págs. 37 y ss.

/VII. ASPECTOS

VII. ASPECTOS ESPECIFICOS EN MATERIA DE COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES CON RESPECTO A LA PRODUCCION AGRICOLA

1. Generalidades

Es importante determinar las normas de comportamiento a que se han ajustado tanto las empresas transnacionales por lo que respecta a los productores, como las empresas públicas con relación a aquéllas en lo relativo a la comercialización, políticas de precios, de crédito, etc. También conviene especificar los efectos que ha tenido el desarrollo de las actitudes aludidas sobre la producción de materias primas agrícolas.

En la sección anterior se analizaron las normas de control y regulación que el sector público ha establecido últimamente, en general, sobre las actividades de las empresas transnacionales en la industria manufacturera. Se examinarán ahora algunas de las principales normas de política económica específicamente establecidas para el sector agropecuario y se determinará el comportamiento a nivel de sistemas agroindustriales (en los casos en que se pueda efectuar este tipo de análisis) que han tenido tanto las empresas públicas (que se supone, en principio, son las encargadas de regular la "implementación" de esas políticas) como las transnacionales.

Existen aproximadamente 130 instituciones oficiales[1/] (entes autónomos, servicios descentralizados, empresas públicas, etc.) que intervienen en los procesos de comercialización y procesamiento de materias primas de origen agropecuario y forestal. El Estado ha asumido la responsabilidad de fijar precios máximos para ciertos productos básicos de consumo popular o precios de garantía para los productos que tienen más importancia para los campesinos. Además, de esta forma, interviene directamente en la compra-venta y el procesamiento de ciertos productos agrícolas, llegando a monopolizar ciertas etapas del mercado.

Para los fines de este trabajo, las instituciones que más interesan son, entre otras:

1/ A. Domike y G. Rodríguez, op. cit.

/i) La Compañía

i) La Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), que procura regular los mercados de ciertos productos agrícolas, evitando tanto excedentes como faltantes, y mantener los precios al productor, a los industriales y a los consumidores a niveles relativamente estables. En este sentido, se hace cargo del mantenimiento de precios de garantía para diversos cultivos. Es un organismo que funciona con el carácter de intermediario entre industriales y grupos de productores para la compra de materia prima;

ii) La Unión Nacional de Productores de Azúcar (UNPASA) que es la responsable de regular el mercado de la caña de azúcar, para lo cual adquiere azúcar refinada a precios fijos, vigila que los ingenios paguen a los productores los precios de garantía y vende azúcar refinada a los industriales;

iii) Tabacos Mexicanos (TABAMEX), empresa que maneja prácticamente el beneficio de la materia prima, comprando el tabaco crudo a los productores a precios preestablecidos y brindándoles facilidades de crédito y asistencia técnica. De hecho, es una institución que actúa como intermediaria entre los productores y las empresas tabacaleras, negociando con ellas --antes de la siembra-- las cuotas y los precios que habrán de regir para los distintos tipos de tabaco;

iv) El Instituto Mexicano del Café (INMECAFE), tiene a su cargo establecer precios mínimos para el café, que regula adquiriéndolo en 300 centros de acopio. Se responsabiliza, asimismo, de la comercialización del producto que maneja, aunque la mayor parte de la producción es comprada por empresas privadas directamente a los productores.

v) La Comisión Nacional del Cacao (CONADECA), que actúa como intermediaria en la comercialización del cacao y fija precios mínimos para la cosecha.

2. Comercialización

Los procesos productivos agrícolas tienen que relacionarse con otros sectores tanto para la compra de insumos, equipos y servicios, como para la venta de

/sus productos

sus productos. Es fundamental, por lo tanto, examinar hasta qué punto este proceso de comercialización ha constituido un factor estimulante o desestimulante para los productores rurales.[2/]

En términos generales, se puede considerar que el país ha dispuesto de un sistema complejo de comercialización agrícola. A medida que la producción se fue diversificando e incrementando, fueron estableciéndose y desarrollándose múltiples instituciones para atender servicios de los que el agricultor no podía hacerse cargo por sí mismo.

Se ha comprobado que mientras la producción se mantuvo en algunos rubros a bajos niveles, no surgieron problemas graves de comercialización. En cambio, al crecer y diversificarse la misma considerablemente, la falta de instalaciones de almacenamiento, de transporte, de normas de clasificación y otras carencias funcionales e institucionales determinaron, en el caso de algunos productos, dificultades de colocación, oscilación de precios, pérdidas de producto, etc., que afectaron directamente a los productores. En particular el problema es más grave cuanto más perecibles son los productos, puesto que para ellos se requieren mayores facilidades de acopio, clasificación, empaque, almacenamiento, refrigeración y transporte, elementos que influyen tanto en las variaciones estacionales de precios como en la ubicación y escala de operación de las plantas procesadoras y en sus costos de operación.[3/]

Las principales características que ha presentado la comercialización de estos productos, vistas tanto desde un punto funcional (estandarización y tipificación, almacenamiento y clasificación, transporte, etc.) como institucional (empresas públicas, instituciones del Estado y empresas privadas, en particular las empresas transnacionales) se analizan a continuación:

La comercialización de materias primas que se procesan industrialmente se efectúa por dos canales básicos: las compras directas de los industriales

2/ Véase al respecto, CEPAL, Monografía sobre cultivos oleaginosos, México, 1978, págs. 96 y ss.

3/ Véase al respecto A. Domike y G. Rodríguez, op. cit., capítulo III B-3.

/a los productores

a los productores y las compras indirectas de aquéllos a los intermediarios o a las instituciones oficiales.

Las compras directas a los productores varían según el producto y la zona de que se trate. Para la compra de frutas, hortalizas y caña de azúcar (por lo general los productos más perecibles) se prefiere la vía directa, relacionada normalmente con contratos de producción. En otros productos como granos, café, cacao, fibras, tabaco, etc., los volúmenes de compras directas varían sustancialmente.

Las grandes empresas industrializadoras son las que registran los mayores volúmenes de compras directas, por disponer de la infraestructura más adecuada para ello. Estas compras directas se efectúan tanto a nivel de productores independientes (en algunos casos también bajo contrato) como de asociaciones de productores. Las mismas pueden referirse al producto entregado en planta o puesto a nivel de predio, caso este último en el que se está reflejando la existencia de una oferta insuficiente a nivel regional que obliga al comprador a pagar (no en todos los casos) al productor un precio mayor que el de garantía.

Las compras indirectas que se obtienen de intermediarios acopiadores se dan sobre todo en industrias de relativamente menor tamaño o en regiones y rubros de producción donde los agricultores son muy poco importantes y están muy dispersos geográficamente. En estos casos hay intermediarios que concentran estas pequeñas ofertas individuales y se ponen en contacto con los industriales.

Las compras indirectas a instituciones oficiales se realizan sobre todo cuando la oferta es relativamente escasa y en esa forma se asegura el pago de un precio muy similar al de garantía (caso de los granos en general).

a) Estandarización y tipificación de las materias primas agrícolas

Existen en el país diversos sistemas de normas de clasificación y de tipificación para los productos agrícolas en las que se basan las transacciones de los mismos. No constituyen, sin embargo, un sistema orgánico y no se observan, sistemáticamente, en las transacciones comunes, sobre todo

/al nivel

al nivel de productores medianos y pequeños, en el que por lo general los compradores se atienen a apreciaciones visuales de la calidad (subjetiva) que frecuentemente implican márgenes de castigo considerables para los productores. A estas normas, por lo demás, no se les concede el mismo valor por los distintos compradores de un mismo producto, y ello agrava más el problema para los productores, puesto que no tienen posibilidad de comparar las distintas evaluaciones que puede recibir su producto.

Estas fallas en la clasificación y la falta de control oficial sobre la observancia de las normas dificultan la estructuración y el funcionamiento de mercados organizados, relativizan las informaciones que se proporcionan a los productores en materia de precios (en especial los de garantía) y permiten que existan amplios márgenes de "castigo". Paralelamente, si por un lado se les aplican "castigos" a las materias primas que no reúnen ciertas normas de calidad, no se estimulan ni se otorgan "premios" a las de mejor calidad. Así suele suceder específicamente para la generalidad de los granos (cereales y oleaginosas) y las leguminosas.

El sistema de penalizaciones, a base de rebajas de precios, se aplica a las materias primas que a juicio de los compradores no llenan determinadas normas de calidad, relacionadas con factores como el contenido de humedad, el contenido de impurezas, promedio de granos fallados, uniformidad del producto, etc.

Para algunos artículos y según la región, los descuentos que se aplican alcanzan niveles relativamente importantes; en la comercialización de algodón sin despepitar de la zona del Valle del Yaqui, por ejemplo, tales "castigos" determinaron algunos años una rebaja del 30% del precio convenido con los productores.

Se puede establecer, pues, que por no haberse adoptado una política de estímulo a los productores de ciertos cultivos, a base de premiar a los más eficientes por la calidad de sus cosechas (sobre todo en lo relativo a los coeficientes técnicos de transformación como, por ejemplo, el contenido de aceite de las semillas oleaginosas), se ha producido cierto desinterés en lo que respecta a utilizar las variedades que proporcionen los mayores índices de transformación industrial, lo cual, a su vez, al no haberse

/estimulado

estimulado tampoco la demanda de esas variedades, ha repercutido negativamente sobre las políticas de investigación y extensión agrícolas.

Por otra parte, la carencia tanto de normas de tipificación oficiales y de validez universal, como de control sobre una aplicación eficiente de las mismas, ha dado por resultado que los ingresos de algunos productores, en especial los del área social y/o los no organizados gremialmente, se hayan visto sensiblemente disminuidos, lo cual, en definitiva, les lleva al gradual abandono de dichos cultivos.

Por último, la relativa discreción con que se efectúan los análisis de calidad, y la aplicación de los descuentos a los precios, ha hecho posible en cierta medida que las empresas industrializadoras neutralicen los efectos que sobre la producción agrícola tienen las políticas de precios dirigidas a estimular los cultivos.

b) Almacenamiento y clasificación

Las características de la producción de materias primas agrícolas: oferta relativamente concentrada en el tiempo y muy dispersa cuando son muy numerosos los pequeños productores; productos perecederos sujetos a procesos físicos, biológicos y climáticos de degradación o alteración, etc., exige que éstos puedan clasificarse y almacenarse con rapidez.

En el país existen bastantes centros de empresas estatales y privadas, de concentración, clasificación, refrigeración y almacenamiento, que se distribuyen regionalmente de acuerdo con la importancia de las distintas zonas productoras.

Si a nivel nacional las instalaciones para la realización de estos procesos parecen resultar suficientes, a nivel regional y, según las cosechas, no ocurre lo mismo. Las instituciones estatales que intervienen en la compra-venta de materias primas agrícolas tienen además una capacidad de clasificación, almacenamiento, refrigeración, etc., limitada,[4/] y los

4/ En especial, la institución principal al respecto es BORUCONSA, que para el almacenamiento de maíz, frijol, trigo, arroz, sorgo, cártamo, soya, cebada, ajonjolí, algodón y girasol, dispone de aproximadamente 1 300 centros de recepción con una capacidad de 1.5 millones de toneladas. Véase CEPAL, Monografía sobre cultivos oleaginosos, op. cit. pág. 99.

/productores

productores rurales, en especial los pequeños y/o no organizados gremialmente, carecen de toda clase de instalaciones.

Determina lo señalado que la mayor parte de los productores rurales, en el momento de realizar sus cosechas, vean reducida su capacidad de regateo y sus oportunidades alternativas de colocación, por un lado, y no puedan evitar, por otro, caer en manos de intermediarios acaparadores muchas veces.

Cabe destacar, dentro de este panorama, que lo mismo las empresas transnacionales que las empresas nacionales más grandes son las que disponen de capacidades y condiciones de almacenamiento, etc., adecuadas a la medida de sus necesidades de procesamiento industrial.[5/] Como consecuencia, se reducen más aún las posibilidades de colocación alternativas para los productores rurales.

c) Transporte

La concentración en el tiempo que caracteriza a la oferta agrícola, su dispersión geográfica y, en el caso de los pequeños productores, los reducidos volúmenes físicos comercializados individualmente, determinan que en ciertos casos medie un lapso relativamente prolongado entre la salida de las materias primas de los predios y su recepción en las plantas, hecho que afecta evidentemente a la calidad del producto.[6/]

Como la materia prima se comercializa en general "puesta en planta" por el productor, si éste no cuenta con medios de transporte adecuados tiene que alquilarlos, incrementándose así sus costos y haciendo posible que aumente el número de los intermediarios.

5/ Por ejemplo, una compañía transnacional dispone en una sola de sus plantas industrializadoras de oleaginosas --que por otra parte es la más grande en operación, de su género-- de una capacidad de almacenamiento de aproximadamente 46 000 toneladas.

6/ Es tradicional, en época de cosechas, observar largas filas de camiones esperando ser recibidos en las plantas con sus productos expuestos a la intemperie.

/3. Organización

3. Organización campesina para la comercialización

Es necesario destacar en esta sección la importancia que debe concederse a la organización campesina para la comercialización de los productos, porque gracias a esa organización, en los pocos casos en que se ha contado con ella, han podido aumentar su poder de negociación frente a las grandes empresas industrializadoras. Es decir, se ha podido contrarrestar la tendencia a disminuir el precio de los productos que persiguen las empresas (vía "castigos" excesivos), se ha contado con más alternativas para su colocación e incluso han podido clasificarlos y/o procesarlos los mismos campesinos en etapas primarias. Esto último, además, proporciona mayores oportunidades de ocupación en el campo.

Además, se ha podido disminuir la dependencia del productor con respecto al empresario en lo relativo al aspecto técnico de la producción porque el hecho de organizarse permite al primero contar con recursos propios tanto de maquinaria y equipo como de insumos y asistencia técnica.

La mayoría de los abastecedores de materia prima se aparta sin embargo de este tipo de organizaciones y se mantiene independiente, en algunos casos debido a factores socioculturales y en otros a experiencias negativas recibidas al respecto.

Por esa razón, la mayor parte de los productores quedan a merced de las grandes empresas, con las que se establece una relación de subordinación que en general no les es favorable. Por eso los industriales prefieren trabajar con los productores independientes.

En teoría, el hecho de que los productores se organicen, convendría tanto al país como a ellos mismos y a los industriales, porque a estos últimos les permitiría establecer calendarios de recepción de materias primas en volúmenes mayores, de mejor calidad, dedicarse exclusivamente al proceso industrial principal, prestar asesoramiento a núcleos de productores, etc.

4. Precios

De los dos puntos precedentes se desprende que las grandes empresas procesadoras de las materias primas aludidas disponen de mecanismos efectivos

/para neutralizar

para neutralizar las políticas de precios de garantía o de estímulo que implemente el sector público.

Asimismo, para los artículos con respecto a los cuales el Estado no ha establecido una política de precios específica, y en vista de que se trata de productos perecederos y de bajo valor por unidad de volumen —lo que determina que no resistan transporte a largas distancias—, las grandes empresas pueden fijar, a niveles locales o regionales, precios inferiores a los que rigen en otras regiones o a nivel nacional.

También se acuerdan con frecuencia "pactos de caballeros" entre los grandes industriales de una región con el propósito de fijar precios tope para la materia prima de que se trate, mismos pactos que implican el respeto a las relaciones establecidas con anterioridad entre una empresa y sus proveedores.

Cuando existen contratos que implican un compromiso de venta de la producción, se establece el precio que se pagará por la misma sin preverse las fluctuaciones, en especial hacia arriba, que esos precios puedan experimentar en el mercado.

Debe insistirse en que el mecanismo de los descuentos en los precios como consecuencia de los "castigos" impuestos a los productos que no reúnen determinadas normas de calidad, aparte de aplicarse con frecuencia significa que las deducciones alcanzan valores relativamente elevados (en algunos casos muy altos: 30% en algodón, 15% en oleaginosas y 10% en cereales) con respecto a los precios de garantía o a los establecidos en el contrato. Además, en algunos casos, las propias firmas son las responsables de la mala calidad del producto, por no haber cumplido en tiempo y forma con las normas técnicas establecidas en el convenio.7/

5. Crédito

"El crédito es uno de los factores fundamentales en la promoción del desarrollo agrícola. Es importante cuando contribuye al financiamiento de

7/ Véase al respecto Patricia Flynn y Roger Burbach, "Imperialismo en almíbar: la Compañía Del Monte en México", Nacla's Latin America and Empire Report, Vol. X, No. 7, septiembre de 1976.

/los gastos

los gastos corrientes de explotación, pero en especial es más importante cuando se convierte en una forma de financiar las inversiones tecnológicas necesarias a efectos de elevar la productividad.[8/]

Los productores rurales disponen de diversas alternativas de financiamiento. Una es la banca oficial, constituida fundamentalmente por el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), entre cuyas funciones principales sobresalen las de conceder préstamos a corto, mediano y largo plazo, y garantizar los créditos agrícolas concedidos por terceros, bancos privados o empresas industrializadoras, por ejemplo.

En el primer caso existen dos tipos de personas, morales y físicas, que pueden ser consideradas sujetos de crédito. Son el sector ejidal y comunal y el sector de la pequeña propiedad y los colonos. Las tasas de interés a que otorga sus préstamos varían, según destino del préstamo y el tipo o características del solicitante, entre un 8% y un 15%[9/] para los créditos de corto plazo. Los plazos para el pago del préstamo varían entre 6 y 24 meses para créditos de avío, comerciales, directos, descuentos, etc., y entre 12 y 20 años para créditos refaccionarios e inmobiliarios. Con respecto a las garantías, ni los pequeños propietarios o colonos que posean predios con superficie similar o inferior a la dotación ejidal, ni éstos, requerirán garantías hipotecarias sobre los préstamos.

Otra fuente de financiamiento es la banca privada, que otorgaba sus préstamos en 1975 a tasas de interés que oscilaban entre el 15% y el 25% y a plazos de 6 a 12 meses, habitualmente.

Una tercera fuente esta constituida por las posibilidades de autofinanciamiento de los productores, en el caso de que se trata, muy relativas.

Queda, finalmente, la posibilidad de financiamiento por grandes empresas privadas o por intermediarios. "Este tal vez sea el crédito más oneroso, pues generalmente va asociado al compromiso de vender las producciones --que ellos han contribuido a financiar-- inmediatamente

8/ Véase CEPAL, Monografía sobre cultivos oleaginosos, op. cit., pág. 88.
9/ Datos referidos al año de 1975.

/después

después de la cosecha, que es cuando los precios se encuentran a su nivel más bajo... 10/

De todas las alternativas, la más conveniente para los productores rurales es evidentemente la banca oficial, pero como los recursos de que dispone son limitados y la operación de esta institución no ha sido lo bastante eficaz, sobre todo en cuanto a la disponibilidad de fondos en el momento que se necesitan, los productores tienen que recurrir a otros proveedores de financiamiento, en particular a las grandes empresas industrializadoras.

El financiamiento de las empresas transnacionales asume básicamente dos modalidades: una es el 100% del crédito en efectivo, que se entrega en forma escalonada, a medida que lo requiere el cultivo; la otra es una pequeña parte en efectivo (por lo general el 30% del crédito total) y el resto bajo la forma de insumos (semillas, fertilizantes, pesticidas, etc.), más la prestación de los servicios de maquinaria y equipo que se necesiten, caso en el que la cantidad en efectivo no pasa del 50% de los requerimientos de capital variable de los productores.

En los dos casos la empresa establece el crédito a otorgar por hectárea cultivada, basándose en una estimación de los requerimientos que tendrán los productores. Al mismo tiempo establece el calendario de las entregas tanto de los requerimientos en efectivo como de los insumos y de la prestación de servicios.

De esta manera las empresas pueden controlar mejor la utilización efectiva del crédito y que se efectúen las labores requeridas por el cultivo. Cuando la empresa comprueba que los fondos o los insumos, etc. no se emplean adecuadamente, puede anular el contrato y exigir el pago de las cantidades adelantadas.

Para que se otorgue el crédito, el productor debe proporcionar ciertas garantías que son más estrictas cuando inicia la relación con la empresa. Las garantías consisten en bienes raíces o de otro tipo (maquinaria, cosechas, etc.); la empresa realiza, asimismo, un estudio de los implementos y ayudas con las que cuenta el productor (riego, maquinaria, etc.) sobre la

10/ Monografía sobre cultivos oleaginosos, op. cit., pág. 92.

/seriedad

seriedad con que ha atendido créditos anteriormente concedidos, sobre su eficiencia como productor, etc.

Este tipo de evaluación determina, en general, el mismo tratamiento para todos los productores en el momento de definir si se otorga o no el préstamo. Ahora bien, un tratamiento igual concedido a productores que se encuentran en condiciones desiguales (económicas, sociales y culturales) implicará un tratamiento desigual que a mediano plazo llevará a una selección de productores y determinará a su vez una mayor concentración del ingreso.

Ultimamente las empresas transnacionales, ante las mayores oportunidades que se le presentan al productor (sobre la colocación de un cultivo o la producción de otros), han procurado establecer relaciones contractuales tanto con pequeños propietarios como con ejidatarios que no tenían acceso al crédito de la empresa por falta de garantía, pero con la variante de que sea el BANRURAL quien asuma la responsabilidad del financiamiento de estos cultivos. En tal sentido, la empresa asegura el repago del crédito con cargo a la cosecha entregada, pero sin asumir ningún otro tipo de responsabilidad frente al banco.

6. Asistencia técnica y extensión agrícola

Los contratos celebrados entre las empresas transnacionales y los productores de su área de influencia implican la prestación de servicios de asistencia técnica, maquinaria y equipo, para las labores del campo (no en todos los casos) y el suministro o la indicación de los insumos que se deben aplicar.

Por lo que respecta a la asistencia técnica, muchas de las empresas disponen de equipos de técnicos que recorren los cultivos bajo contrato, tanto para supervisar la debida aplicación de insumos y la realización de las labores correspondientes, como para observar la evolución de las siembras y recomendar, en caso necesario, la aplicación de los tratamientos que puedan requerirse.

En cuanto a la maquinaria y el equipo, algunas empresas facilitan a sus agricultores la prestación de esa clase de servicios en labores tales

/como

como la siembra, la fertilización, tratamientos fitosanitarios, la cosecha, etc. A este servicio le cargan el costo directo de operación y mantenimiento del equipo y, en algunos casos, la amortización del mismo.

En lo relativo a los insumos, en los contratos se concretan los que habrán de aplicarse, y en qué medida. Cuando la semilla es proporcionada por la empresa, el control sobre la misma es más estricto.

Este mecanismo de funcionamiento ha implicado para el país en el transcurso del tiempo, la implantación de técnicas de cultivo que en general correspondían a los países de origen de estas empresas, y no resultaban necesariamente las más adecuadas para la realidad nacional. En muchos casos, estas tecnologías no implican aumento en la producción. Además, con los procesos en que se utiliza maquinaria sucede que si bien permiten la realización de ciertas faenas agrícolas en menos tiempo y en momentos más oportunos, traen aparejado un desplazamiento de mano de obra rural.

La semilla recomendada o suministrada en muchos casos se importa del país de origen de la transnacional, e incluso es producida por alguna de sus filiales.[11/] En cuanto a los insecticidas y fungicidas recomendados por la empresa, muchos han sido prohibidos en ciertos países desarrollados (en particular los Estados Unidos) porque se ha demostrado que pueden afectar a la salud humana (DDT, parathión, etc.)

Si es cierto que todos estos elementos han favorecido progresos en la producción de los agricultores que los han utilizado, también han acentuado en muchos casos polarizaciones injustas del ingreso a nivel regional, puesto que no todos los productores de una misma zona tienen acceso a este tipo de tecnología, en gran parte a causa de las imperfecciones que a nivel regional han adolecido los servicios de extensión agrícola del sector público, por un lado, y en parte porque ha faltado, por otro, una política de control y coordinación del Estado en cuanto a la injerencia de las empresas en materia de tecnología agropecuaria.

11/ El precio de venta de esta semilla es fijado con posterioridad al que establece la Productora Nacional de Semillas (PRONASE) para la misma. Los productores alegan al respecto que PRONASE tiene costos administrativos excesivamente altos que se cargan al precio de las semillas que produce, hecho que permite a las empresas transnacionales fijar precios que, si bien son inferiores a los de esta institución, son muy superiores a los costos efectivos (particularmente en el caso de los granos).

VIII. RESUMEN Y CONCLUSIONES

A continuación se resumen las principales características del sector agroindustrial y de las empresas transnacionales que participan en el mismo, y se presentan las conclusiones principales que del análisis realizado se pueden derivar:

1) Del estudio de las principales variables económicas en el período 1960-1975, sobresale lo siguiente:

Las agroindustrias no se han mostrado dinámicas en lo que respecta a la mano de obra ocupada, la cual se ha mantenido constante en el período. De la evolución mostrada por las variables Personal Ocupado y Activos Fijos, se deduce, por un lado, que durante el período 1960-1970 eran comunes los niveles generalizados de capacidad instalada ociosa y que en el último lustro disminuyeron; y, por otro lado, que se ha tendido a destinar inversiones en tecnologías desplazadoras de mano de obra. El crecimiento de la producción agroindustrial (sobre todo a partir de 1965) ha sido probablemente efecto de una mayor eficiencia productiva del factor trabajo y de una racionalización en el uso del capital.

2) En los últimos años del período analizado se incrementó el número de empresas transnacionales en la agroindustria. Si se relaciona esa circunstancia con la evolución experimentada por los activos fijos y por el número de plantas que se mantuvieron prácticamente constantes, podría deducirse que el aumento de la participación del capital extranjero se debió más a la absorción de plantas o de compañías nacionales que a inversiones nuevas hechas por las empresas transnacionales, lo que indica un proceso de desnacionalización de las agroindustrias, en particular las alimentarias.

3) Muchas de dichas empresas son de gran importancia mundial por su volumen de ventas anuales. En general están integradas verticalmente y/o diversificadas, y esta integración y diversificación es mayor cuanto mayor es la importancia que alcanzan.

/4) Estos

4) Estos capitales proceden fundamentalmente de los Estados Unidos, aunque últimamente se haya comenzado a registrar un ingreso pronunciado de capitales europeos y japoneses.

5) Las empresas transnacionales se localizan en las clases industriales más importantes de cada sistema agroindustrial, mismas que constituyen los núcleos dominantes o fases de poder del sistema, por lo general en las actividades donde los niveles de concentración --en cuanto a producción bruta total, ventas netas y activos fijos-- corresponden desde "medios" a "muy altos" y donde los que se registran para el personal ocupado son sistemática y significativamente menores. Se puede afirmar que la eficiencia productiva de estas empresas es superior al promedio correspondiente a las clases industriales en que intervienen.

Por otra parte, es importante subrayar que entre 1970 y 1975 creció el grado promedio de concentración en las agroindustrias y que de ello podría derivarse que los términos de intercambio entre los productores primarios y las empresas transnacionales les resultaron favorables a estas últimas, por las particulares condiciones de concurrencia que caracterizan a los mercados en que operan.

6) Se ha podido comprobar que las utilidades encubiertas de las empresas transnacionales representan una parte importante de las utilidades reales totales, y que el grueso de las mismas son repatriadas. Las utilidades encubiertas asumen principalmente la forma de pagos por "regalías y derechos de marca" y asistencia técnica.

7) Por lo general, las empresas aludidas orientan la mayor parte de su producción al mercado interno, y es escasa o nula su participación en el comercio exterior.

8) El punto anterior confirmaría que la aportación de las empresas transnacionales a la balanza comercial es bajo y que su contribución a ella es más baja todavía si tenemos presentes las remesas de capitales que envían por concepto de utilidades repatriadas o de pago de intereses a bancos extranjeros.

/9) Un alto

9). Un alto porcentaje de endeudamiento de estas empresas se contrata en el mercado financiero local, y por lo tanto las transnacionales compiten por un recurso relativamente escaso con los empresarios nacionales, aparte de que tienen más acceso al financiamiento externo que los empresarios nacionales. En esta forma no sólo están en condiciones de neutralizar las políticas sobre la materia estructuradas por el Estado, además se encuentran en una posición ventajosa con respecto a las empresas del país.

10) En lo que respecta al uso de fondos, su destino principal han sido los activos fijos aunque, en el último año analizado (1973), dichas empresas disminuyeron su esfuerzo de capitalización por una parte mientras, por otra, aumentaron mucho sus reservas de inventarios (que crecieron sistemáticamente). El hecho podría indicar que las empresas señaladas habrían tropezado con problemas de colocación de sus productos, lo cual confirmaría en parte el notable crecimiento del crédito a clientes.

11) La tasa de ganancia de las empresas transnacionales en la agroindustria es, por lo general, mayor que la de las empresas nacionales, excepto en aquellas actividades donde es pronunciado el control del Estado sobre las materias primas, donde la fase de ganancia de las ET es similar al promedio. En la rama industrial procesadora de alimentos esta tasa de ganancia es muy alta y superior al promedio de toda la industria de transformación, lo cual evidentemente afectará los precios de venta de estos productos.

12) A partir de 1971 adoptó el Estado medidas concretas --tendientes a captar para sí parte de las rentas oligopólicas generadas por las empresas transnacionales-- que tendieron a reducir la dependencia del exterior, fundamentalmente a base de dos tipos de medidas:

a) Unas que modifican la estructura básica de dichas empresas, como la Ley de Inversión Extranjera, y

b) Otras que no lo hacen, como los impuestos sobre las utilidades, los impuestos sobre las importaciones, la reglamentación de regalías, de tecnología, de patentes y marcas, etc.

/Por haber

Por haber transcurrido poco tiempo desde la fijación de estas leyes y normas para el control de la inversión extranjera, no se pueden evaluar todavía en todo su potencial los resultados. Es lógico pensar, sin embargo, que las subsidiarias con participación nacional pueden reunir menos ventajas que las de propiedad exclusiva de la casa matriz, en cuanto al acceso a la tecnología y al mercado externo. Por otra parte, siempre existe la posibilidad de que las transnacionales contraten "prestanombres" para llenar los requisitos exigidos por la Ley de Inversión Extranjera.

13) Por lo que respecta a las relaciones entre las empresas más grandes, en particular las transnacionales, y los productores agrícolas, ambos tipos de empresas son las que registran los mayores volúmenes de compras directas de materias primas por disponer de la capacidad adecuada de almacenamiento para poder hacerlo.

14) El control que ejercen sobre las zonas en las que actúan, fundamentalmente por las relaciones contractuales que establecen con los productores, les permite manipular además los precios de los productos agrícolas, a pesar de que tengan un control oficial. En la comercialización de dichos productos, las empresas industrializadoras intervienen estableciendo "castigos" sobre las materias primas que no reúnen las normas de calidad por ellas establecidas. Este hecho, unido a la inexistencia simultánea de estímulos para los productos que rebasen dichas normas, repercuten sobre las políticas de precios y, por medio de ello, afectan a la producción misma y al proceso de innovación tecnológica a través del no uso de variedades de semillas mejoradas (con altos rendimientos en el producto de extracción, por ejemplo aceites), con lo cual se influye sobre las políticas de investigación y de extensión agropecuaria. Estos hechos permiten a las empresas transnacionales segmentar el mercado de materias primas.

15) Al nivel de los productores primarios, la generalizada falta de facilidades e instalaciones tanto para la clasificación como para el almacenamiento y el transporte --además del carácter perecedero de sus productos-- que les caracteriza, les obliga a la realización inmediata

/de las cosechas

de las cosechas; en consecuencia, se restringen oportunidades de colocación alternativas, se concentra más aún la oferta en un lapso corto y los productores se ven obligados a recurrir a intermediarios.

Estos aspectos negativos pueden evitarlos cuando una organización campesina eficiente les permite mejorar las condiciones de negociación de sus productos y disminuir además su dependencia de las grandes empresas y de los intermediarios.

16) A niveles regionales, y para ciertos productos, el poder que tienen las grandes empresas les permite efectuar maniobras que afectan a las políticas de precios, de comercialización, de crédito, asistencia técnica, etc. En aquellos rubros sobre los que el Estado no adopta una política específica, en particular en materia de precios, este poder les permite establecer, a nivel regional o local, precios inferiores a los que rigen en el mercado a nivel nacional mediante la adopción de "pactos de caballeros" entre empresarios.

17) Como el crédito de la banca oficial es en muchos casos insuficiente y la política de crédito para el sector agroindustrial no necesariamente coincide con los intereses de las grandes empresas transnacionales, las mismas se han hecho cargo del financiamiento en ciertos rubros de producción. Al respecto, seleccionan a los productores más eficientes y de mayor solvencia económica y les brindan además asistencia técnica, contribuyendo en esa forma a acelerar los procesos de concentración del ingreso entre ellos. No obstante, parece haber registrado los últimos años una tendencia a que dichas empresas reduzcan el financiamiento a los productores y los canalicen al BANRURAL, con lo cual tienen acceso a mayores volúmenes de materia prima y además reducen sus riesgos financieros.

18) Finalmente, por ser importado el tipo de tecnología que suelen adoptar las empresas transnacionales, no por fuerza es el más apropiado para los requerimientos de la región, hecho que en algunos casos ha influído negativamente y puede atribuirse a la falta de una política estatal de investigación técnica y de extensión.

/Anexo

Anexo

DEFINICION DE VARIABLES Y SISTEMAS AGROINDUSTRIALES

Los sistemas que se han examinado en este trabajo han sido elaborados teniendo presentes los utilizados por A. Domike y G. Rodríguez en su estudio sobre las agroindustrias en México.[1/]

Se agruparon en 12 sistemas las 40 clases industriales que en los censos[2/] se consideran procesadoras de materias primas de origen agrícola y donde estos componentes representan un porcentaje del valor del producto final relativamente alto.

Como se utilizaron los censos industriales de los años 1960, 1965, 1970 y 1975 para la realización del análisis, que difieren entre ellos en la codificación (a nivel de cuatro dígitos) con que caracterizan a cada clase industrial, hubo que efectuar una compatibilización de los mismos.[3/]

Los sistemas quedaron integrados de la siguiente forma:[4/]

1. Sistema Frutos y hortalizas, que comprende las siguientes clases industriales

2011 Conservación por deshidratación de frutas y legumbres.

2012 Preparación y congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, incluso jugos y mermeladas.

2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales.

2014 Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados envasados.

1/ A. Domike y G. Rodríguez, op. cit.

2/ Véanse los censos industriales de la Secretaría de Industria y Comercio.

3/ Para esos efectos se utilizó la publicación de la Secretaría de la Presidencia y las Naciones Unidas, Código uniforme para la comparación de los censos industriales, México 1973. La clasificación compatibilizada se muestra como notas en los cuadros estadísticos de cada sistema agroindustrial.

4/ Todos los códigos corresponden al Censo Industrial de la Secretaría de Industria y Comercio para 1975.

/2. Sistema

2. Sistema Granos básicos, que comprende cereales y leguminosas, excepto la cebada

2021 Fabricación de harina de trigo.

2071 Fabricación de pan y pasteles.

2072 Fabricación de galletas y pastas alimenticias.

2022 Fabricación de harina de maíz.

2092 Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares.

2121 Fabricación de malta.

2023 Molienda de nixtamal.

2093 Fabricación de tortillas.

2024 Descascarado, limpieza y pulido de arroz.

2028 Desgrane, descascarado, limpieza, pulido, selección y tostado de otros productos agrícolas.

2029 Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas.

3. Sistema Granos oleaginosos

2091 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales.

4. Sistemas Sacarígenos

2031 Fabricación de azúcar y productos residuales.

2032 Fabricación de piloncillo y panela.

2033 Destilación de alcohol etílico.

2089 Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.

2130 Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas.

2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras.

5. Sistema Fibras

Fibras blandas:

2311 Despepite y empaque de algodón.

2312 Fabricación y preparación de hilados de fibras blandas.

2313 Fabricación de hilo para coser, bordar y tejer.

2317 Hilado y tejido de otras fibras blandas

/Fibras

Fibras duras

2331 Preparación de henequén.

2332 Fabricación de hilados, torcidos y tejidos de henequén.

2333 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de ixtle, palma y lechuguilla.

2339 Preparación y fabricación de hilados y tejidos de yute, cáñamo y otras fibras duras.

6. Sistema Bebidas alcohólicas

2111 Elaboración de tequila, mezcal y otras bebidas a base de agaves, excepto pulque.

2112 Elaboración de ron y otros aguardientes de caña.

2113 Elaboración de vodka, ginebra y otras bebidas alcohólicas no fermentadas.

2114 Elaboración de vinos de mesa y aguardientes de uva.

2115 Elaboración de pulque.

2119 Fabricación de sidra y otras bebidas fermentadas, excepto las malteadas.

2122 Elaboración de cerveza.

7. Sistema Café y té

2025 Beneficio de café.

2027 Fabricación de café soluble y envasado de té.

2026 Tostado y molienda de café.

8. Sistema Cacao

2081 Fabricación de cocoa y chocolate de mesa.

9. Sistema Tabaco

2201 Beneficio de tabaco.

2202 Fabricación de cigarros.

2209 Fabricación de puros y otros productos de tabaco.

/ 10. Sistema

10. Sistema Especias

2095 Refinación y envase de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos.

11. Sistema Chicle

2083 Fabricación de chicles

12. Sistema Otros

2094 Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares.

En una tercera etapa se seleccionaron las variables que a nivel de clases industriales y sistemas se requería manejar para la realización del estudio. Las mismas fueron:

i) Número de plantas.
ii) Personal ocupado.
iii) Remuneraciones al personal.
iv) Valor bruto de producción.
v) Activos fijos.
vi) Valor agregado.
vii) Superávit de explotación, definido como la diferencia entre el valor bruto de la producción, menos las remuneraciones y menos las materias primas e insumos.

Con ellas se establecieron diversas variables derivadas a efectos de que contribuyeran a comprender mejor la evaluación de los sistemas agroindustriales. Las principales relaciones fueron:

i) Personal ocupado promedio.
ii) Remuneraciones promedio.
iii) Valor de la producción por personal.
iv) Activo fijo por personal.
v) Remuneraciones/valor agregado.
vi) Superávit de explotación/activos fijos.

/Para eliminar

Para eliminar del estudio los efectos de las variaciones monetarias, algunos de estos valores, de particular interés, se expresaron en términos reales. Se utilizaron para ello tres series de deflactores:

a) El índice de precios implícito en el producto, con el que se deflactó el valor bruto de la producción.[5/]

b) El índice de precios de los artículos de consumo, que se usó para deflactar las remuneraciones.[6/]

c) El índice de precios de los bienes de capital con el que se deflactaron los activos fijos.[7/]

Posteriormente, para poder comparar, con una misma base, la evolución seguida por los salarios reales y la productividad de esa mano de obra, se deflactó esta última relación por el índice de precios de los artículos de consumo.

5/ Banco de México.
6/ NAFINSA, La economía mexicana en cifras, 1974.
7/ Ibid.

/BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

Alvarez Soberanis, Jaime, "La regulación de la transferencia de tecnología", Revista de Comercio Exterior, Vol. 26, No. 7, México, julio de 1976.

Becker Arreola, Juan Guillermo, "Actividades y orientaciones de la S.I.C. en materia industrial", Revista de Comercio Exterior, Vol. 26, No. 7, México, julio de 1976.

Bitrán, Daniel y Wolfgang Köning, "Las empresas transnacionales y las exportaciones de manufacturas de América Latina. Algunas consideraciones", Revista de Comercio Exterior, Vol. 27, No. 7, México, julio de 1977.

Campillo Sáinz, José, "Política general y actividades de la Secretaría de Industria y Comercio", Revista de Comercio Exterior, Vol. 26, No. 7, México, julio de 1976.

CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", Estudio Económico de América Latina 1970, publicación de las Naciones Unidas, No. de venta 70.II.G.1.

CEPAL, Monografía sobre cultivos oleaginosos, México, 1973.

De María y Campos, Mauricio, "Política y resultados en materia de inversiones extranjeras", Revista de Comercio Exterior, Vol. 26, No. 7, México, julio de 1976.

De Pina Vara, Rafael, "Nuevo régimen de invenciones y marcas", Revista de Comercio Exterior, Vol. 26, No. 7, México, julio de 1976.

Domike, Arthur y Gonzalo Rodríguez, "Agroindustria en México", Estructura de los sistemas y oportunidades para empresas campesinas, CIDE, Proyecto FAO/PNUD/SRA, México, 1976 (mimeo).

Fajnzylber, Fernando, La empresa internacional en la industrialización de América Latina, Editorial Periferia, México, 1969.

Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, CONACYT/CIDE, México, 1975 (mimeo).

Flynn, Patricia y Roger Burbach, "Imperialismo en almíbar: la compañía Del Monte en México. Nacla's Latin America and Empire Report", publicado por Cuadernos Agrarios, No. 6, mayo, 1978.

OEA, Consideraciones sobre política gubernamental hacia las empresas transnacionales en América Latina, Wáshington, 1974, estudio preliminar.

Quijano, José M., Concentración, desnacionalización y crédito: el caso de México, 1970-1975, CIDE, trabajo inédito, México, 1979.

Rastoin, Jean-Louis, Les Cent Premiers Groupes Mondiaux de l'industrie Agro-Alimentaire, Institut Agronomique Mediterranéen de Montpellier, septiembre de 1976.

Sepúlveda, B. y A. Chumacero, La inversión extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

Tello, Carlos, La política económica en México, 1970-1976, Editorial Siglo XXI, México, 1979.

United Nations/Centre on Transnational Corporations, Annexes for Issues Relating to Food Industry Transnational Corporations in Less Developed Countries, enero 1977 (mimeo).

Vigorito, Raúl, Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, noviembre de 1977 (mimeo).

Williams, Simon y James A. Miller, Sistemas de crédito para pequeños agricultores. Historias de casos en México, Editorial Diana, S.A., México, 1974.