

# CAPACIDAD DE SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN RELACION CON LA EMPRESA GRANDE



Luna Ortiz Damián\*

La capacidad de supervivencia de la Empresa Pequeña es apreciable si mostramos, por una parte, los esfuerzos que hasta ahora se efectúan para apoyar y dar auge a las empresas mexicanas y, por otra parte, la magnitud e importancia que desde hace mucho tiempo se le ha proporcionado a la Empresa Grande, básicamente de tipo transnacional.

## APOYO A LA EMPRESA MEXICANA PEQUEÑA

**QUE ES EL FOGAIN**  
FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN).

En México, el principal apoyo crediticio a la pequeña industria lo

otorga el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) que, entre sus diversas funciones, tiene la de descontar documentos que emanen de los créditos que otorga la ban-

\* Alumno de la maestría en ciencias con especialidad en Administración de Negocios de la ESCA-IPN.

ca privada, la nacional y las uniones de crédito, con el resultado de hacer disminuir las tasas de interés al 14% cuando se trata de la zona 1, o sea la de mayor concentración industrial; 13% si la industria está ubicada en la zona III, que comprende el resto de la República. Estas tasas se comparan favorablemente con las del 18 a 18.5% que emplea Nacional Financiera misma, y, mucho más favorable, con las tasas que rigen en las instituciones bancarias del sector privado, de 19% en adelante.

El FOGAIN (fideicomiso del Gobierno Federal establecido en Nacional Financiera) estimula la intervención de la banca y las uniones de crédito, para que actúen como intermediarias, dándoles una participación de tres puntos en la tasa de interés. Normalmente, obtiene sus recursos a un costo medio de 9% por lo que su ingreso bruto en las operaciones de crédito es de 3%, 4% y 5%, dependiendo de la zona en la que se ubique la empresa.

Los plazos totales y de gracia dependen de las necesidades del proyecto, pero no deben exceder de tres años en las operaciones de avío y las refaccionarias, y 15 años en los créditos con garantía hipotecaria.

#### **QUIENES TIENEN ACCESO A LOS CREDITOS DEL FOGAIN.**

“Todos los pequeños y medianos industriales de la industria de transformación”, para los efectos de las operaciones del FOGAIN, quedan comprendidos en la clasificación de Pequeños y Medianos Industriales, todos aquellos que

transformen materias primas en artículos terminados y que tengan un capital contable no menor de \$ 25,000.00 ni mayor de \$ 30'000,000.00.

También pueden tener acceso a los créditos que el FOGAIN concede las empresas con capital contable hasta de \$ 35'000,000.00 cuando por lo menos el 30% de su producción se destine a la exportación, o bien a la sustitución de importaciones.

#### **PROGRAMA DE APOYO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO.**

##### **I. ANTECEDENTES SOBRE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA.**

1.- Las condiciones del país han llevado a la administración pública a considerar el impulso al desarrollo industrial como una de las premisas básicas de la estrategia económica. De esta manera, a fin de facilitar la creación de nuevas empresas, mejorar las existentes, incrementar la productividad y el empleo y propiciar la competitividad internacional, el Gobierno Federal ha desarrollado una serie de mecanismos de apoyo a la industria pequeña y mediana (IMP), los cuales, sin embargo, carecen aún de un programa general que los integre en base a objetivos y procedimientos comunes.

2.- La IPM ha desempeñado y mantiene un papel significativo, tanto en aspectos cuantitativos como cualitativos, en la actividad económica de México y tiene, además, una

función importante que desarrollar en el futuro, como lo demuestra la experiencia de países industrializados, en donde la IPM conserva su ponderación y permanencia dentro de la estructura industrial de estas naciones.

3.- El hecho de que la productividad de la mano de obra, la eficiencia de la inversión, así como el empleo generado por unidad de capital sean mayores en gran número de las ramas industriales de la IPM, en relación a la gran industria, abre posibilidades para que al otorgar un mayor y mejor apoyo a la IPM, se deriven mejoras sustanciales, tanto en la productividad general del sector industrial, como en la generación de empleo.

4.- Adicionalmente, la situación actual por la que atraviesa la economía mexicana ha repercutido desfavorablemente sobre la evolución de la IPM, en vista de su debilidad en aspectos administrativos financieros y tecnológicos, en contraste con la mayor fortaleza prevaleciente en la gran empresa industrial.

5.- La problemática presente de la IPM requiere para su mejor solución no sólo de apoyos aislados a través del otorgamiento de crédito, canalización de capital de riesgo, asistencia técnica y tecnológica, apoyo para la capacitación gerencial, adiestramiento obrero y localización adecuada de plantas. Más bien, se hace necesario un enfoque integral, en el que se apliquen los apoyos existen-

tes conjuntamente con otros diseños ex profeso, en dosis y características equilibradas.

6.- En consecuencia, el impulso al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas industriales deberá realizarse a través de la coordinación de los esfuerzos que llevan a cabo distintas instituciones del Gobierno Federal. De este modo, será factible lograr una mejor utilización de los recursos técnicos, humanos y financieros con los que cuentan esas empresas y, consecuentemente, aumentar su eficiencia.

## II. DEFINICION DEL PROGRAMA DE APOYO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA DE MEXICO.

7.- Derivado de lo anterior, Nacional Financiera, como co-partícipe de la acción gubernamental en materia de fomento industrial, ha considerado necesario y oportuno emprender un Programa cuyo objetivo central consiste en fortalecer y canalizar, en forma integrada, los apoyos que se otorgan a la IPM, de acuerdo con los lineamientos de política económica señalados por la presente administración. Básicamente, se trata de apoyar a las empresas y proyectos que cumplan con los requisitos siguientes:

I) Reforzar la expansión de la producción, especialmente en aquellos sectores que se han declarado prioritarios, buscando satisfacer, en primer término, las necesidades básicas de la población.

II) Contribuir a la generación de empleos, sin comprometer la eficiencia productiva.

III) Favorecer la elevación de la competitividad nacional e internacional, a fin de sustituir eficientemente importaciones e incrementar exportaciones.

IV) Contribuir a generar y desarrollar tecnología propias.

V) Propender a una mejor distribución regional de la actividad económica.

VI) Aprovechar racional e integralmente los recursos naturales del país.

8.- Atendiendo a los antecedentes descritos en el apartado anterior y a su objetivo central, el Programa deberá reunir las características que a continuación se mencionan:

I) INTEGRAL en lo referente a la articulación e instrumentación de las distintas medidas de apoyo que contemplan el Programa.

II) SELECTIVO en cuanto que concentrará su atención en un núcleo de la IPM que cumple con los requisitos que se han mencionado.

III) ACTIVO en el sentido de buscar un contacto con las empresas de la IPM.

IV) PERMANENTE y

V) OPERACIONALMENTE DESCENTRALIZADO con vistas a fortalecer a nivel lo-

cal a las distintas instancias de cuya actividad depende la materialización del Programa.

9.- Para lograr el fortalecimiento del apoyo a la IPM, este Programa tendrá como tarea principal coordinar las acciones de los organismos en los que se apoya Nacional Financiera para asistir a los pequeños y medianos industriales.

10.- Enunciados en forma genérica, las principales funciones del Programa son:

I) Aumentar la capacidad efectiva de operación de las instituciones involucradas en el Programa, mediante la coordinación de sus actividades y el fortalecimiento y ampliación de sus funciones.

II) Lograr un grado mayor de racionalización en la utilización de los recursos humanos, técnicos y financieros, a través de la estandarización, en la medida de lo posible, de los sistemas de operación, evaluación y prácticas administrativas de las instituciones participantes.

III) Prestar apoyo técnico a las empresas pequeñas y medianas en los aspectos de análisis de mercado, comercialización, organización administrativa, preparación gerencial y desarrollo de personal, producción, contabilidad y finanzas.

IV) Promover directamente los beneficios del Programa, buscando el contacto

estrecho con las empresas de la IPM.

V) Mantener un examen permanente, mediante la experiencia recogida por el Programa, de las políticas de apoyo del Gobierno Federal de la IPM, a fin de sugerir a las autoridades correspondientes las adiciones o mejoras posibles en los instrumentos de fomento en este campo. De igual manera, proponer adiciones o modificaciones a los programas de entidades de los sectores público y privado, con el fin de que canalicen un mayor apoyo a las pequeñas y medianas industrias.

VI) Realizar una evaluación constante de los beneficios derivados de la ejecución del Programa y de la operación de las entidades participantes, promoviendo la introducción de las reformas que se juzguen pertinentes para aumentar la efectividad de las acciones. Este programa constituye así un avance más en el deseo de apoyar integralmente a la IPM, contemplando posteriormente la necesidad de ampliar el ámbito de sus operaciones, con objeto de ir conformando gradualmente una articulación mayor con otros instrumentos de que dispone el sector gubernamental.

### III. FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA DE APOYO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA.

11.- El Programa se pondrá en marcha con recursos del Gobierno Federal, Nacional Fi-

nanciera y el Banco de México. Además, Nacional Financiera negociará y contratará con el Banco Mundial en crédito para financiar parcialmente la primera etapa del programa. Asimismo, se estima que habrá una movilización importante de recursos de los beneficiarios.

12.- La asignación de recursos por subprograma durante la primera etapa del Programa, es la siguiente:

Subprogramas	(millones de pesos)
Asistencia técnica	270
Estudios de preinversión	30
Crédito	1,200
Garantías	10
Aportación accionaria	400
Instalaciones físicas	190
Suma	2,100

13.- El monto de los recursos que demandará el Programa está basado en una primera estimación de las necesidades de cada uno de los subprogramas, tomando en cuenta, principalmente, el volumen de las operaciones actuales de los fideicomisos y el carácter de prueba de algunos de estos subprogramas. Las proporciones asignadas reflejan la importancia de cada uno de los rubros dentro del Programa; sin embargo, el Comité Coordinador podrá hacer los ajustes necesarios durante la operación.

14.- Por fuente de financiamiento, se prevé la distribución siguiente: 1 100 millones de pesos de crédito externo del Banco Mundial y 1 000 millones de pesos de recursos internos, por aportaciones

del Gobierno Federal y financiamiento de Nacional Financiera y el Banco de México. Adicionalmente, se prevé una movilización de alrededor de 900 millones de pesos que provendrían de aportaciones de los beneficiarios, por lo que, en conjunto, puede estimarse que el Programa movilizará aproximadamente un total de 3 000 millones de pesos en los tres primeros años de operación.

15.- Finalmente, se considera oportuno precisar que este nuevo Programa constituye un esfuerzo adicional a los que actualmente se desarrollan en beneficio de la pequeña y mediana industria. A los recursos financieros y técnicos gubernamentales y privados que se están canalizando hacia el segmento industrial mencionado, se agregarán los consignados dentro de este nuevo Programa. En su primera etapa, el Programa puede considerarse de alcances modestos, en cuanto al monto de recursos financieros que se asignarán a la ejecución de los subprogramas; sin embargo, cabe insistir que, en paralelo al Programa, estarán fluyendo recursos públicos y privados, en un volumen creciente, hacia el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas que no sea factible incorporar de inmediato al Programa.

**NECESIDAD DE PROPORCIONAR APOYO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO**

1.- No existe ya duda alguna respecto a la necesidad de apoyar la generación, expansión y mejoramiento de las industrias pequeñas (y medianas) como ingrediente indispensable de cualquier plan nacional de desarrollo económico y social. El hecho de que lo reconozcan así, y estén vivamente interesados en el planteamiento, los gobiernos de todos los países, desarrollados y subdesarrollados; las asociaciones de empresarios, y grupos de ellos; las instituciones nacionales de fomento; la banca nacional y privada; y las instituciones internacionales de apoyo financiero al desarrollo, augura el advenimiento de una época favorable, que puede en sí dar margen a una evolución económica importante y, quizás, una nueva revolución industrial, caracterizada por tecnologías más apropiadas; innovación constante, ya no como privilegio de los grandes; dimensiones más lógicas de los establecimientos; mejor preparación del personal gerencial y obrero; y un entorno o medio ambiente jurídico, tecnológico, institucional y financiero más apropiado al desenvolvimiento de empresas de todos quienes tengan iniciativa y deseos de producir y distribuir eficientemente.

2.- Reconocemos todos que las pequeñas empresas son entes completamente diferentes de las grandes y, por consiguiente, no se les puede tratar igual. Muchas de ellas habrán de ser pequeñas toda su vida, sin que ésto signifi-

que pobreza o ineficiencia. El entorno institucional, notablemente el financiero, habrá de adaptarse a sus características, y no al revés.

3.- Crear un entorno, o medio ambiente, favorable a la pequeña industria es una tarea difícil, que deben proponer y propiciar los gobiernos y las instituciones oficiales de fomento, pero que debe apoyar el sector privado, como la banca privada en el caso del financiamiento. Por esto tiene que estimularse un entendimiento y una relación más estrecha entre ambos sectores, oficial y privado, sobre la base de una planeación más adecuada de lo que debe hacerse, y una delimitación clara de sus respectivos campos de acción.

4.- Se ha demostrado que las acciones aisladas e independientes no conducen al progreso y sí al desperdicio de recursos. No puede darse crédito a una empresa sin tener en cuenta sus necesidades de capital accionario; y no hay que ofrecer algunos de estos apoyos si no van acompañados de capacitación y de asistencia técnica adecuada, administrativa, financiera, tecnológica, mercadológica y hasta de manejo de recursos humanos. En otras palabras, el apoyo a la pequeña empresa debe ser integral, según fórmulas que combinen armónicamente los ingredientes que se hagan necesarios. Esto puede hacerse coordinando los apoyos de instituciones diferentes, o mejor todavía, asociando las distintas capacida-

des de apoyo, bajo un mismo techo, como el de las instituciones de fomento, privadas, gubernamentales o mixtas.

5.- Las instituciones de fomento deben ser también responsables de proponer y aun promover, modificaciones en el entorno institucional, jurídico, fiscal, tecnológico, educacional y "burocrático". Para este propósito, es indispensable su relación estrecha con las universidades, institutos y valores, y cámaras empresariales y otras asociaciones de clase. Tratóndose del medio ambiente para la industria de tecnologías apropiadas, aunque no sean intermedias; y de la innovación, que no siempre es producto de las grandes empresas, y que por sí sola significa crecimiento.

6.- Habida cuenta de la política económica y social nacional, y de las prioridades señaladas por el Gobierno, la filosofía de las instituciones de fomento debería ser la de escoger cuidadosa y estrictamente los proyectos que han de apoyarse, pero apoyar a los escogidos, generosamente, y durante todo el tiempo que sea necesario. La programación industrial, minera, agrícola, etc. basada en estudios sectoriales cuidadosos, debe ser siempre la base en que se sustente el escogimiento de proyectos por apoyar.

7.- Las modalidades de apoyo financiero empleadas actualmente no son siempre las más apropiadas para la pequeña empresa. Afortunadamente, existen otras modali-

dades, y numerosas variantes, de donde escoger para el apoyo a empresas menores. Las instituciones de fomento deben examinarlas en relación con las idiosincrasias de la legislación de su país y de las costumbres de sus sistemas bancarios y comerciales, con objeto de encontrar fórmulas flexibles y apropiadas para cada caso.

8.- La modalidad de apoyo financiero que ejercen las instituciones privadas o semipúblicas denominadas "de capital de alto riesgo" (venture capital) parece apropiada para ayudar a empresas incipientes que fabricarán productos innovadores, por sus características, su proceso industrial, o el mercado al que se dirigen. Valdría la pena considerar a este instrumento, que ya ha tenido éxito en otros países; y, en su caso, promover la creación de instituciones financieras de "capital de alto riesgo", privadas, o con participación gubernamental o mixta.

9.- No existe aún una buena base de teoría económica que sustente el diseño de apoyar ampliamente a la empresa pequeña; y el material empírico que ahora nos sirve de base para políticas de ayuda, y de escogimiento de proyectos, es raquítico y a veces inapropiado, porque fue elaborado en relación con el funcionamiento de las grandes empresas, en los países desarrollados. A pesar del esfuerzo de varias instituciones por llegar a un mejor conocimiento de tecnologías apropiadas al caso, la infor-

mación es aún muy escasa. Por estas razones las instituciones de fomento de la pequeña industria, por lo menos las de los países mayores de América Latina, deberían contemplar en sus planes la creación de institutos de investigación de pequeña industria, que lateralmente sustenten sus labores promocionales y de apoyo directo.

10.- La experiencia mexicana reciente muestra que la acción de la iniciativa privada, como copartícipe de planes nacionales de fomento a la industria menor, no sólo es factible sino eficaz y saludable. No importa el lugar geográfico, ni el ramo, ni el número, ni la capacidad financiera de un grupo de hombres de empresa; si puede inspirárseles el espíritu de ayudar, se transformarán en piezas importantes del gran mecanismo de apoyo que requiere el desarrollo de nuestras pequeñas empresas.

#### **PERSPECTIVAS ACTUALES DE APOYO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MEXICO.**

En el trienio 1980-1982, el financiamiento directo hacia la pequeña y mediana industria, que irá acompañado de asistencia por parte de extensionistas industriales, será de 39,150 millones de pesos como mínimo, anunció Tomas González Hinojosa, director general del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, dependiente de Nacional Financiera.

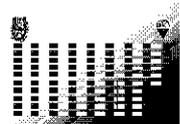
El funcionario habló de los planes para lo que resta de la administración del Presidente López Portillo, en los cuales figura el apoyo externo, como es el caso de una participación en el crédito de 100 millones de dólares que acaba de conceder el Banco Mundial, que se distribuirá entre mediana y pequeña empresa, equipamiento industrial; parques y jardines industriales.

Este año, el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña operará 7,650 millones de pesos, o sea 64 por ciento más de lo operado en 1979. De lograrse esta meta, dijo, conforme a las instrucciones dadas por Jorge Espinosa de los Reyes, director general de Nacional Financiera, el fondo habrá operado en dos años una cantidad superior a la acumulada en los 25 años anteriores.

Para 1981, se espera lograr la meta de 12,500 millones de pesos asignados en auxilio de la pequeña y mediana industria, el motor más importante en la generación de empleos, la descentralización y el desarrollo regional, y para 1982, último año de esta administración, se tratará de alcanzar la suma de 19 millones de pesos.

Los recursos canalizados en este período fueron orientados en su mayoría a empresas ubicadas en zonas consideradas de prioridad en el desarrollo económico y compatible con lo anterior, el propósito es hacer partícipes a las instituciones financieras, organismos oficiales y empresariales en el proceso de asistencia integral.

González Hinojosa dijo también que en el período de fines de 1980 a 1982, se pretende consolidar lo obtenido durante la prime-



ra etapa. En efecto, para la segunda etapa se han presupuestado 5,645 millones de pesos, que se aplicarán en un período de dos años, que se iniciará a partir de 1981. Lo de mayor importancia es que se iniciará el programa de garantías, el cual dará acceso al crédito a aquellos industriales muy pequeños, que no cuentan con garantías suficientes para ser sujetos de crédito de la banca.

El Programa de Apoyo Integral (PAI), dijo Tomás González Hinojosa, se ajusta a los amplios objetivos de Nacional Financiera y apoya la consecución de las metas nacionales prioritarias, planteadas por el Plan Global de Desarrollo.

Volviendo al Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), su director general dijo que 1979 fue un año muy especial, ya que sus operaciones ascendieron a 4,666 millones de pesos, 63 por ciento más de lo operado en 1979. Esa cifra equivale a la tercera parte de lo que se operó en 25 años anteriores.

En 1979, la administración de Fogain dio un nuevo enfoque al otorgamiento de créditos, a fin de cumplir y ajustarse a las prioridades (sectoriales y geográficas), establecidas por el Plan Global de Desarrollo Industrial dado a conocer este año. Así se reorientaron las actividades promocionales, se incrementaron los créditos refaccionarios en 117 por ciento con respecto a 1978, a fin de apoyar la instalación de nueva capacidad productiva en la planta industrial mexicana, y los créditos de avío aumentaron en 34 por ciento, alcanzando la cifra de 2,064 millones de pesos.

Añadió González Hinojosa que las operaciones de Fogain se concentraron fundamentalmente en empresas de tamaño pequeño, con créditos de hasta tres millones de pesos. A estos negocios se canalizó el 67 por ciento de los recursos ejercidos.

Destacó que durante 1979, las 4,420 industrias que recibieron crédito, proporcionaron empleo directo a 135 mil trabajadores, de los cuales 30 fueron nuevas plazas. Se estima que Fogain asigna aproximadamente 150 mil pesos por cada nuevo empleo que generan las empresas.

#### **APOYO A LA EMPRESA GRANDE EN MEXICO. LAS TRASNACIONALES.**

#### **LA INVERSION EXTRANJERA Y LA DEPENDENCIA.**

La creciente desnacionalización de la industria no es un fenómeno estrictamente cuantitativo, sino entraña cambios profundos en la orientación social y política de la nación. En este capítulo se explorarán algunas implicaciones de la inserción de la economía mexicana al contexto de la internacionalización del capital.

#### **Naturaleza y alcances de la penetración extranjera.**

De acuerdo con una encuesta formulada hace algunos años entre 113 empresas extranjeras, las razones por las cuales decidieron establecerse en México pueden resumirse en los siguientes términos:

Motivo	%
— Sustituir importaciones	40.6
— Defender el mercado, anteriormente abastecido con importaciones	23.1
— Abastecer de un producto intermedio a otra empresa del mismo grupo industrial	6.9
— Aprovechar el mercado del ALALC	7.5
— Explotar recursos naturales	14.4
— Aprovechar costos inferiores de la mano de obra	7.5

La encuesta es reveladora de que el mercado nacional —cautivo merced a la política de protección industrial— ha sido el elemento determinante del establecimiento de las firmas extranjeras en el ramo industrial. En efecto: las empresas que introducían sus mercancías al mercado nacional advirtieron el peligro de ser desplazadas si no se adaptaban a las condiciones impuestas por la nueva política económica instaurada en la posguerra. Por esta razón, sustituyeron su penetración comercial por inversiones en la esfera de la producción. Vernon ha descrito tal reacción de las empresas extranjeras, señalando que "la decisión de establecer instalaciones manufactureras en el exterior, se ha debido comúnmente a la percepción de una amenaza a un mercado de exportación ya establecido...".

La enorme dimensión y la importancia constantemente creciente de las operaciones multinacionales —se afirma en un informe de las Naciones Unidas— quedan claramente reveladas cuando se consideran en el contexto de las

actividades mundiales... Así, el valor añadido por cada una de las diez corporaciones multinacionales más importantes fue en 1971 de más de 3 000 millones de dólares, o sea mayor que el producto nacional bruto de más de 80 países. El valor añadido por todas las corporaciones multinacionales, calculado en unos 500,000 millones de dólares en 1971, equivalía más o menos al quinto del producto nacional bruto mundial, in incluir las economías de planificación centralizada. La producción internacional, definida como la producción sujeta a control o decisión extranjeras y medida por las ventas de filiales extranjeras de corporaciones multinacionales, ha superado al comercio como principal vehículo de intercambio económico internacional. Se calcula que la producción internacional ascendió a unos 330,000 millones de dólares en 1971, lo cual supone algo más que el total de las exportaciones de todas las economías de mercado (310,000 millones de dólares)."

El proceso de concentración del capital monopolista en la economía norteamericana, a través de la formación de grandes "conglomerados", adquiere perfiles francamente espectaculares. En 1968, el número de compañías fusionadas se elevó a la cifra de 4,462; en 1968; se estima que hubo fusiones que involucraron a 5,400 compañías. Estas gigantescas firmas internacionales, además de haber procurado su integración vertical y horizontal, han incorporado una gran diversidad de líneas de producción, con objeto de distribuir sus riesgos y optimizar sus ganancias al mismo tiempo, tienen la posibilidad de intervenir en diferentes áreas de la investi-

gación científica, para planificar las obsolescencias a nivel mundial, mediante el control de la investigación y su aplicación en forma de innovaciones tecnológicas. Este proceso de diversificación de los grandes conglomerados, queda en evidencia cuando se señala que las 200 compañías mayores trabajan en más de 2,200 categorías industriales distintas.

La penetración del capital internacional en la economía mexicana la ha encadenado a este proceso de dependencia. Conforme una reveladora investigación entre las 500 empresas norteamericanas más importantes, se concluyó que 187 de ellas tenían 7,927 subsidiarias en el extranjero, que comprendían casi el 80% del valor del capital estadounidense invertido en el exterior. De estas grandes firmas, 162 tenían sucursales en México, en forma de 412 subsidiarias, de las cuales 255 operaban en el sector manufacturero, 31 en el comercio, 14 en la industria extractiva y las 112 restantes en otros sectores. Tomando como marco de referencia las 500 empresas más grandes, publicadas por la revista Fortune para 1971-1972, operan en México 257 de esas grandes firmas, las cuales tienen constituidas 567 filiales. Dado lo diversificado de sus operaciones, la mitad tenían dos o más filiales, como lo muestran las cifras siguientes:

Con una filial	132 empresas
Con dos filiales	55 empresas
Con tres filiales	30 empresas
Con cuatro filiales	40 empresas

En algunos casos, las grandes firmas internacionales tienen hasta 17 filiales en México.

Las cifras procedentes ponen de relieve que el aspecto verdaderamente trascendente de la inversión extranjera es que responde, cada vez con mayor amplitud, a los designios de una política que se "gesta internacionalmente", conforme a las necesidades de expansión de las grandes firmas trasnacionales.

#### Oligopolización Industrial.

Hasta aquí podría darse la impresión de que las "deformaciones" del aparato industrial en general se le están imputando "gratuitamente" a la inversión extranjera. Habida cuenta de que la estructura productiva del país fue obra de una política económica deliberada, lo importante radica en investigar la "profundización" de este proceso, que implica, finalmente, el control sobre el aparato productivo. De acuerdo con las cifras contenidas en el cuadro, el 27.6% de la producción bruta industrial se elabora en plantas pertenecientes al capital extranjero; en particular, destaca la industria del tabaco (79.7%), productos de caucho (84.2%), la industria química (67.2%), construcción de maquinaria (62.0%), aparatos eléctricos (79.3%) y equipo de transporte (49.1%). Solamente en las industrias alimentarias, de bebidas, textil, productos de madera, imprentas y productos de cuero, las empresas extranjeras controlan menos de una cuarta parte del mercado. Además, el grado de "desnacionalización" acusa una tendencia "ascendente", pues lo volúmenes de ventas de las compañías extranjeras han crecido a un ritmo superior al de cada una de las ramas industriales, arrojando como resultado una "creciente" partici-

pación en el proceso productivo manufacturero.

Las cifras constituyen apenas una primera aproximación a la influencia de la inversión extranjera dentro del proceso productivo. Para cobrar conciencia de su verdadero significado, es necesario contemplar la naturaleza de la estructura económica del país. En efecto, una de las características más marcadas del aparato industrial es su condición oligopólica. En un esfuerzo por medir lo que bien se podría denominar, en la terminología de Kaleki, "el grado de monopolio", se calcularon los coeficientes de concentración que relacionan el valor de la producción respecto al número de establecimientos industriales. Los resultados de esta investigación señalan el enorme grado de concentración que existe en la industria, pues casi en la totalidad de las ramas industriales imperan coeficientes superiores al 0.9, lo cual revela que la mayor parte de la producción es generada por un número reducidísimo de establecimientos industriales.

En una primera instancia, no parece existir una estrecha correlación entre la importancia en la inversión extranjera en la producción industrial de cada rama en particular y el grado de monopolio existente. Sin embargo, un examen más minucioso reveló algunos aspectos dignos de ser detallados. En las ramas en las que la inversión extranjera es predominante por el valor de su producción, las dimensiones del control oligopólico adquieren perfiles muy marcados. En el ramo del tabaco, las siete empresas más importantes —todas ellas con capital extranjero en 1970— absorbían el 99% del valor de la producción y

daban ocupación al 97% de la mano de obra. El resto estaba compuesto por pequeñas fábricas dedicadas, primordialmente, a la elaboración de puros, pertenecientes en su mayoría a nacionales. En el renglón de fabricación y reparación de productos de hule, las cuatro empresas más importantes dedicadas a la fabricación de llantas y cámaras pertenecían a accionistas extranjeros; en la fabricación de otros productos de hule, dos compañías extranjeras tenían la hegemonía de la producción; el resto de la rama industrial está compuesto por 3,500 establecimientos, dedicados en su mayoría a la vulcanización de llantas y cámaras que proceden de propietarios nacionales.

En la industria química, las empresas de mayores dimensiones en la rama de la elaboración de gases industriales, cosméticos, detergentes, productos farmacéuticos, aceites y grasas para usos industriales, productos plásticos, fibras celulósicas, pinturas y barnices, ácidos y otros productos químicos de uso doméstico, están prácticamente controladas por compañías extranjeras. En cambio, en las industrias elaboradas de pigmentos y colorantes, cebo, grasas, aceites, fósforos, velas, veladoras, formulación de insecticidas, etc., predominan las empresas nacionales. Dentro de la industria básica, sólo las plantas gubernamentales de fertilizantes son las más significativas dentro del control nacional. En el renglón de construcción de maquinaria impera un panorama similar: tomando en cuenta las cuatro compañías más importantes que operan en cada una de las 13 clases industriales en las que está estadísticamente dividida la rama, se concluye que 31 pertenecen a

compañías extranjeras; el resto, está integrado primordialmente por una infinidad de talleres de reparación de maquinaria, propiedad de nacionales. El fenómeno se repite en la industria de aparatos eléctricos y electrónicos: 32 de las 44 empresas más grandes de la industria pertenecen a firmas extranjeras.

En las industrias donde la participación del capital extranjero en la producción es menor, se advierte un fenómeno peculiar: han quedado "reservas" a los inversionistas nacionales casi la totalidad de las áreas de producción tradicionales, en muchos casos a niveles artesanales. En cambio, los renglones de producción "modernos", prohijados por la "sociedad de consumo", se encuentran prácticamente monopolizados por el capital extranjero. Un ejemplo elocuente lo constituye la industria alimentaria: en esta rama predominan los molinos de nixtamal, de trigo, arroz, café pasteurizadoras de leche, fabricación de hielo, elaboración de dulces regionales, panaderías, tortillerías, etc., es decir, actividades típicamente tradicionales. En cambio, se encuentran prácticamente monopolizadas por el capital extranjero las plantas industriales dedicadas a la elaboración de alimentos enlatados, dulces, chocolates, chicles, concentrados de jarabe para la industria refresquera, etc., o sea aquellas ramas de producción "dinámicas", directamente relacionadas con la expansión del mercado para la clase media. Este fenómeno anterior conduce a consideraciones adicionales de insoslayable importancia. El carácter oligopólico de la inversión extranjera determina, por definición, la supeditación del capital nacional.



---

---

Conforme a la experiencia, la inversión extranjera ha cumplido el papel de "inductora" de la inversión privada, inducción que se realiza en forma directa o indirecta, a través de los mecanismos del mercado. En el primer caso, existe suficiente evidencia de que los inversionistas nacionales normalmente suelen estar sujetos a los programas de expansión de las firmas internacionales. Un ejemplo evidente lo constituye la industria

de refrescos: la importación y elaboración de concentrados es una tarea reservada a la firma internacional, mientras que la elaboración, el envasado, y la distribución, son realizados por empresarios nacionales, incluso con el patrocinio y financiamiento de empresas matrices. En el segundo caso, la función de la empresa hegomónica extranjera induce a la creación de compañías nacionales que guardan en el mercado una

posición "complementarios-subordinada", como es el caso de las industrias "periféricas" con respecto a las industrias motrices. En este sentido, las empresas foráneas han cumplido un papel que Jaguaribe califica de "germinativo", en el sentido de que su instalación hace factible el surgimiento de nuevas posibilidades de inversión a partir de eslabonamientos entre la inversión original y otros sectores de la economía.

---

---