

Desarrollo Sectorial y Financiamiento: Una Aplicación al Complejo Automotor *

Manuel Galindo

INTRODUCCION

El presente trabajo se inscribe en la investigación "Mercados oligopólicos y eslabonamientos productivos: El caso de México" que se realiza en la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, y surgió como respuesta a la necesidad de lograr una primera aproximación al estudio conjunto de las condiciones materiales y financieras de la reproducción de los complejos sectoriales. El ensayo no pretende realizar un análisis exhaustivo de los condicionantes financieros de la reproducción material, sino que sólo se pretende resaltar algunas relaciones financieras significativas para la comprensión de ciertos aspectos de la reproducción. Asimismo, es necesario resaltar el hecho de que este trabajo está orientado al análisis sectorial, y por tanto subsiste aún la necesidad de

realizar esfuerzos por lograr un estudio conjunto del sistema financiero y el aparato productivo a nivel global.

El estudio se divide en dos grandes apartados, en el primero de ellos se plantean los lineamientos teóricos y metodológicos sugeridos para llevar a cabo el estudio, y en el segundo se realiza una aplicación de dichos lineamientos al complejo automotriz.

I. MARCO ANALITICO Y METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

En esta primera parte del ensayo se definen tanto el objeto como el método de investigación que se aplicarán a lo largo del trabajo. Se trata de definir ciertos lineamientos teóricos y metodológicos para realizar el estudio, haciendo explícitas ciertas hipótesis de trabajo y estableciendo los principales objetivos que se persiguen. La sección se divide en dos partes, en la primera se establecen las hipótesis y los objetivos básicos, al tiempo que se señalan algunas premisas teóricas que resultan obligadas dado el carácter del trabajo. En el segundo aparta-

* Agradezco al Maestro Celso Garrido y al equipo de la investigación "Mercados Oligopólicos y Eslabonamientos Productivos" la asesoría brindada en la elaboración de la parte metodológica. Así como sus valiosos comentarios y sugerencias en torno a este trabajo. Asimismo, deseo hacer patente el gran apoyo recibido de Eunice Taboada en la elaboración de la base estadística.

do se procura una mayor concisión, con el afán de establecer una línea de análisis que permita abordar los objetivos planteados anteriormente; asimismo, se definen algunos indicadores y variables que se consideran útiles para realizar el estudio.

1. Propuesta Metodológica

Este documento sintetiza una propuesta para estudiar la concordancia entre las condiciones materiales y financieras de un complejo¹; se pretende analizar la medida en que la situación financiera de las distintas actividades insertas en un bloque productivo es compatible con los requerimientos materiales de la reproducción de las mismas. La hipótesis central de la investigación es que las actividades productivas con mayor acceso al financiamiento, muestran un dinamismo superior al resto de las actividades comprendidas en un complejo; sin embargo, la viabilidad del crecimiento sostenido de aquéllas se halla condicionada a su capacidad para estimular la producción de las clases en que realizan su producto, o en su defecto, a la posibilidad de incrementar mediante mecanismos artificiales la demanda que enfrentan.

Para realizar el estudio, se debe comenzar por conocer la naturaleza de las firmas que actúan en las clases industriales bajo estudio, pues de otra forma no se puede establecer diferencia alguna, en términos cualitativos,

¹ Para una descripción amplia del significado y concepto de complejo que aquí se utiliza, *cfr.* Lifschitz, E.; Zottele, A. "La problemática sectorial y los eslabonamientos productivos: El caso de México". En Lifschitz, E.; Zottele, A. *Eslabonamientos productivos y mercados oligopólicos*. UAM-A, México, 1985.

entre las diversas actividades del complejo. Esto hace necesario formular algunas hipótesis teóricas que permitan apreciar los efectos del crédito, tanto como instrumento de las empresas para incrementar su rentabilidad y el ritmo de su acumulación, como en cuanto alternativa para orientar los fondos que no hallan colocación atractiva en el aparato productivo. Se supone aquí que las grandes empresas ubicadas en un complejo determinado, hallan en éste su espacio fundamental de acumulación, y sólo se trasladarán a otras actividades productivas cuando encuentren impedimentos a su expansión en el interior del complejo.

En primer lugar es importante señalar la influencia del crédito para reducir el periodo de rotación del capital; esto comprende dos aspectos distintos, por un lado, las empresas que tienen mayor acceso al financiamiento se hallan en posibilidad de reducir el periodo de realización de su producto vendiéndolo a crédito, o bien reiniciando el ciclo de rotación con capital ajeno, sin necesidad de que medie para ello la venta de la producción. Además, las empresas más poderosas financieramente pueden renovar con mayor frecuencia los bienes de capital que utilizan, acelerando con ello el progreso técnico y disminuyendo el tiempo de producción; esta más rápida amortización de capital es posible debido a la mayor disponibilidad de recursos financieros de este tipo de firmas, así como a la capacidad que tienen para trasladar el costo de una depreciación más acelerada hacia el consumidor de su producto.

En segundo término, la utilización de capital ajeno para financiar la

producción puede incrementar la rentabilidad de las inversiones, si consideramos que el capitalista mide sus ganancias en relación al capital propio que invierte en la producción; el requisito necesario para que un mayor uso de crédito incremente la rentabilidad de una empresa es que su actividad reditúe una ganancia sobre capital total superior a la tasa de interés, si no cumple esto, el mayor endeudamiento de la empresa conducirá a una disminución de su rentabilidad sobre capital propio en lugar de aumentarla². El acceso preferencial de algunas empresas a las fuentes de financiamiento, provoca que éstas puedan usar una proporción superior de capital ajeno para financiar la producción, al tiempo que enfrentan costos financieros inferiores, en términos relativos, que el resto de las empresas. Sin embargo, la utilización de crédito por las firmas no sólo dependerá de las mejores o peores condiciones en que puedan acceder al mercado financiero, sino también de las expectativas que éstas tengan respecto a la futura evolución de los mercados en que operan, las posibilidades de ampliar la escala de la producción sin enfrentar problemas de realización, y en general de la validación que tengan en el presente las decisiones pasadas en endeudamiento³.

Un tercer aspecto sobre los efectos de la utilización del crédito que resulta importante destacar, es su papel como centralizador del capital. Esto resulta

² Esto es demostrado en términos formales en el siguiente apartado "Definición de Variables".

³ Respecto a este punto *cfr.* H.P. Minsky. "Procesos financieros capitalistas" en *Investigación Económica*. UNAM, México, enero-marzo de 1984. Núm. 167.

particularmente importante en épocas de recesión económica, ya que bajo estas condiciones las grandes empresas tienen mayor capacidad de supervivencia ante los ajustes del mercado; esto les permite llevar a cabo políticas más agresivas que las empresas medianas y pequeñas, con el fin de reordenar la participación de cada empresa en el mercado, y de absorber a aquéllas que no logren resistir al proceso de ajuste.

Por último, cabe resaltar el papel del crédito como elemento que favorece el desplazamiento del capital entre las distintas ramas de la producción, facilitando así la competencia capitalista. Esto resulta importante en la medida en que una empresa cualquiera que enfrenta problemas de expansión debido al lento crecimiento del sector o actividad en que opera, podrá superar los obstáculos a su crecimiento más fácilmente mientras tenga mayor acceso al mercado financiero, cosa que no sucederá con las empresas pequeñas.

En este punto resulta conveniente hacer explícito el concepto de empresa que subyace en este análisis. Se entiende por firma o empresa al centro de producción de bienes o servicios que actúa con la perspectiva fundamental de valorizar el capital que utiliza en su actividad, y de expandir al máximo posible su participación e influencia en el mercado. El objetivo de valorización de las empresas debe entenderse a nivel de la firma en conjunto no como fin particular de cada uno de sus establecimientos. De esta forma, una firma puede incurrir en actividades poco lucrativas si ello es idóneo para su estrategia global de expansión a largo plazo, sin que por ello se pueda decir que el fin último de la empresa no es la valori-

zación de su capital. Eichner, retomando ideas de Gordon y Morris, describe a la firma oligopólica, o gran empresa (G.E.), de la siguiente forma:

*"... la Gran Empresa es una institución permanente . . . su posición estratégica dentro de la economía en general — . . . — la protegen contra una muerte repentina en todas las circunstancias, . . . sus miembros pueden tomar decisiones de largo plazo que serían impensables para aquellos a cargo de una firma con expectativas de menos seguras, . . . es improbable que los ejecutivos de la GE traten de aprovechar las oportunidades de corto plazo si esto arriesgara la posición de la compañía en el largo plazo"*⁴.

Para los fines que aquí se persiguen es posible distinguir dos tipos de empresas: 1) las grandes empresas; y 2) las empresas medianas y pequeñas. El primer tipo de empresas goza de un amplio control de la tecnología, acceso al mercado financiero en condiciones muy favorables, y generalmente pertenecen a grupos financieros o son filiales de empresas transnacionales.

Los elementos que hasta aquí se han rescatado visualizan el crédito desde el punto de vista de sus usos, dejando de lado el papel de las empresas como fuente de fondos para el sistema financiero; este aspecto es particularmente importante para los periodos en que las empresas ven obstaculizadas sus posibilidades de acumulación en el complejo al que pertenecen, o en cualquier otra rama de la producción, pues tenderán a desviar sus recursos hacia el sistema financiero. El estudio que aquí se realiza supone un predominio de la acumulación en el aparato productivo

⁴ Se asume aquí la definición de Eichner, desarrollada en A.S. Eichner. "La gran empresa y el oligopolio". Mimeo, UAM-A.

respecto a la orientación de los recursos hacia el sistema financiero; por ello, cuando se presente la situación antes descrita, la hipótesis de trabajo se verá afectada, y habrá predominio del sistema financiero sobre el sector industrial. Las distintas empresas pueden adoptar actitudes muy diversas en estas condiciones, pero en general el ritmo de acumulación en el complejo tenderá a contraerse, y se reforzarán de esta forma los límites a la expansión. Es importante tener en cuenta los periodos en que se generaliza el predominio del sistema financiero sobre el aparato productivo debido a que en estos la actitud de las diversas empresas varía sustancialmente de la que en periodos normales puede observarse, y de no contemplar esto se puede llegar a conclusiones erróneas o contradictorias respecto al comportamiento de las firmas.

El origen de estos procesos es muy variado, y pueden o no generalizarse a todas las empresas de un complejo. Cuando el traslado de recursos de las empresas hacia el sistema financiero se da de manera aislada, puede estar explicado por los nexos que aquellas guarden con las diversas agencias financieras, y en este sentido responder a la lógica global de valorización del grupo económico al que pertenecen⁵. Por otra parte, el proceso se generalizará cuando haya limitaciones fuertes al crecimiento industrial, o cuando las condiciones económicas lo fomenten (por ejemplo una política económica favorable al desarrollo de procesos especulativos, aunada a un dinámico sec-

⁵ Esto es especialmente válido para estudios anteriores a septiembre de 1982 en el caso de México.

tor industrial, caso similar al ocurrido en México en el periodo 1978-1981).

Los postulados establecidos en los párrafos anteriores permiten realizar el estudio de las empresas que actúan en el complejo; sin embargo, ésta no es la parte central del estudio sino tan sólo un medio para identificar las diferencias cualitativas entre las clases industriales insertas en un bloque, por lo que el análisis se debe llevar ahora a un nivel sectorial. Para ello, y a partir de lo establecido anteriormente, se plantea la hipótesis de que las actividades donde las grandes empresas tengan mayor importancia relativa mostrarán un crecimiento más acelerado que aquéllas donde las empresas de este tipo no sean tan significativas; asimismo, se puede decir que la primera clase de ramas (altamente oligopolizadas) verán influida su producción por las mejores condiciones en que, en un determinado momento, las firmas insertas en ellas pueden acceder al crédito, además de verse afectadas por los aumentos o contracciones en la demanda. Se llamará a este tipo de actividades "sectores con alta disponibilidad de crédito", y a las clases restantes "sectores con baja disponibilidad de crédito". Las actividades con alta disponibilidad de crédito (ADC en adelante) pueden actuar como elemento dinamizador de las demás clases del complejo, pues los cambios en su volumen de producción alteran la demanda intermedia de las actividades a las que les compran, haciendo por tanto que varíe su nivel de producción; sin embargo las ADC sólo expandirán su actividad en la medida en que puedan colocar la producción extra resultante en el mercado. La capacidad real que

este tipo de actividades tengan para dinamizar al complejo, estará condicionada por el crecimiento que motiven en los sectores hacia los que dirigen su producción.

En este punto es conveniente recordar la definición de "complejo sectorial", ya que nos permite ver más claramente la utilidad que tiene para el estudio de relaciones como las que aquí se plantean. Un complejo comprende todas aquellas actividades que guardan estrechas relaciones de compra-venta entre sí, en este sentido, viene a representar un marco adecuado para el estudio del crecimiento de algunas actividades, sujeto a la expansión simultánea de sus demandantes.

Partiendo de estos postulados se puede definir una línea de análisis; en primer lugar debe verse la capacidad real que tienen las ramas líderes para dinamizar a las demás actividades del complejo, de donde se pueden hacer algunas inferencias respecto a la permanencia del crecimiento motivado por un aumento en el nivel de producto de las ADC. Este argumento se puede expresar también de la siguiente manera: al contar las ADC con mejores condiciones de financiamiento que las demás actividades, pueden expandir su nivel de actividad anticipándose a la ampliación del mercado; sin embargo, esta ampliación debe darse posteriormente para que el crecimiento pueda mantenerse. Así pues, el tiempo durante el que sea posible mantener una acumulación sostenida por las ramas líderes y por el complejo en su conjunto, dependerá, ante todo, de la capacidad que tengan las ADC para estimular la producción de sus principales demandantes, de forma tal que el crecimiento

de aquellas actividades vaya acompañado de un aumento en la demanda de sus productos.

Si en un complejo determinado no se cumple esta situación, y los demandantes de las ADC se rezagan respecto a ellas, se presentarán límites a la acumulación, frente a los cuales las empresas líderes pueden tomar alguno de los siguientes caminos: 1) trasladar recursos al sistema financiero; 2) recurrir a las exportaciones; 3) desplazarse a otros complejos o actividades productivas; 4) modificar los métodos de producción de sus demandantes, haciéndolos más intensivos en los bienes que ellos producen; y 5) provocar movimientos internacionales de capital. Todas estas posibilidades pueden ser contempladas en el estudio de los distintos complejos; asimismo, este análisis proporciona una base para estudiar algunas alternativas de política, referentes a las actividades líderes o a las actividades con baja disponibilidad de crédito.

2. *Definición de Variables*

El objetivo de este apartado consiste en definir una serie de variables o indicadores que ayuden a verificar, o en su caso a cuestionar, las hipótesis de trabajo aquí adoptadas; estas variables reflejarán las condiciones financieras bajo las que tiene lugar la reproducción material de los distintos bloques de actividades. No se pretende realizar un análisis exhaustivo de todas las posibles relaciones que haya entre las empresas productivas y sus agentes financieros, sino entender los efectos que tienen estos nexos sobre la posición relativa de las diferentes firmas y sus posibili-

dades de crecimiento.

El primer objetivo que tiene la estimación de variables es mostrar las características de las principales empresas que operan en el bloque bajo estudio; esto es, el primer nivel de análisis en este apartado debe referirse a las firmas actuantes en cada una de las clases comprendidas en un complejo. A partir de los resultados que de aquí se obtengan, se puede realizar una jerarquización de las clases industriales que nos ocupan, clasificándolas como ADC⁶ o como actividades que no guardan una relación estrecha con el sistema financiero. Esta metodología de análisis se desprende de lo establecido en la sección anterior, y es el medio más directo con que se cuenta para diferenciar en términos cualitativos las clases comprendidas en un complejo.

Realizada esta parte del análisis, se debe proceder a estudiar la relación que guardan las actividades del complejo entre sí, en términos de las diferencias que implica el que sean consideradas ADC o no pertenezcan a este grupo. Asimismo, se deben buscar elementos que ayuden a esclarecer el cuestionamiento central de esta investigación, a saber: la medida en que las ADC son capaces de generar procesos de acumulación y crecimiento conjunto en un complejo.

Sintetizando lo anterior, se distinguen aquí dos niveles de análisis: 1) análisis intrasectorial, orientado a mostrar las características de las empresas actuantes en cada clase industrial; y 2) análisis intersectorial, que busca explicar las relaciones establecidas entre las distintas actividades

⁶ Ver *supra*, p. 5.

industriales, y la forma en que la interacción de éstas condiciona el desarrollo de cada una de ellas. Es importante hacer evidente el hecho de que el segundo tipo de análisis supone la realización del primero; ello se explica porque el estudio intersectorial debe partir del conocimiento de las distintas condiciones financieras en que cada actividad se encuentra, de manera tal que se tengan elementos de juicio suficientes para explicar el distinto comportamiento y evolución de las clases industriales.

Una limitación que enfrenta el estudio propuesto es la escasa, y poco confiable en algunos casos, información financiera a los niveles requeridos (empresa y clase industrial)⁷ este problema es relevante en ambos casos, sin embargo, la información es aún más restringida en lo que se refiere a las empresas, ya que sólo abarca a las grandes firmas del país y no aporta ninguna información respecto a las pequeñas y medianas empresas. Pueden establecerse dos niveles distintos de estimación de las variables: 1) a nivel de empresa; y 2) a nivel de clase industrial. Las variables propuestas para el estudio son las siguientes:

- 1) Tasa de crecimiento de las ventas (TC).
- 2) Tasa de ganancia sobre capital total ($G'kt$).
- 3) Tasa de ganancia sobre capital propio ($G'kp$).
- 4) Capacidad de autofinanciamiento (CAF).

⁷ Las estadísticas con que se cuenta aparecen publicadas en SPP. *Estadística industrial anual*, y en la información que proporciona la BMV.

- 5) Relación de incremento en el activo circulante a inversión bruta fija (AI).

Todas estas variables son relevantes para el análisis intrasectorial, y en conjunto nos dan una visión más o menos completa de la estructura empresarial de las diversas clases industriales. Para el análisis intersectorial la variable más relevante es la TC, ya que el objetivo central del estudio es comparar el dinamismo de las distintas clases industriales insertas en un complejo, y apreciar así la compatibilidad que muestra el desarrollo de cada una de ellas con el de las demás.

Sin embargo, en este nivel de análisis (intersectorial) no sólo interesa la TC en cuanto a su tendencia histórica, sino que se debe hacer un esfuerzo por dissociar el crecimiento de las actividades en dos partes: 1) aquélla explicada por el crecimiento autónomo de la demanda final; y 2) la que es propiciada por el rápido ritmo de expansión de las ADC. Esto es fundamental para los objetivos de la presente investigación, pues sólo de esta forma se puede observar si las ramas líderes son capaces de generar procesos sostenidos de acumulación en el complejo, o si se hallan inhabilitadas para ello.

Para comprobar lo anterior se propone hacer una serie de pruebas en las que, dado el crecimiento de alguna rama líder, se estime el aumento de producción que provoca en el resto de las actividades del complejo. Esto requiere la utilización de técnicas de insumo-producto tales como el modelo de Leontief; sin embargo, la información oficial de insumo-producto se presenta a un nivel de agregación mayor al re-

querido, además de los problemas de estimación que implica trabajar con la matriz total de transacciones interindustriales. Desarrollos realizados por A. Ghosh⁸ muestran que las estimaciones insumo-producto se ven ampliamente simplificadas debido a la configuración de bloques de interdependencia⁹ con autonomía relativa del resto de la economía. La propuesta consiste en dos métodos alternativos para realizar las estimaciones a partir de las submatrices que definen los distintos bloques productivos, realizando en aquellas algunas transformaciones de carácter matemático. Los resultados obtenidos por el autor, referentes a la economía británica, muestran que el promedio de error entre realizar las estimaciones por el método de Leontief, y realizarlas por el que propone no es superior al 6%.

Debido a las amplias ventajas que implica trabajar con matrices de orden menor, y al hecho de que no se requiere de una exactitud absoluta para los fines aquí perseguidos, se adoptará uno de los métodos propuestos por Ghosh para realizar las estimaciones. Realizadas las pruebas para las distintas ADC del complejo, se pueden contrastar los resultados obtenidos contra las tasas históricas de crecimiento del resto de las actividades del bloque, y en particular de aquellas clases industriales que funcionan como demandantes de las ADC.

⁸ Ghosh, A. "Input-output analysis with substantially independent groups of industries". *Econometrica*, Vol. 28-1, January 1960. Traducido en Lifschitz, E.; Zottele, A. *Op. cit.*

⁹ El concepto de bloque de interdependencia utilizado por Ghosh es muy similar al de complejo sectorial, por lo que podemos tratarlos indistintamente.

En la medida en que el crecimiento estimado de estas últimas ramas sea mayor, se puede decir que las ADC tienen capacidad de generar procesos de acumulación de largo alcance en el complejo en su conjunto, sin que se presenten problemas de realización importantes en el corto plazo. En caso contrario, las ramas líderes verán condicionada su expansión a la capacidad que tengan para incrementar su mercado por mecanismos artificiales¹⁰; esta situación se presentará más comúnmente en aquellas actividades donde la producción se oriente, de manera primordial, al consumo final.

Por otro lado, la relación existente entre las tasas estimadas de crecimiento y las tasas históricas puede también servir como indicador de la medida en que las ADC contribuyeron al crecimiento del complejo en conjunto en un determinado periodo de tiempo; pese a la relevancia que esto pueda tener en algún momento, el objetivo central queda contemplado con el análisis propuesto en el párrafo anterior.

No se debe olvidar que la forma de realizar el análisis intersectorial implica una serie de supuestos y limitaciones importantes; entre ellos, uno de los principales es que no se considera el progreso técnico; esto se verá reflejado en las desviaciones de los valores estimados respecto a los observados, las cuales se agudizarán a medida que las proyecciones sean más lejanas del año base. Por otra parte, y más importante aún está el problema que implican los cambios en los precios relativos, que inciden en el sentido de modificar los coeficientes técnicos de manera aún

¹⁰ Ver *supra*. "Propuesta Metodológica".

más marcada que el progreso técnico; esto no puede ser corregido mediante el uso de deflatores que homogeneicen los valores a precios del año base, ya que estos tienen un alto índice de imprecisión y no se dispone de ellos a un nivel de desagregación adecuado. Hay otras fuentes de error en la estimación que deben tomarse en cuenta, sin embargo, las mencionadas anteriormente son las más importantes.

Ahora se debe definir el resto de las variables mencionadas anteriormente, las que, como ya se dijo, juegan su papel más importante en el análisis intrasectorial. En primer término tenemos la tasa de ganancia sobre capital total; la forma propuesta para estimarla es:

$$G'_{kt} = \frac{UB}{AT} \dots (1)$$

Donde:

UB = Utilidades brutas

AT = Activos totales

Esta variable sirve como aproximación a la rentabilidad sectorial o empresarial, y no presenta mayores problemas para su estimación a cualquier nivel de desagregación (empresa o clase industrial), sin embargo, debe interpretarse con precaución debido a que los indicadores que incorpora suelen desviarse de su valor real, y en consecuencia ocultan la verdadera rentabilidad de las firmas o actividades industriales. De cualquier forma, estas desviaciones se presentan en la mayoría de las empresas o actividades con sesgo en el mismo sentido, por lo que centrando el análisis en la relación que guardan entre sí las distintas G'_{kt} , más

que en su valor absoluto, pueden obtenerse resultados de utilidad.

Una variable más representativa de la rentabilidad y que refleja los nexos con el sistema financiero es la tasa de ganancia sobre capital propio (G'_{kp}), la que, sin embargo, no evita tampoco muchos de los problemas implícitos en la variable anterior. La G'_{kp} se diferencia de la G'_{kt} debido a que en ella se deducen los intereses pagados del numerador, y se restan los pasivos financieros del denominador. La fórmula propuesta para estimar la variable es la siguiente:

$$G'_{kp} = \frac{(UB-I)}{KT-I/i} \dots (2)$$

Donde:

I = Intereses totales o gastos financieros

KT = Activos totales

i = Tasa de interés

Que también puede expresarse como:

$$G'_{kp} = \frac{(UB-GF)}{KC} \dots (3)$$

Donde:

GF = Gastos financieros

KC = Capital contable

La falta de información respecto a los pasivos financieros a nivel de clase industrial, fue lo que condujo a tomar el cociente I/i como variable "proxy" de estos. Ello no implica modificaciones importantes en cuanto al comportamiento de la variable, especialmente con respecto a los niveles en los que un aumento en el endeudamiento conduce a un incremento en la rentabili-

dad. Esto lo podemos comprobar derivando G'_{kp} en la ecuación (2) respecto a i , tenemos:

$$\frac{dG'_{kp}}{di} = \frac{(UB/i-K)}{(K-i/i)}$$

Si hacemos la derivada mayor a cero, obtenemos las condiciones necesarias para que un incremento en los intereses pagados implique aumentos en la rentabilidad:

$$\frac{(UB/i-K)}{(K-i)} > 0$$

$$\frac{UB}{i} - K > 0$$

$$\frac{UB}{K} > i \Rightarrow G'_{kt} > i$$

Aquí se puede ver cómo la rentabilidad sólo se incrementará mientras la tasa de ganancia sobre capital total sea mayor a la tasa de interés.

Por otra parte, tenemos la capacidad de autofinanciamiento (CAF), que nos indica la medida en que una firma es capaz de financiar la acumulación que realiza con recursos propios; la fórmula propuesta para su estimación es:

$$CAF = \frac{UB}{IT} \dots (4)$$

Donde:

IT = Inversión total

Esta variable no indica la capacidad de una empresa para acceder al crédito, y en consecuencia hallarse en una posición privilegiada respecto a las

demás firmas; la importancia que tiene el indicador para evaluar el poder económico de las distintas empresas surge de su estudio conjunto con el grado de endeudamiento de las firmas, es decir, nos muestra en qué medida los préstamos solicitados responden realmente a la incapacidad empresarial para financiar su acumulación, o en qué grado son utilizados para incrementar la rentabilidad y/o realizar actividades especulativas.

Las tres últimas variables de las que se ha hablado constituyen la base del análisis empresarial del complejo, y junto con la tasa de crecimiento ayudan a conocer las diferentes modalidades de expansión y financiamiento de la acumulación establecidas por las firmas. Siendo que este análisis no constituye la parte central del estudio, se puede considerar a la G'_{kt} , G'_{kp} y CAF como simples variables instrumentales del análisis, resaltando así el hecho de que la variable principal es la TC, explicada en función de la relación que guardan las empresas o clases con el sistema financiero.

Resta explicar el significado y utilidad de la AI, que se diferencia del resto de las variables en tanto está pensada para reflejar el traslado de recursos del aparato productivo hacia el sistema financiero. Si consideramos a grosso modo que los activos totales de cualquier empresa se dividen en activos fijos y activo circulante, la AI indica la medida en que las empresas prefieren, en un determinado momento, la inversión productiva a la financiera, o viceversa. La AI queda definida como:

$$AI = 1 + \frac{(AFIt - AFIt-1)}{IBF} \dots (5)$$

Donde:

AFI = Activo circulante

IBF = Inversión bruta fija

Se puede observar que el valor de la AI tiende a 1 a medida que los recursos se orientan en proporción creciente a la inversión productiva, y aumenta de manera exponencial cuando la preferencia es a favor de la inversión financiera. Esta variable complementa el primer nivel de análisis en la medida en que contribuye a explicar ciertas situaciones que pueden mostrar las empresas, y que, aparentemente, se contraponen a su lógica de funcionamiento. Un ejemplo de ellas sería una elevada rentabilidad empresarial, aunada a una alta CAF y moderadas TC; esto se podría explicar, en principio, por la adopción de una actitud fundamentalmente especulativa por parte de los productores, donde les resulta más rentable dedicar sus recursos a actividades improductivas que invertirlos en las clases industriales en que operan.

Si se acepta que las grandes empresas (transnacionales o pertenecientes a algún grupo económico) tienen como espacio vital de acumulación el aparato productivo, y en esta medida el sistema financiero se halla condicionado por la evolución del sector industrial, se puede decir que la AI refleja primordialmente situaciones coyunturales de las empresas, y no responde por tanto a la estructura empresarial de las actividades productivas. En función de lo anterior, puede esperarse un comportamiento sumamente inestable de la variable, que responderá fundamentalmente a las expectativas de los productores.

Con la explicación de la AI queda completado el marco de análisis requerido para la parte cuantitativa de la incorporación de las condiciones financieras a los complejos sectoriales, y junto con la propuesta metodológica, descrita en la primera parte, conforman un marco analítico tentativo para la investigación de las relaciones y condicionamientos existentes entre el aparato productivo y el sistema financiero.

II. APLICACION AL COMPLEJO AUTOMOTOR

En esta parte se realiza una aplicación de la metodología propuesta al complejo automotor. La razón para escoger este bloque productivo radica en que es uno de los complejos de los que se dispone de mayor información, al tiempo que presenta bastante homogeneidad en cuanto a la naturaleza de las empresas que actúan en las actividades que contiene. Asimismo, este complejo es de los que más avanzados se halla en cuanto al tratamiento de los servicios y el comercio que se le asocian, lo que le confiere mayores posibilidades de tratarlo en forma autónoma.

La sección se divide en tres partes, en la primera se describen someramente las características del bloque que es indispensable tener en cuenta para el estudio. En la segunda sección se analizan empresas de distintas clases del complejo, a fin de realizar lo que se llamó análisis intrasectorial. Por último, se estudian las relaciones existentes entre las distintas clases del complejo, y se desprenden algunas conclusiones respecto a las principales tendencias observadas y sus repercusiones en el bloque.

1. El Complejo Automotor

La producción de automóviles en México, así como la fabricación de insumos estrechamente asociados a ésta, conforman lo que aquí se denomina el Complejo Automotor. Este ocupó el sexto lugar en importancia a nivel nacional entre los 27 complejos sectoriales identificados en la economía mexicana en 1970, aportando el 4.4 por ciento del PIB¹¹. El complejo se compone de siete clases industriales, una agrícola, cuatro de comercio y tres de servicios:

Actividades Industriales

- 3011 Fabricación de Llantas y Cámaras
- 3611 Fabricación y Ensamble de Maquinaria e Implementos Agrícolas
- 3741 Fabricación de Acumuladores, Baterías y Pilas
- 3831 Fabricación y Ensamble de Vehículos Automóviles, incluso Tractores Automotrices para Trailers
- 3832 Fabricación de Carrocerías para Vehículos Automóviles
- 3833 Fabricación de Motores para Vehículos Automóviles
- 3834 Fabricación de Accesorios, Refacciones y Partes para Vehículos Automóviles

Actividades Comerciales

- 6411 Maquinaria para labores agropecuarias
- 6511 Distribución de automóviles y camiones

¹¹ Cfr. Lifschitz, E.; Zottele, A. *Op. cit.*

- 6513 Comercialización de llantas y cámaras
- 6514 Refacciones y accesorios nuevos para automóviles y camiones

Actividades de Servicios

- 8631 Reparación de vehículos automóviles, excepto talleres de agencias de distribución
- 8645 Reparación de acumuladores
- 3012 Regeneración de hule y vulcanización de llantas y cámaras

Actividades Agrícolas

Hule natural

El conjunto de actividades conforman una matriz de insumo-producto cuya característica es contener la parte más importante del origen y/o destino de la producción de las clases¹²; sin embargo, aquí el análisis se centrará fundamentalmente en las actividades industriales.

En el Cuadro 1 se presenta la estructura de la producción industrial del complejo para 1970 y 1980. La mayoría de los datos fueron extraídos de publicaciones oficiales, excepto en el caso de las clases 3833 y 3834 en el último año; los valores de producción para éstas fueron estimados a partir de la tendencia de crecimiento 1970-1975, ya que desde este último año no se publican datos para dichas actividades.

En primer término es importante resaltar la evolución del complejo respecto a la economía en su conjunto de

¹² Esta puede consultarse en Lifschitz, E. *El complejo automotor en México y América Latina*, UAM-A, México, 1985.

CUADRO 1

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ 1970, 1980 (Millones de pesos corrientes)

Clase	VBP 70	Estructura	VBP 80	Estructura
3011	2490.9	14.6%	17833.4	6.6%
3611	203.9	1.2%	6016.4	2.2%
3741	247.0	1.4%	4824.9	1.8%
3831	8966.8	52.6%	107130.0	39.9%
3832	559.6	3.3%	3057.0	1.1%
3833	1121.0	6.6%	30884.2*	11.6%
3834	3452.9	20.3%	98884.2*	36.8%
TOTAL	17042.1	100.0%	268630.1	100.0%

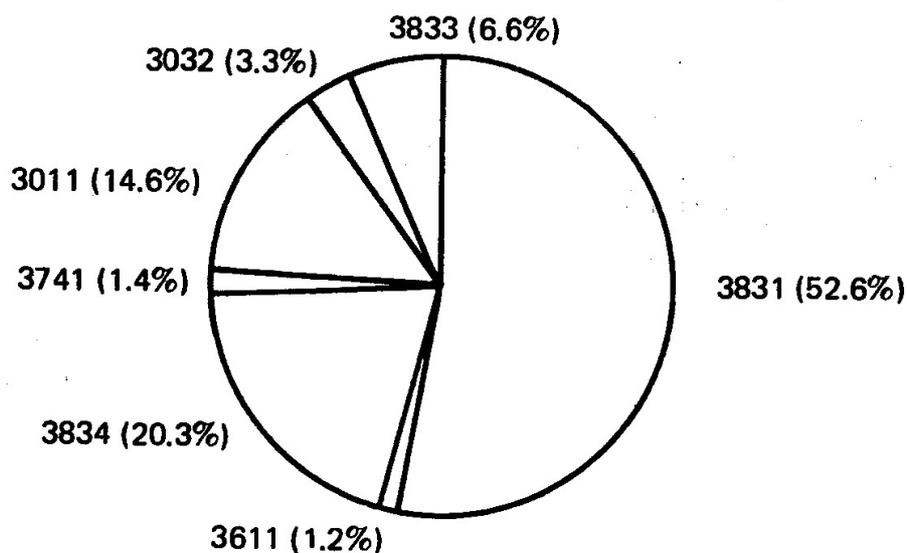
*Estimaciones propias.

Fuente: -SPP. *Matriz de insumo-producto de México año 1970*. México, 1972.

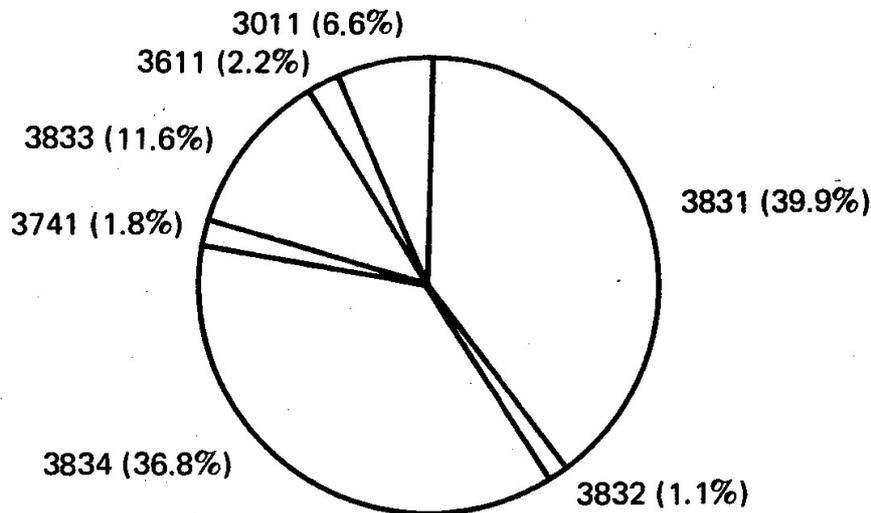
-SPP. *Estadística industrial anual 1980*. México, 1981.

-Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras 1984*. NAFINSA, México, 1984.

GRAFICA 1 ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ 1970



GRAFICA 2
ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DEL
COMPLEJO AUTOMOTRIZ
1980



1970 a 1980. La importancia de éste aumentó notablemente de un año a otro, y sus actividades industriales pasan de significar un 3.8 por ciento del PIB en 1970 a 6.3 por ciento en 1980¹³. Este aumento de la importancia del bloque a nivel global debe explicarse por el elevado dinamismo de la producción de las clases y por el aumento de los precios de sus productos, que ha sido más pronunciado que el incremento promedio a nivel nacional. Además de esto, se aprecia una recomposición significativa de la importancia de las distintas clases industriales, donde dos de ellas (la 3833 y la 3834) ganan terreno en relación a las demás.

¹³ Estos porcentajes se refieren sólo a las actividades industriales del complejo.

En 1970 las tres clases más importantes del bloque eran la 3831, la 3834 y la 3011, que en conjunto significaron el 87.5 por ciento de la producción del industrial del complejo. En 1980 se reduce considerablemente la importancia de la primera y la última, y la 3834 casi iguala su participación con la 3831.

Lo anterior muestra un proceso de fortalecimiento de la producción de autopartes a nivel interno, lo que bien pudo haber significado una sustitución de importaciones fuerte en esta rama de la producción. Lo mismo puede decirse en lo que se refiere a la fabricación de motores, que evoluciona de manera similar en el decenio. En función de lo establecido respecto a la importancia del complejo en la economía, el aumento de la participación de estas

clases en el bloque implica también un aumento de su importancia respecto al PIB.

Para los fines del presente artículo, éstas son las características más relevantes del complejo, por lo que ahora debe procederse con el análisis de las empresas que actúan en él.

2. *Empresas del Complejo Automotor*

El objetivo de esta sección es cubrir el primer nivel de análisis establecido en la parte inicial de este escrito. Así pues, se busca rescatar algunas características de ciertas empresas del bloque, que permitan diferenciar en términos cualitativos las actividades industriales bajo estudio; en este sentido, no se hace aquí un análisis a profundidad de cada empresa, sino que se estudian, fundamentalmente, las variables definidas con anterioridad¹⁴. Este apartado concluye con una jerarquización cualitativa de las actividades productivas del complejo automotor que permite pasar al análisis intersectorial.

2.1 *Las Mayores Empresas del Complejo Automotor*

La producción y comercialización de automóviles y sus partes se caracteriza por presentar una elevada concentración industrial y el predominio de estructuras de mercado fuertemente oligopólicas. Esto es constatado al analizar el tipo de empresas que predominan en el complejo, donde se ve que 54 de las 500 mayores empresas del país se ubicaron en el bloque en

1979¹⁵, cabe resaltar el hecho de que la mayor parte de estas firmas son altamente especializadas y, en consecuencia, actúan casi exclusivamente al interior del bloque en una o varias de sus actividades. Lo anterior muestra que la importancia del complejo no se limita a su aporte cuantitativo a la economía, sino que adquiere especial relevancia por el tipo de empresas insertas en él (grandes empresas transnacionales en su mayoría).

Del grupo referido de 54 empresas se hizo una mayor depuración tomando como criterios el volumen de ventas de las firmas y el que cotizaran en la Bolsa Mexicana de Valores¹⁶. De esta forma se redefinió un subgrupo, que en adelante llamaremos las mayores empresas del complejo, constituido por 17 firmas (ver Cuadro 2). En éste destaca la presencia de todas las compañías productoras de automóviles, siendo las cuatro mayores firmas de 1979 de este tipo; el conjunto de empresas controló el 76.3 y el 78.5% de las ventas industriales del complejo en 1979 y 1980 respectivamente. Lo anterior da una idea del poder de mercado de que gozan estas compañías, ya que se contemplan no sólo las ventas de una actividad industrial, sino las siete clases industriales del complejo, que en conjunto representan una proporción importante del PIB.

En cuanto al tipo de propiedad de las firmas, predomina en ellas el capital

¹⁵ Cfr. *Expansión*. México, agosto de 1980.

¹⁶ Este criterio fue requerido en función de que las empresas que cotizan en bolsa son las únicas de las que se puede disponer de información financiera más amplia, lo que es fundamental para el análisis posterior.

¹⁴ Ver *supra*. "Definición de Variables".

CUADRO 2
VENTAS DE LAS 17 MAYORES EMPRESAS
DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ
(Millones de pesos corrientes)

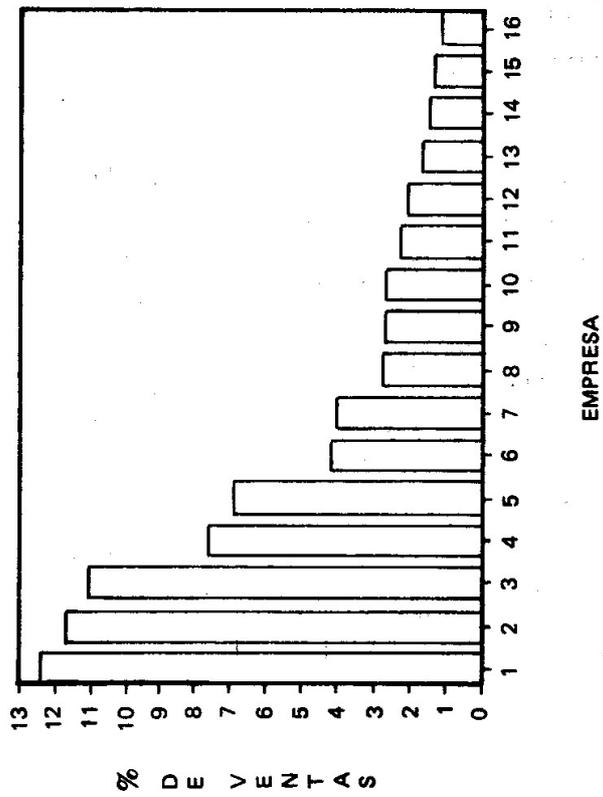
Empresa	Ventas 1979		Ventas 1980	
	Total	%	Total	%
1) Chrysler de México*	16696.5	12.4%	23008.6	12.8%
2) Ford Motor Company	15801.4	11.7%	23001.1	12.8%
3) Volkswagen de México	15018.3	11.1%	19123.5	10.7%
4) General Motors de México	10308.8	7.6%	9246.2	5.2%
5) Diesel Nacional	9306.1	6.9%	13774.1	7.7%
6) Nissan Mexicana	5730.7	4.2%	6849.7	3.8%
7) Cía. Hulera Good Year Oxo	5395.9	4.0%	6101.4	3.4%
8) Spicer*	3744.9	2.8%	5616.6	3.1%
9) Transmisiones y Equipos Mecánicos	3702.5	2.7%	5036.5	2.8%
10) Vehículos Automotores Mexicanos	3665.0	2.7%	4958.0	2.8%
11) Kenworth Mexicana	3093.0	2.3%	3252.0	1.8%
12) Cía. Hulera Euzkadi*	2821.1	2.1%	4897.0	2.7%
13) Grupo Industrial Ramírez	2320.6	1.7%	3103.0	1.7%
14) Motores Perkins*	2058.2	1.5%	3312.9	1.8%
15) John Deere*	1879.4	1.4%	2219.5	1.2%
16) Renault de México	1651.0	1.2%	3800.1	2.1%
17) Famsa	--	--	3741.7	2.1%
TOTAL	103273.4	76.4%	141041.9	78.6%
VENTAS INDUSTRIALES DEL COMPLEJO	135137.8	100.0%	179427.2	100.0%

*Empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

Fuente: --"Las 500 mayores empresas de México". En *Expansión*, agosto de 1980.
--Bolsa Mexicana de Valores. *Anuario financiero y bursátil 1982*. México, 1983.
--SPP. *Estadística industrial anual*. México, varios años.
--*Industridata 1982*. Mercamétrica, México, 1983.

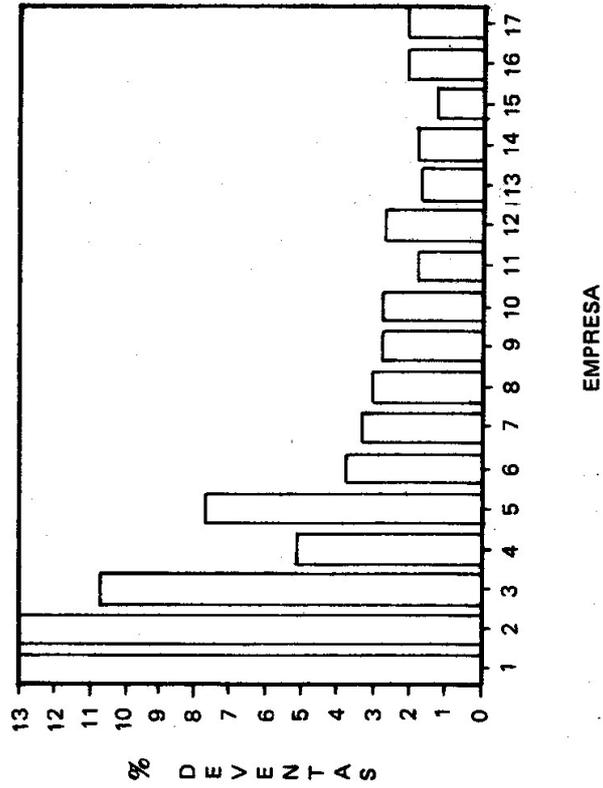
GRAFICA 3

PARTICIPACION DE LAS 16 MAYORES EMPRESAS AUTOMOTRICES EN LAS VENTAS INDUSTRIALES DEL COMPLEJO 1979



GRAFICA 4

PARTICIPACION DE LAS 17 MAYORES EMPRESAS AUTOMOTRICES EN LAS VENTAS INDUSTRIALES DEL COMPLEJO 1980



extranjero, ya que sólo en cuatro de éstas (Diesel Nacional, Vehículos Automotores Mexicanos, Grupo Industrial Ramírez y Renault de México) hay mayoría de capital privado nacional o estatal; todas las restantes tienen mayoría de capital extranjero¹⁷. Este hecho condiciona la evolución de la mayor parte de las actividades del complejo a la política adoptada por las matrices de las transnacionales, y hace que la capacidad financiera de las empresas no se limite al ámbito nacional, sino que pueden acceder libremente al mercado financiero internacional.

De 1979 a 1980 nueve empresas mejoran su posición en el complejo, siendo especialmente significativos los casos de Ford y Chrysler, que en el último año llegan a controlar el 12.8% de las ventas del complejo¹⁸; en comparación con esto, la Volkswagen reduce su participación en las ventas para 1980. Esto puede explicarse por el fuerte incremento en los precios de los automóviles que se dio en estos años, y que se hizo mucho más pronunciado en los autos de lujo y deportivos. De esta forma, aunque la producción física de la Volkswagen es muy superior a la de las otras compañías, sus ingresos son más reducidos; en 1980 esta empresa aportó el 36.6% de la producción total de automóviles y participó con el 10.7% de las ventas del complejo; por su parte Ford y Chrysler produjeron respectivamente el 14.1 y 14.2 por ciento de los autos, y los ingresos de cada firma representaron el 12.8% de las ventas totales del complejo. Además de las diferencias de precios entre las

empresas, los ingresos de las dos mayores se complementaron también con la producción de camiones (esto es especialmente válido para Chrysler que en 1980 aportó el 41.3% de la producción nacional de camiones)¹⁹. Esto muestra una agudización del proceso de concentración industrial en el complejo, que es constatada al observar el incremento en la participación de las mayores empresas en las ventas de 1979 a 1980, que pasa de 76.3 a 78.5 por ciento.

De las 17 mayores empresas dos se dedican a la fabricación de llantas, una a la producción de implementos agrícolas, nueve a la producción de autos, una a la fabricación de carrocerías, dos producen motores, y trece fabrican refacciones y autopartes. Esta ubicación sectorial de las firmas nos da una primera aproximación a la naturaleza de los mercados bajo estudio; de ella se puede esperar que la producción de autos y la fabricación de autopartes y refacciones sean las actividades que muestren características oligopólicas más marcadas. Sin embargo es necesario hacer una evaluación más detallada de cada clase industrial para emitir juicios más fundamentados sobre ellas. Esto se realizará en los apartados siguientes, donde se estudian con más detalle las características de una muestra de empresas del complejo, y se procura relacionarlas con la o las actividades en que operan.

2.2 Las Firmas que Cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores

Para esta parte del análisis es necesario redefinir una muestra de empresas me-

¹⁷ Cfr. *Industridata 1982*.

¹⁸ Ver Gráficas 3 y 4.

¹⁹ *Industridata 1982*.

dianas y grandes, a fin de que sea posible observar las diferencias en cuanto a evolución y comportamiento de ambos tipos de firmas. Asimismo la muestra debe contener empresas de la mayoría de las clases del complejo, para tratar de identificar algunos elementos comunes, no sólo a las empresas, sino también a la actividad en la que operan. El conjunto referido de firmas se presenta en el Cuadro 3, donde, además del volumen de ventas de cada una en 1980, se presenta también la clase de actividad principal en la que operan.

Las empresas del Cuadro 3 serán objeto de un estudio más minucioso; todas ellas cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, y por lo tanto se puede disponer de información más detallada en cuanto a sus activos, pasivos, capital, etc. La división entre grandes y medianas empresas responde esencialmente a las características del complejo automotriz, ya que lo que aquí se considera empresas mediana en otro complejo podría ser clasificada como gran empresa. Este criterio de separación se justifica en la medida en que no importa para el análisis la empresa per se, sino el rol que cumpla en un espacio dado de acumulación, donde interactúa con otras firmas relativamente más grandes, o más pequeñas que ella.

En el Cuadro 3 puede verse que dos de las grandes empresas se ubican en la fabricación de automóviles (3831)²⁰; asimismo, ninguna de las medianas empresas actúa en la activi-

²⁰ Esto no significa que las empresas actúen únicamente en la actividad en que fueron clasificadas, sino que éste es su principal clase de actividad.

dad citada, lo que se explica por el hecho de que todas las firmas productoras de automóviles fueron clasificadas entre las mayores empresas. Por otra parte, en la clase 3834 es en la que parece haber mayor heterogeneidad en cuanto al tamaño de empresa: en ésta encontramos desde firmas como Spicer, hasta otras como Super Diesel, siendo la primera casi 16 veces más grande que la segunda.

Un problema de las empresas seleccionadas es que no cubren totalmente todas las actividades del complejo, faltan firmas de las clases 3741 (Fabricación de Acumuladores y Baterías) y de la 3832 (Fabricación de Carrocerías). Esto se debe a que no fue posible disponer de información sobre empresas que operan en estas actividades; pese a esto, las actividades que representan las firmas seleccionadas pueden ser consideradas como las más relevantes del complejo.

A continuación se realizará un análisis de las características de las empresas de la muestra, a fin de lograr una mejor apreciación de las condiciones financieras de la reproducción de cada una de ellas. En el Apéndice Estadístico se presentan las variables y los datos a partir de los que se calcularon éstas, por lo que el análisis subsiguiente hará continua referencia a este cuadro.

A) Chrysler de México

Esta empresa es la más grande de la muestra bajo estudio, al tiempo que fue la firma del complejo con mayores ventas en 1979 y 1980²¹. Pese a ello, el dinamismo que muestra en el

²¹ Ver Cuadro 2.

CUADRO 3

MUESTRA DE EMPRESAS AUTOMOTRICES (Millones de pesos corrientes)

Empresa	Ventas 1980	Actividad Principal (a)
A) Chrysler de México	23008.6	3831
B) Vehículos Automotores Mexicanos	4958.0	3831
C) Cía. Hulera Euzkadi	4897.0	3011
D) Hulera El Centenario	1453.6	3011
E) Motores Perkins	3312.9	3833
F) Motores y Refacciones SA (MORESA)	1561.0	3833
G) Spicer	5616.6	3834
H) Central de Industrias	599.2	3834
I) John Deere	2219.5	3611

(a) La clase de actividad corresponde a la clasificación a cuatro dígitos señalada anteriormente. Ver *supra* "El Complejo Automotriz".

Fuente: —Cuadro 2.

—BMV. *Anuario financiero y bursátil 1982*. México, 1983.

periodo 1978-1982 no sobresale mucho del de las otras empresas. Si se toma el lapso comprendido entre 1978 y 1981 las ventas de Chrysler crecen, en términos reales, a un 15.0 por ciento como promedio anual; sin embargo, si se considera también el año de 1982, la TMCA cae a -1.1 por ciento. Lo anterior se explica por una caída cercana al 46 por ciento de las ventas de la empresa de 1981 a 1982.

Para apreciar la rentabilidad de la firma se cuenta con dos indicadores: la tasa de ganancia sobre capital total ($G'kt$), y la tasa de ganancia sobre capital propio ($G'kp$)²². La relación entre

ambas resulta particularmente importante desde el momento en que muestran la capacidad de una empresa para mejorar su rentabilidad mediante el uso del crédito. La tasa de ganancia de Chrysler sufre caídas pronunciadas en 1980 y 1982, siendo la última mucho más grave. En promedio, las ganancias sobre capital total se establecen al 17.2 por ciento de 1978 a 1981, mientras que la misma relación respecto al capital propio de la firma arrojó un promedio de 44 por ciento en el mismo periodo²³. Esto significó un aumento promedio de la rentabilidad de la firma de 155.8 por ciento mediante el

²² La forma en que las variables fueron estimadas se discutió en apartado "Definición de Variables".

²³ Si el promedio de ambas variables incluye 1982, las relaciones caen a 13.8 y 23.6 por ciento respectivamente.

simple uso de mecanismos financieros.

De lo anterior se desprende que gran parte del financiamiento que recibió la empresa en el periodo fue orientado, más que a cubrir directamente sus gastos de inversión, a mejorar sus condiciones de operación. Si se observa el comportamiento de la capacidad de autofinanciamiento (CAF), el argumento referido con anterioridad se refuerza, pues, durante la mayor parte del periodo la empresa mantiene sus gastos de inversión por debajo del excedente de que dispone; la excepción a esto son los años de 1980 y 1982, pues en estos la CAF se vuelve inferior a la unidad.

A partir de lo anterior puede observarse que Chrysler dispuso de recursos para crecer más aceleradamente de lo que lo hizo, sin embargo su tasa media de crecimiento se mantuvo a un nivel relativamente bajo. Para explicar esto es necesario considerar las características de las empresas que compiten con esta firma; éstas son un reducido número de compañías productoras de automóviles, transnacionales en su mayoría, que se disputan un mercado cada vez más difícil de ampliar. Dichas empresas disponen de fuentes de financiamiento tan amplias como las de Chrysler, por lo que las posibilidades de ésta de aumentar su participación en el mercado, dependerá fundamentalmente de su estrategia de diferenciación del producto y del grado en que logre adaptarse a los requerimientos de la demanda. En este caso se ve que el hecho de disponer de una cantidad considerable de recursos financieros no garantiza un elevado dinamismo para la firma.

Al darse esta situación, la empresa buscará complementar la valorización de su capital orientando parte de sus recursos al sistema financiero o a otras actividades productivas. La medida en que se recurrió a este expediente en el presente caso puede deducirse a partir de la evolución de la relación Activo Circulante-Inversión. Hay tres años en el periodo en los que puede verse una clara preferencia de la empresa por la orientación de su excedente hacia el sistema financiero, antes que destinarlo a la formación de capital; estos son 1979, 1981 y 1982, en los que la AI es mayor. En 1979 el incremento en el activo circulante es tres veces superior a la inversión bruta fija; en 1981 ambos tienen aproximadamente la misma magnitud; y en 1982 el aumento del activo circulante es 14 veces más grande que la inversión fija bruta.

Puede observarse que 1982 es un año en el que todas las variables estudiadas adoptan valores críticos. Es especialmente ilustrativa la $G'kp$, que en este año se vuelve negativa e inferior a la $G'kt$. Recordando lo establecido en el apartado donde se definen las variables, puede explicarse esto porque la rentabilidad aparente cae muy por debajo de la tasa de interés promedio para los pasivos de la empresa, y en consecuencia la utilización de crédito en lugar de mejorar las condiciones de operación de la firma, las dificulta. Desde este punto de vista, el incremento desmesurado de la AI puede explicarse más como una necesidad de la empresa para hacer frente a una situación crítica, que como una decisión relacionada con los objetivos de valorización de su capital.

B) Vehículos Automotores Mexicanos

VAM es una de las firmas automotrices que menor participación tiene en el mercado durante los años estudiados. Esta empresa surge originalmente con participación mayoritaria de capital extranjero, y posteriormente da entrada a una proporción importante de capital estatal. Pese a su poca importancia relativa en la fabricación de autos, es una de las mayores firmas del complejo como ya se ha visto²⁴. El comportamiento de la VAM muestra marcadas diferencias respecto al de Chrysler, especialmente en cuanto a las preferencias entre inversión productiva e inversión financiera.

Se observa un elevado dinamismo promedio de 1978 a 1981, pues la empresa crece a un 18.6 por ciento anual. Esta TMCA es superior a la de la primera firma estudiada, sin embargo, si se incorpora 1982 el crecimiento anual cae a -5.2 por ciento. De esta forma puede verse que si bien en un determinado lapso la VAM crece a un ritmo superior al de Chrysler, al sobrevenir condiciones económicas críticas en 1982 aquélla ve más deteriorada su posición que la segunda.

Por lo que respecta a la rentabilidad, esta empresa tuvo unas $G'kt$ y $G'kp$ promedio de 13.1 y 34.7 por ciento, respectivamente, de 1978 a 1981²⁵, lo que significó un incremento de la rentabilidad de la firma de 164.9 por ciento, mediante el uso del crédito. Aquí se observa que si bien la VAM pudo incrementar su rentabili-

²⁴ Ver *supra*.

²⁵ Si en ambos promedios se incorpora 1982 caen a 9.97 por ciento respecto a capital total, y 10.16 por ciento para el capital propio.

dad en un mayor porcentaje que Chrysler, el nivel de ambas tasas de ganancia es superior en la segunda.

La CAF de la firma se elevó sensiblemente en dos de los años estudiados, llegando a niveles de 10.3 y 6.0, aproximadamente, en 1978 y 1980 respectivamente. Si se toman los gastos financieros como indicador del endeudamiento de la empresa, puede verse que en ambos años se mantiene a un nivel considerablemente alto, especialmente en 1980 que se triplican respecto al año anterior. Este cuadro permite suponer que el financiamiento recibido por la firma se utilizó en gran medida para actividades ajenas a la expansión de la capacidad productiva de la empresa.

El comportamiento de la AI es bastante significativo respecto a lo anterior; puede observarse cómo la variable sufre altas y bajas bastante pronunciadas durante los cinco años estudiados, adoptando su máximo valor en 1982. Lo que puede deducirse del conjunto de características señaladas es que la empresa mantuvo nexos más estrechos con el sistema financiero, en tanto fuente de recursos, que el primer caso analizado; esto puede explicar, en cierta medida, el mayor dinamismo de VAM respecto a Chrysler: la primera encontró oportunidades de expansión más favorables orientando una mayor proporción de sus recursos al sistema financiero. Esto no significa que VAM accediera al mercado financiero en condiciones más favorables que Chrysler, sino que sus oportunidades de expansión industrial eran menos atractivas respecto a las perspectivas que ofrecía el sistema financiero.

Si se comparan los efectos de la

crisis de 1982 sobre la VAM con los que tuvo en la primera firma analizada, puede apreciarse cómo estos fueron mucho más drásticos en aquélla. Lo anterior puede explicarse por el menor poder de mercado de la empresa bajo estudio, que, si bien aprovechó ampliamente el periodo de auge, resintió mucho más la crisis que las empresas líderes del mercado de automóviles. Esto se hace evidente si se observan la tasa de crecimiento y los indicadores de rentabilidad para la firma en el año citado.

C) Cía. Hulera Euzkadi

Con esta empresa se inicia el análisis de la producción de llantas en el complejo (clase industrial 3011), donde la Hulera Euzkadi tiene una participación importante, pese a que no es la firma más grande de la actividad²⁶. Por lo que respecta al tamaño, esta empresa ocupó el sitio 12 en 1979 entre todas las firmas identificadas en el complejo²⁷. En el periodo 1977-1981 la firma muestra una TMCA de 4.4 por ciento, lo que debió haberse traducido en una disminución de su importancia relativa en la producción de llantas; el año 1979 fue especialmente crítico para la empresa, pues sus ventas decrecen, en términos reales, en un 10 por ciento respecto al año anterior. Si se enmarca esto en la dinámica general de la economía en estos años, puede apreciarse mejor el significado de dicho decremento en las ventas, pues nos hallamos en un momento de expansión generalizada de la actividad económi-

²⁶ En 1979 y 1980 el liderazgo sectorial lo tuvo la empresa Good Year Oxo.

²⁷ Ver Cuadro 2 y Gráfica 3.

ca, donde la mayor parte de las actividades del complejo crecen a tasas superiores a las del PIB²⁸. La baja tasa promedio de crecimiento de la empresa podría explicarse por la fuerte competencia en el sector, en el que Euzkadi ve deteriorada su posición.

La rentabilidad de la empresa muestra niveles considerablemente altos si se les compara con las tasas de ganancia de las automotrices. La ganancia sobre capital propio arroja un promedio de 56.6 por ciento de 1978 a 1981, mientras que sobre capital total se obtiene el 38.6 por ciento. Puede apreciarse que la capacidad de la firma para mejorar sus condiciones de operación mediante el uso del crédito es, sin embargo, inferior a la de las primeras empresas estudiadas (46.6 por ciento en promedio). Se observan dos tendencias bastante claras en lo que respecta a la lucratividad: por una parte, las dos tasas de ganancia disminuyen continuamente a lo largo del quinquenio analizado; por otro lado, la diferencia, tanto absoluta como relativa, entre ambas es cada vez menor. Lo anterior implica que al tiempo que la inversión productiva se hace cada vez menos atractiva, la firma pierde poco a poco su capacidad de beneficiarse mediante el uso de crédito.

La CAF responde en su evolución a las condiciones descritas aumentando continuamente a lo largo del periodo²⁹; este aumento responde a una caída en el ritmo de formación de capi-

²⁸ Esto se analizará con más detalle en secciones posteriores.

²⁹ El signo negativo de la variable en el primer año se explica por desinversión de la empresa en 1978.

tal fijo por la empresa, más que un aumento de las ventas. Asociado a este proceso se halla el comportamiento de la AI, que muestra una marcada preferencia por la orientación de los recursos a actividades ajenas a la inversión productiva.

Resalta en este caso el hecho de que la rentabilidad de la empresa, pese a la caída que muestra, no disminuye tan drásticamente en 1982 como se observó en los casos anteriores. Esto quizá pueda ser explicado por la paulatina pérdida de la empresa de su capacidad para incrementar su rentabilidad mediante el uso del crédito, que pudo implicar una disminución del ritmo de endeudamiento de la firma, suavizando así el impacto de la crisis de 1982. Esto puede verificarse, en cierta medida, con lo dicho sobre la AI, que ubica a Euzkadi como una fuente de recursos para el sistema financiero, más que como una tomadora de crédito.

D) Hulera El Centenario

Esta empresa, pese a ser una de las más pequeñas de su sector, ha mostrado un dinamismo considerable en los últimos años, mismos en los que pasó a formar parte de las 500 mayores empresas de México³⁰. Esto se ha traducido en un aumento de la importancia de la firma, no sólo respecto a las otras compañías llanteras, sino también a nivel del complejo en conjunto. La tendencia al fortalecimiento de la empresa puede observarse desde el periodo analizado, pues muestra un dinamismo considerable que arroja una TMCA de 9.5 por ciento entre 1977 y 1981.

³⁰ Cfr. *Expansión*. México, agosto de 1985.

Considerando este acelerado proceso de expansión de las ventas, que implica un aumento similar en el excedente, puede decidirse que la CAF se mantiene a niveles relativamente bajos en los tres años, lo que significa que la inversión de la empresa muestra un acelerado crecimiento. Esto indica que la política adoptada en este caso fue la de aprovechar la coyuntura favorable para expandir la capacidad productiva. Si se observa la tendencia de la AI puede confirmarse lo anterior: la variable no sólo se mantiene cercana a la unidad sino que incluso es inferior a uno en 1979; en este año la empresa aumenta sus activos fijos aún a costa de reducir en términos absolutos su activo circulante. Se puede decir que éste es uno de los casos en que la acumulación se sustentó principalmente en la expansión de la base real de la firma, antes que en la obtención de ganancias extraordinarias por vía de la orientación de los recursos al sistema financiero.

Se tiene entonces que la empresa no jugó un rol importante como fuente de fondos para el sistema financiero, lo que sin embargo no significa que no haya actuado como tomadora de crédito. La utilización de éste puede apreciarse, como en los casos anteriores, por la rentabilidad real y aparente de la empresa. Estas dan un promedio de 48.8 y 78.2 por ciento respecto a capital total y capital propio respectivamente; ello indica que la empresa mantiene un buen margen para mejorar sus condiciones de operación mediante el crédito, y que financió parte importante de su inversión con recursos ajenos a la firma.

En síntesis, se puede decir que las bases para el acelerado desarrollo de la empresa en años recientes se sientan en el periodo estudiado.

E) Motores Perkins

Con esta empresa se inicia el estudio de la producción de motores para autos (clase censal 3833), la cual se consume en su mayoría al interior del complejo. Como consecuencia de lo anterior, el dinamismo de las firmas de esta rama se hallará altamente relacionado a la evolución de la producción de automóviles.

La empresa bajo estudio es una de las mayores firmas que se dedican primordialmente a la fabricación de motores³¹, y muestra considerable importancia en el complejo en su conjunto. Esta crece muy aceleradamente de 1977 a 1980, e inicia una caída brusca en sus ventas a partir de 1981. Pese a que las ventas se comienzan a reducir en este año, la firma crece a una TMCA de 23.0 por ciento entre 1979 y 1981 que es una de las tasas de crecimiento más altas de las firmas analizadas.

La CAF se mantiene en valores cercanos a la unidad durante el periodo, lo que indica que la inversión fija de la empresa creció más o menos en proporción al excedente de la misma. La excepción a esto es el año de 1977, donde la inversión se contrae notablemente respecto a las ganancias. Esto se ve acompañado de una fluctuante AI, que indica que la firma no mantuvo una preferencia continua por la inver-

³¹ No se considera aquí a la empresas que producen autos y fabrican sus propios motores.

sión productiva en el periodo. Asimismo, si se considera el relativamente bajo nivel de la CAF, se puede afirmar que en determinados periodos (que muestran una baja CAF y una elevada AI) la firma actuó simultáneamente como tomadora importante de crédito y como fuente de recursos para el sistema financiero³². Si se detalla el análisis para 1980, puede estimarse que la inversión bruta fija representó un 77 por ciento del excedente de la empresa, asimismo, la AI indica que el incremento en el activo circulante (que puede tomarse como variable "proxi" del incremento en los activos financieros) fue del doble que la inversión bruta fija, y si se le relaciona con las ganancias de la firma representa un 154 por ciento de éstas. Es decir, los activos totales se incrementan en una magnitud equivalente al 231.1 por ciento de los recursos propios de la empresa; si se supone que toda la IBF fue financiada con crédito, aún así se habrían reubicado una cantidad importante de recursos ajenos a la empresa en el sistema financiero (equivalente en cantidad a cuando menos un 54 por ciento de las ganancias), además de una cantidad importante del excedente propio.

Aquí puede apreciarse que la firma adoptó un comportamiento abiertamente especulativo en algunos de los años estudiados. Si bien esto puede ser fuente de ganancias sumamente elevadas en un determinado momento, también vuelve a la empresa más sensible a los desajustes del sistema financiero. Esto puede apreciarse si se estudian las

³² 1980 puede ser quizá el año más claro a este respecto.

rentabilidades real y aparente de la firma.

La tasa de ganancias sobre capital total da un promedio de 20.6 por ciento entre 1977 y 1981, mientras que con respecto al capital propio, se obtuvo un 44.6 por ciento. Puede apreciarse una elevada capacidad de la firma para elevar su rentabilidad con el crédito (116.5 por ciento de incremento promedio); ello no es sorprendente después de haber estudiado las prácticas financieras y la política de inversiones de la empresa: los altos volúmenes de crédito de que dispuso le permitieron financiar una parte considerablemente grande de su acumulación con capital ajeno, lo que repercutió en una mejoría de la rentabilidad respecto a los recursos propios. Sin embargo, también la mayor sensibilidad de la empresa a los cambios en el sistema financiero está presente, y ello se hace evidente al analizar el año de 1982. Al incluir este año, la TMCA cae de un espectacular 23 por ciento a -0.3 por ciento; la tasa de ganancias sobre capital total pasa a 19.4 por ciento y la de capital propio disminuye a 17 por ciento. Esto no significa que la empresa, en el largo plazo, no se haya beneficiado con la utilización de crédito; de no haber contado con los recursos financieros que tuvo, no habría crecido al ritmo en que lo hizo (sobre todo si se centra el análisis en los activos y no en las ventas), lo cierto es que resintió mucho más que las otras firmas la crisis de 1982.

F) Motores y Refacciones, S.A.

Esta empresa se halla entre las medianas de la muestra, y presenta considerables

diferencias respecto a la compañía estudiada anteriormente. Por principio la tasa de crecimiento es bastante más modesta en el caso de Motores y Refacciones que en el de Motores Perkins, y da un promedio anual de 1977 a 1981 de 10.9 por ciento. El dinamismo de la empresa muestra una tendencia a disminuir en este periodo, con una pronunciada caída en 1982, que sin embargo no tiene consecuencias muy drásticas sobre las otras variables.

La rentabilidad sobre capital total da un promedio de 42.8 por ciento anual; el mismo cociente sobre capital propio se establece a un nivel de 72.6 por ciento, es decir, la firma pudo incrementar su rentabilidad en un 69 por ciento, en promedio, mediante el uso del crédito. Al igual que lo que se observó con la tasa de crecimiento, la rentabilidad también tiende a disminuir en el periodo estudiado, tanto con respecto al capital total, como en relación al capital propio. Pese a esta caída de la tasa de ganancia, la CAF y la AI no muestran una abierta preferencia de la firma por los activos financieros, sino que ambos indicadores tienen alzas y bajas no muy pronunciadas. Esto puede indicar que la empresa mantiene como ámbito fundamental de acumulación al aparato productivo a lo largo del periodo estudiado.

El comportamiento señalado puede explicarse porque el porcentaje en que la firma incrementa su rentabilidad mediante la toma de crédito es más alto año con año hasta 1981. Lo anterior la convierte en una tomadora de crédito antes que en fuente de recursos para el sistema financiero. Esto brinda a la empresa mayor estabilidad al so-

brevener la crisis de 1982, lo que puede apreciarse en el comportamiento de las tasas de ganancia en dicho año: pese a una caída de las ventas del 42.8 por ciento, la firma mantuvo una ganancia sobre capital total superior a la tasa promedio de interés sobre sus deudas.

G) Spicer

El mercado de refacciones automotrices, al que pertenece Spicer, reviste especial interés debido a su evolución reciente, pues es de los más dinámicos del complejo. En él actúan la mayoría de las firmas productoras de automóviles, que sin embargo no serán consideradas aquí pues se estudian sólo empresas cuyo principal giro de actividad es la producción de autopartes. El dinamismo del mercado se explica en gran parte por el incremento tan pronunciado del precio de los automóviles, que ha implicado un aumento en el periodo de vida útil de los autos.

Spicer es una de las grandes empresas fabricantes de refacciones y crece a un promedio anual de 28 por ciento entre 1977 y 1981. Su expansión se da de manera discontinua, mostrando los mayores incrementos en sus ventas en 1979 y 1981, así como una fuerte contracción en 1982. Puede apreciarse que la tasa de crecimiento de la firma es considerablemente alta en relación a las que presentan las otras compañías estudiadas, lo que se explica por lo mencionado respecto al mercado de autopartes. Este acelerado crecimiento se ve acompañado de una caída tendencial de la rentabilidad de la empresa, que sin embargo se revierte en 1982. La tasa de ganancia sobre capital pro-

pio disminuye más rápidamente que la de capital total de 1979 a 1981, lo que significa un empeoramiento de las condiciones en las que Spicer accedió al mercado de crédito como tomadora de recursos.

Estas circunstancias generaron un comportamiento similar al observado en el caso de Motores Perkins: por un lado la firma contó con incentivos que la llevaron a mantener un elevado ritmo de inversión, y por otro destinó también una cantidad considerable de recursos a la colocación en el sistema financiero. Esto se hace evidente si se comparan la CAF y la AI en 1980; la inversión fija bruta representó un 60.8 por ciento del excedente de la empresa, mientras que el incremento del activo circulante respecto a la misma variable se establece en un 214.1 por ciento. En función de lo anterior puede decirse que los activos totales de la firma aumentaron en una magnitud equivalente al 274.9 por ciento de sus utilidades brutas; de este incremento en los activos en 63.6 por ciento, cuando menos, se financió con crédito, y un porcentaje igualmente elevado se recicló al sistema financiero.

Un rasgo importante de la empresa es que, a pesar de que sus ventas caen en un 42.9 por ciento, en 1982 es cuando más incrementa su rentabilidad mediante el uso del crédito. La razón de esto debe hallarse en la naturaleza de los pasivos financieros de la firma, así como en la relación que ésta mantuvo con sus agentes financieros, pues el año citado se caracterizó por un encarecimiento generalizado, y muy pronunciado, de los recursos financieros. La capacidad que mantuvo la firma para utilizar el crédito y mejorar

su rentabilidad implicaron un fortalecimiento de su posición en el complejo, y quizá pueda explicarse por qué la empresa tuviera una cantidad importante de sus activos financieros en moneda extranjera³³. El mayor desahogo con que se enfrentó la crisis en este caso puede apreciarse por los valores de la CAF y de la AI (cálculos realizados a partir de ambos indicadores muestran que la empresa pudo haber financiado casi el 100 por ciento del incremento en los activos totales con el excedente bruto que obtuvo en ese año).

H) Central de Industrias

Esta es la compañía más pequeña de las que aquí se consideran, y al igual que Spicer se dedica a la fabricación de autopartes y refacciones. Esta empresa también muestra una TMCA muy elevada, de 28.9 por ciento entre 1977 y 1981. En el Apéndice Estadístico puede apreciarse cómo el crecimiento de la firma tiende a acelerarse a lo largo del periodo, alcanzando su máximo nivel en 1981, y cayendo pronunciadamente en 1982.

La expansión referida se acompaña de una mejoría en la rentabilidad de la firma, que aumenta tanto aparente como realmente. Si bien de 1978 a 1979 caen la G'_{kt} y G'_{kp} , a partir de este último año ambos indicadores comienzan a restablecerse hasta 1981. El nivel promedio de las ganancias sobre capital propio y capital total es de 70.9 y 51.8 por ciento respectivamente, lo que muestra una diferencia

³³ Aquí se hace alusión al proceso redistributivo que generó la devaluación de 1982.

de 36.9 por ciento entre ambas variables. Pese al aumento referido en las tasas de ganancia, la diferencia entre ambas se cierra cada vez más en estos años, ya que en 1978 es de 64 por ciento, mientras que en 1981 apenas llega al 19 por ciento.

Esto significó un empeoramiento de las condiciones de endeudamiento de la empresa respecto a su rentabilidad, y explica en cierta forma la similitud que muestran la evolución de la CAF y de la AI, que adoptan valores absolutos muy cercanos la mayoría de los años. Se aprecia que la primera variable se mantiene a niveles relativamente altos durante el periodo, lo que significa que la inversión fija representó un porcentaje relativamente bajo del excedente de la empresa. Asimismo, en 1979 y 1981 la firma mostró una abierta preferencia por los activos financieros respecto a los activos fijos, que se reflejó en un aumento sustancial y simultáneo de las dos variables referidas.

Lo mencionado en el párrafo anterior respecto a la similitud de los valores de la AI y de la CAF indica que la firma mantuvo capacidad para autofinanciar su acumulación durante el periodo, lo que es bastante probable que haya hecho si se considera lo establecido respecto al costo del crédito para la empresa. El año en que la diferencia entre las dos variables se hace mayor es 1978, pues la CAF es casi nueve veces superior a la AI; esto refleja una desviación del excedente de la empresa hacia otros usos diferentes a la acumulación como podrían ser el pago de dividendos, regalías, etc. Puede apreciarse que este caso es sustan-

cialmente diferente del que implica una AI mucho más alta que la CAF.

Por último, cabe resaltar la similitud que muestra esta firma con Spicer en lo que se refiere al impacto de la crisis de 1982. Hay una caída de las ventas de 28 por ciento, que sin embargo no empeora la rentabilidad tan marcadamente como en otros casos. Asimismo, mejora la capacidad para incrementar la rentabilidad mediante el uso del crédito, lo que repercute en una mayor brecha entre la G'kt y la G'kp en 1982 respecto al año anterior. Este rasgo común a ambas firmas puede quizá ser explicado por una alta capacidad de ajustar rápidamente el precio de sus productos frente a los cambios en la situación económica, además de lo referido anteriormente sobre la naturaleza de los activos y los pasivos financieros de las empresas.

1) John Deere

Esta firma se dedica a la producción de tractores e implementos agrícolas, y es la última que se analizará aquí. Esta rama de la producción ha mostrado recientemente un fuerte proceso de concentración de la producción al desaparecer del mercado algunas de las empresas relativamente grandes como la International Harvester. Esto ha permitido a John Deere expandirse rápidamente, y de 1977 a 1981 creció a un 17.9 por ciento anual en promedio. La posición de la firma mejoró especialmente durante los dos primeros años mencionados, pues en ellos creció a tasas de 39.2 y 37.5 por ciento; en el resto del periodo el dinamismo menguó considerablemente, llegando a ser negativo en 1980. Cabe resaltar

el hecho de que, pese a que la salida del mercado de las firmas mencionadas es posterior, durante todo el periodo se observa una gran similitud entre la evolución de la firma y el comportamiento del mercado. Lo que esto puede reflejar es el hecho de que la empresa haya reforzado su posición en los años señalados, y que desde entonces se viniera gestando el proceso de concentración de la producción.

El dinamismo del sector se halla condicionado a la capitalización del agro y, dado el deterioro de las condiciones productivas del campo, ha tendido a disminuir. Desde este punto de vista, la concentración resulta lógica si es que ha de haber una expansión acelerada de las empresas y una rentabilidad suficientemente atractiva para éstas.

La expansión de la firma se da con un nivel relativamente bajo de inversión fija respecto al excedente de que se dispuso. Esto refleja el hecho de que no hubo una diversificación importante de la empresa (como es el caso de las automotrices) que le permitiera crecer más independientemente de la evolución sectorial. Pese a esto, la rentabilidad sobre capital total arroja un promedio de 37.9 por ciento en el periodo, respecto a una tasa de ganancia sobre capital propio de 57.3 por ciento; esto muestra cómo la empresa se vio considerablemente favorecida por la utilización de crédito para financiar su producción.

A pesar de lo productivo que le resultara a la empresa contratar crédito para financiar su actividad, las condiciones mencionadas anteriormente limitaron la importancia de la firma

como tomadora de crédito, y en contraposición se observa una mayor tendencia a incrementar el activo circulante respecto a los activos fijos. Esto se comprueba si se ve la evolución de la AI en el periodo, que aumenta especialmente en 1981. Si se analiza esta variable junto con la CAF puede deducirse que la acumulación de la firma se mantuvo, por lo general, limitada por los recursos propios de ésta; es decir, la contratación de crédito y el incremento en los activos fueron proporcionales al excedente del que dispuso la empresa. Esto se deduce de la evolución en el mismo sentido, y la tendencia a adoptar valores muy cercanos entre sí, de ambas variables.

2.3 Jerarquización de las Actividades Productivas del Complejo

En la sección anterior se estudiaron las características de algunas firmas con el fin de poder diferenciar cualitativamente las actividades industriales del complejo. Pese a que la muestra no representa a todas las clases del bloque, sí contiene empresas de las principales clases industriales, con lo que éstas pueden ser analizadas; se trata de determinar, en base al análisis de empresas, qué ramas deben ser consideradas como ADC³⁴ y qué otras juegan un rol relativamente secundario al interior del complejo.

Anteriormente se mencionó como una de las características importantes de las ramas líderes su capacidad para expandir su volumen de producción anticipándose a la ampliación del mercado. La factibilidad de esto se explicó

³⁴ Ver *supra*. "Propuesta Metodológica".

en términos del gran volumen de recursos financieros con que cuentan dichas actividades, que les permite financiar fuertes inversiones y enfrentar gastos crecientes de realización de su producto³⁵. De esta forma nos interesa ante todo poder definir qué actividades cuentan con un mayor volumen relativo de recursos para su reproducción.

Las clases del tipo descrito del complejo automotriz son, en lo fundamental, tres: a) 3011.— fabricación de llantas y cámaras; b) 3831.— fabricación de autos; y c) 3834.— fabricación de refacciones y autopartes. Estas tres actividades, por diferentes motivos adquieren especial relevancia y se distinguen como piezas centrales en la reproducción del complejo; la importancia de cada una de ellas se explica por distintas razones. La primera y la última actúan primordialmente como proveedoras de insumos antes que como demandantes de los bienes producidos por las otras actividades, mientras que la segunda es el mayor demandante para la mayoría de las clases del bloque. Los rasgos comunes a las tres son un elevado dinamismo y la estructuración altamente oligopólica y concentrada de los mercados (esto último es especialmente evidente en las dos primeras clases).

La ubicación sectorial de las grandes empresas que se realizó anteriormente, mostró que la mayoría de ellas operan fundamentalmente en las clases señaladas. Si se considera que dichas firmas han ganado terreno a nivel na-

³⁵ Los gastos crecientes de realización pueden explicarse en términos de una mayor promoción del producto, ampliación del financiamiento del consumo, etc.

cional en los últimos años³⁶, es de esperarse que el peso de las actividades en que operan al interior del complejo también haya aumentado. Esto es especialmente válido en el caso de la 3834, actividad que ha sido fuertemente fomentada por el encarecimiento de los automóviles; la creciente demanda por refacciones y autopartes ha fomentado un proceso de reorientación de la producción en las grandes automotrices, mismas que han tendido a incrementar el porcentaje de su producto compuesto por refacciones.

En el análisis de empresas se apreció que las firmas automotrices crecen a un ritmo considerablemente rápido sin que lleguen a ser las más dinámicas de la muestra. Asimismo, incrementan su rentabilidad de manera sustancial mediante el uso del crédito, pero pese a ello el nivel absoluto de sus tasas de ganancia es relativamente bajo en comparación con otras empresas. Esto muestra que las firmas de esta actividad requieren de amplios volúmenes de crédito para su expansión, pues de otra manera su rentabilidad cae de manera pronunciada. Las características mencionadas son, en parte, consecuencia de la naturaleza del mercado de automóviles que se hace cada vez más difícil de ampliar; gran parte del crecimiento de las ventas en el periodo estudiado se explica por una profundización del mercado más que por la ampliación del mismo. Por otra parte, el crédito también juega un papel importante en la preservación de la demanda de autos, pues sólo mediante la concesión de facilidades de pago a los demandantes se mantiene una parte

considerable del mercado; de no existir facilidades crediticias para la compra, esta fracción del mercado se reduciría notablemente.

Las firmas productoras de llantas se destacan, más que por su dinamismo, por los altos índices de rentabilidad que muestran. Esto marca una diferencia respecto al caso anterior pues comparativamente la rentabilidad es más baja en la producción de autos que en esta actividad. La explicación a esto quizá pueda hallarse en la menor capacidad de las firmas automotrices para mantener su margen de beneficios, frente a costos crecientes, sin causar mayores trastornos en el mercado. Tanto el precio como la naturaleza del producto de las llantas, hacen que éstas puedan ajustar sus precios a las variaciones en costos sin que la demanda que enfrentan se reduzca drásticamente.

Por último, respecto a la producción de autopartes se vio que las empresas estudiadas no sólo son sumamente dinámicas, sino que también gozan de una elevada rentabilidad. En este caso, lo que tenemos es una actividad no tan concentrada como las anteriores y con mayor heterogeneidad respecto al tipo de empresas que contiene, pero que ha ganado un lugar especial en el complejo desde el momento en que se constituye como una de las ramas con mayor potencial de crecimiento. Lo anterior es constatado por el elevado ritmo de crecimiento de las firmas que operan en ella, y por las altas tasas de ganancia de que éstas gozan.

En síntesis, las tres ADC identificadas en el complejo reflejan condiciones sumamente diferentes: la 3831 contiene a las mayores firmas pero

³⁶ *Expansión*. México, agosto de 1985.

muestra importantes problemas para la expansión de su mercado; la 3011 refleja también un elevado grado de concentración industrial, alta rentabilidad, pero una expansión relativamente lenta; y por último, la 3834 se presenta como la clase industrial con mejores perspectivas de crecimiento a largo plazo.

3. *Financiamiento y Desarrollo Sectorial*

Con esta parte del estudio se inicia lo que se ha llamado análisis intersectorial³⁷, y como ya se señaló constituye la parte central para la aplicación de la metodología. La sección se subdivide en tres partes: en la primera se hace un breve seguimiento de las actividades del complejo respecto a su evolución reciente; en la segunda parte se realiza una prueba para observar la capacidad de cada clase industrial para generar demanda intermedia al resto de las actividades del bloque; por último, se desprenden algunas conclusiones en torno a la relación existente entre las condiciones materiales y financieras de la reproducción de las clases. El análisis que aquí se desarrolla se basa, en partes, en los resultados de la sección precedente, por lo que se harán continuas referencias a ésta.

3.1 *Evolución reciente de las actividades productivas*

Algunos de los elementos importantes para este apartado se adelantaron en la descripción del complejo automotriz. Sin embargo, aquí se ampliará un poco

lo mencionado, al analizar, no sólo el crecimiento de las actividades, sino también la rentabilidad promedio que han tenido en los últimos años. La evolución reciente de las ramas clasificadas como ADC es particularmente importante en el análisis, pues, de acuerdo a las hipótesis aquí adoptadas, son ellas quienes en un determinado momento pueden condicionar o explicar la evolución del resto de las actividades. En función de esto, adquiere particular relevancia qué sectores de la producción se consoliden como ramas líderes, así como las posibilidades que éstas tengan de promover el crecimiento conjunto del complejo.

Se apreció en la sección 1 de la segunda parte del trabajo cómo a lo largo de la década pasada se dio una recomposición de la estructura productiva del bloque, en la que la fabricación de autopartes y refacciones, así como la de motores, fueron las actividades que mejoraron mayormente su posición en el complejo. Dicha mejoría se dio en gran medida a costa de las clases 3831 y 3011, que se hallaban en 1970 en una posición indiscutiblemente más favorable, respecto a su participación en el complejo, de la que enfrentaron diez años después.

Esto no sólo implica una recomposición de la oferta del bloque, sino también la redefinición del rol que cada clase cumple en éste. Los cambios en la estructura de la producción reflejan el traslado de capital de unas ramas a otras, buscando siempre perspectivas más favorables de operación. En este proceso son las grandes empresas quienes mayor capacidad tienen para diversificar su actividad, y al desplazarse de

³⁷ Ver *supra*. "Definición de Variables".

una rama a otra determinan cambios en la importancia de éstas.

CUADRO 4 CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD PROMEDIO DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ 1970-1980			
Clase	TMCA	G'kt	G'kp
3011	4.3%	58.3%	74.8%
3611	20.2%	32.3%	72.7%
3831	9.8%	33.6%	64.3%
3832	1.5%	33.9%	74.4%
3833	19.3%	ND	ND
3834	19.8%	ND	ND

Fuente: —Cuadro 1.
 —SPP. *Estadística industrial anual*. Varios años.

Lo que se presencia en este caso se hace evidente al analizar los datos del Cuadro 4. Hay tres clases industriales cuyo crecimiento resalta a primera vista: la 3611, la 3833 y la 3834. De éstas, la primera y la última han sido dinamizadas, fundamentalmente, por el crecimiento autónomo de la demanda final; por su parte la segunda relaciona estrechamente su desarrollo a la evolución de la producción de automóviles, y su alta tasa de crecimiento puede explicarse en gran parte por el bajo nivel absoluto que muestra su producción en 1970. Esto también es válido para la 3611, pero no para la 3834 que desde 1970 ocupaba ya un sitio importante en el complejo.

Por lo que se refiere a la rentabilidad, se observa que las tasas de ganancia

más altas no siempre corresponden a las ramas más dinámicas; esto es constatado en los casos de la 3011 y la 3832 que gozando de las tasas de ganancia, reales y aparentes, más altas, son las actividades que presentan menor crecimiento. Lo anterior es explicado por varios factores entre los que cabe resaltar el carácter oligopólico de los mercados, la posibilidad de la gran empresa de acumular en otras ramas o sectores de la producción y el hecho de que los recursos financieros que se orientan a las distintas actividades no se utilizan forzosamente para ampliar la capacidad productiva. Asimismo, debe considerarse que los mercados no siempre pueden ser ampliados artificialmente, por lo que en muchos casos el crecimiento se limita al aumento exógeno de la demanda final; esto refuerza el carácter oligopólico de las firmas y las barreras a la entrada en distintas ramas, pues el único medio para mantener una elevada rentabilidad es impedir el surgimiento de nuevas firmas y realizar acuerdos entre los productores ya establecidos.

De las tres clases más dinámicas la 3834 es la que parece poder mantener su ritmo de crecimiento durante un mayor periodo, pues éste viene explicado principalmente por el dinamismo de la demanda final. Ello ha sido percibido claramente por las grandes firmas automotrices, que actúan crecientemente en esta actividad; este hecho, aunado al surgimiento de grandes empresas dedicadas únicamente a la producción de autopartes, determina un flujo creciente de capital y recursos financieros hacia la rama en cuestión. Asimismo, ésta es una de las

actividades del complejo que mejores oportunidades de sustitución de importaciones ofrece, lo que adquiere especial relevancia bajo la actual situación económica, y podría contribuir a hacer menos costosa, en términos de requerimientos divisas, la producción del bloque.

Por lo que respecta a la clase 3611 es muy probable que su crecimiento haya sido explicado, en gran parte, por la política agrícola del sexenio 1970-1976; sin embargo, no puede decirse que haya habido estímulos importantes a la producción surgidos del sector privado. Mientras las condiciones de producción del campo no se modifiquen sustancialmente y haya una reactivación general de la producción agrícola, los incentivos para capitalizar el agro serán muy reducidos, pues en última instancia resultan más rentables los métodos de producción intensivos en trabajo. De esta forma, las posibilidades de que el mercado de maquinaria e implementos agrícolas sostenga en el futuro tasas de crecimiento cercanas al promedio 1970-1980 son bastante remotas.

La fabricación de motores debe su crecimiento a la evolución de las ramas 3831 y 3611, así como a una muy probable sustitución de importaciones realizada en el decenio pasado. Esto marca una similitud entre esta actividad y la 3834, sin embargo en el presente caso el crecimiento es mucho más dependiente de la demanda intermedia. Así pues, la evolución de la producción de la clase dependerá fundamentalmente de las posibilidades de crecimiento de la fabricación de autos y la de implementos y maquinaria agrícolas.

Por último, cabe hacer un comentario respecto a la clase 3831. En términos del volumen de producción ésta es indudablemente la rama más importante del bloque; lo mismo puede decirse respecto a las empresas que aquí actúan. Tanto el crecimiento como la rentabilidad de ésta son relativamente bajos respecto a las tres clases antes estudiadas. Es evidente que la rama enfrenta problemas para expandirse al mismo ritmo que las otras clases, lo que se traduce en una disminución de su participación en el producto de 1970 a 1980³⁸; asimismo, la rentabilidad es más baja que en las otras actividades estudiadas, lo que desestimula aún más el crecimiento. Esto ha determinado una necesidad creciente de financiar la demanda de automóviles, por lo que una proporción importante del crédito que reciben las compañías automotrices, en lugar de financiar la producción, financia el consumo. Las manifestaciones recientes de esto van desde una lucha abierta entre las firmas por ofrecer los intereses más bajos, hasta otorgar un estímulo monetario por la compra de automóviles (este último caso equivaldría estrictamente a una reducción del precio, lo que da una idea de lo grave de la situación actual de la demanda de autos).

Conviene en este punto hacer una breve recapitulación, y una comparación de la importancia de las clases en los dos años de referencia, a fin de facilitar el análisis posterior. En 1970, y durante gran parte de la década, era innegable la hegemonía de tres clases industriales: la 3011, la 3831 y la 3834.

³⁸ Ver Cuadro 1.

El mantenimiento de esa hegemonía requiere, no sólo una elevada rentabilidad, sino también la posibilidad de expandir rápidamente la producción; de lo contrario las grandes empresas tenderán a abandonar el sector o bien a absorber a las firmas menos poderosas, restringiéndose en cualquier caso el volumen de recursos materiales y financieros con que cuenta la actividad, lo que al agudizarse le haría perder su carácter de rama líder.

De las tres actividades mencionadas, la única que no enfrenta problemas en su expansión ni en su rentabilidad es la 3834. Esto le asegura un papel clave en la reproducción del complejo y su evolución futura será determinante para el desarrollo conjunto de éste. Sin embargo, la producción de automóviles sigue desempeñando el papel más importante en el bloque, aunque las grandes firmas automotrices muestran una preferencia creciente por la producción de autopartes. De esta forma la pérdida de su hegemonía aún no es un hecho, pero se presenta como algo muy probable. En este sentido no es nada fortuito el hecho de que la producción de automóviles sea una de las ramas más protegidas arancelariamente en los acuerdos de México en el GATT; además del carácter eminentemente transnacional de las compañías automotrices, que indudablemente influyó en la mayor protección, el sector se halla en una situación en la que difícilmente podría resistir la competencia extranjera.

En la siguiente sección se aportan algunos elementos que permiten realizar ciertas inferencias respecto a la importancia y las consecuencias de

que la 3831 efectivamente perdiera su liderazgo al interior del bloque. En ella se analiza la relación existente entre las distintas actividades del complejo en cuanto al grado en que la producción de unas depende del nivel de actividad de las otras.

3.2 Interrelación entre las Actividades del Complejo

En esta parte se intenta dilucidar la forma en que el desarrollo de algunas clases industriales incide sobre la evolución de las otras. Esto es, analizar la capacidad de cada clase industrial para generar demanda intermedia al resto de las actividades del complejo. Para ello se han realizado estimaciones mediante un método insumo-producto desarrollado por A. Ghosh³⁹, las que consistieron en suponer incrementos sucesivos y aislados de la demanda final de cada clase⁴⁰, y estimar la producción para el resto de las actividades. Los resultados se presentan en los cuadros 6.1 y 6.2, donde las columnas indican la clase cuya demanda final fue incrementada, y los renglones el valor de producción resultante para ella misma, para las demás actividades y para el complejo en conjunto.

La última columna del Cuadro 5.1 muestra el vector de producción del que partieron las estimaciones, y corresponde al producto del complejo en 1970; se ha reproducido aquí

³⁹ Cfr. A. Ghosh, *Op. cit.* Para el caso de México este método fue probado recientemente, y los resultados se analizan en De la Garza; Zottele; Gallindo. "Aplicación de un modelo de Ghosh a la economía mexicana". UAM-A, MIMEO.

⁴⁰ El incremento en la demanda final fue del 50 por ciento en cada caso.

con fines ilustrativos para hacer más directa la visualización del impacto de los cambios en la demanda final. El contenido del Cuadro 5.2 son los porcentajes en los que aumenta el producto para cada caso, siguiendo el mismo orden que el Cuadro 5.1. Cabe resaltar el hecho de que en lo que equivale a la diagonal principal del segundo cuadro se halla el porcentaje en que la producción de cada rama se incrementa al aumentar su demanda final.

A partir de los resultados, salta a la vista la distinta influencia de cada actividad en la producción del bloque, así como el papel que cumplen al interior de éste (actuando prioritariamente como compradores o como vendedores según el caso). La clase que aparece como el demandante más sólido entre todas es la 3831, que es la que globalmente logra un mayor aumento en la producción (de 37 por ciento para el conjunto del complejo). Además de ésta, sólo otra de las actividades provoca un aumento sustancial del producto de una rama distinta a ella; la 3011, que motiva significativamente la producción de hule; con todo, el efecto global de ésta queda muy por debajo del de la primera.

En el resto de las actividades los efectos de un cambio en su nivel de producto sobre el resto del complejo son prácticamente nulos, lo que deriva del rol como oferentes que cumplen en el bloque. Pueden también distinguirse tres clases, cuando menos, que son motivadas casi exclusivamente por la demanda final: la 3831, la 3011 y la 3611, lo que refleja que por el lado de la oferta tienen un papel considerable-

mente limitado, o bien nulo.

Se mencionó anteriormente⁴¹ que la posibilidad de mantener un proceso expansivo de la producción, sin que éste enfrente límites a su continuación, dependía de que las ramas líderes dinamizaran al resto de las actividades y simultáneamente ampliaran el ámbito de realización de su producto. Es evidente que en el presente caso las condiciones materiales de la producción no generan ambas condiciones; si bien una de las ramas líderes (la 3831) es capaz de motivar considerablemente la producción del resto de las clases, esto no se ve acompañado de una ampliación simultánea de su mercado. En función de esto es que ahora puede verse de manera más clara por qué se hace necesario financiar la demanda de automóviles y expandir así el mercado de manera artificial; de no llevarse a cabo tal expansión la acumulación de la 3831, y del complejo en conjunto, se vería fuertemente limitada.

En la sección anterior se apuntó una tendencia de la fabricación de autopartes a ocupar un sitio cada vez más importante en el interior del complejo; la agudización de dicha tendencia implicaría un desplazamiento de la 3831 en tanto rama líder del bloque. Las consecuencias de este cambio no se limitarían a las clases señaladas, sino que repercutirían también sobre las otras actividades del complejo; esto puede verse mejor a la luz de los resultados de esta sección, que permiten establecer de manera más o menos clara cuáles serían las actividades afectadas.

⁴¹ Ver *supra*. "Propuesta Metodológica".

CUADRO 5.1
EFFECTOS DE UN CAMBIO EN LA DEMANDA FINAL DE LAS CLASES INDUSTRIALES
DEL COMPLEJO SOBRE LAS OTRAS ACTIVIDADES
(Millones de Pesos de 1970)

	3831	3832	3833	3011	3834	3741	Hule	3611	BASE
3831	13450.2	8966.8	8966.8	8966.9	8966.8	8966.8	8966.8	8966.8	8966.8
3832	754.4	644.6	559.6	559.6	559.6	559.6	559.6	559.6	559.6
3833	1562.0	1121.0	1234.3	1121.0	1121.0	1121.0	1121.0	1127.2	1121.0
3011	2694.4	2492.3	2490.9	3527.3	2490.9	2490.9	2490.9	2495.1	2490.9
3834	4361.9	3454.0	3501.8	3452.9	4213.0	3452.9	3452.9	3460.4	3452.9
3741	293.3	247.0	247.0	247.0	247.0	323.6	247.0	247.6	247.0
Hule	216.2	206.8	206.8	246.6	208.1	206.7	258.9	206.9	206.7
3611	203.9	203.9	203.9	203.9	203.9	203.9	203.9	305.8	203.9
TOTAL	23536.3	17336.4	17411.1	18325.1	18010.3	17325.4	17301.0	17369.4	17248.8

CUADRO 5.2
EFFECTOS DE UN CAMBIO EN LA DEMANDA FISCAL DE LAS CLASES
INDUSTRIALES DEL COMPLEJO SOBRE LAS OTRAS ACTIVIDADES
(Incrementos Porcentuales)

	3831	3832	3833	3011	3834	3741	Hule	3611
3831	50	0	0	0	0	0	0	0
3832	35	15	0	0	0	0	0	0
3833	39	0	10	0	0	0	0	1
3011	8	0	0	42	0	0	0	0
3834	26	0	2	0	22	0	0	0
3741	19	0	0	0	0	31	0	0
Hule	5	0	0	19	1	0	25	0
3611	0	0	0	0	0	0	0	50
Global	37	1	1	6	4	.5	.3	.7

Fuente: Estimaciones Propias

De la fabricación de automóviles dependen, cuando menos, dos clases industriales: la 3832 y la 3833. Estas realizan la parte más importante de su producción en la rama citada, y su evolución debe explicarse fundamentalmente por el crecimiento de la 3831. De contraerse seriamente esta actividad, es muy factible que el producto de las dos ramas citadas se contrajera paralelamente. Esto sólo podría evitarse si las actividades tuvieran posibilidades de realizar su producción en el mercado externo, lo que reforzaría y reestructuraría la dependencia del complejo respecto al extranjero. Otra actividad que se vería en una situación similar es la 3834, que, como se aprecia en el Cuadro 5.2, es dinamizada principalmente por la clase 3831; pese a ello, dicha actividad enfrenta una demanda final muy dinámica, lo que

en cierta medida puede atenuar el impacto de una contracción de la producción de autos.

Las repercusiones de la pérdida del liderazgo por parte de la 3831 no se limitarían a un simple cambio en la estructura de la producción y las relaciones de poder en el bloque, sino que, en el límite, pueden implicar la desaparición del complejo como espacio autónomo de reproducción del capital. Esto se explica por la forma en que la fabricación de autopartes se inserta en el complejo, que le confiere un importante papel como oferente, y una posición marginal como demandante. Los insumos de esta clase que se compran al interior del complejo, provienen fundamentalmente de ella misma, y en 1970 representaron apenas el 9.2 por ciento de sus insumos totales. El restante 90.8 por ciento del

consumo intermedio provino, fundamentalmente, del complejo metal-mecánico, lo que asocia a la actividad con este bloque por el lado de las compras. De darse entonces el proceso mencionado, el complejo automotor probablemente llegará a ser absorbido por el complejo metal-mecánico⁴². La factibilidad de ello requiere, sin embargo, una investigación más profunda que rebasa los límites de ésta, pero resulta importante señalarlo como una de las posibles tendencias futuras del complejo.

3.3 Límites y Tendencias del Complejo Automotor

Debe hacerse ahora una breve recapitulación de los resultados del análisis precedente, resaltando los principales problemas que enfrenta el bloque para la continuación del proceso de acumulación de capital en su interior. Es claro que la mayor parte de los límites a la acumulación que se presentan actualmente, o bien pueden surgir en el futuro, se relacionan con la situación de la clase 3831. Esta aparece como el núcleo estructurador del proceso de valorización del capital para la mayoría de las clases del complejo, por lo que al desarticularse los elementos que permiten la expansión de esta clase, las repercusiones al resto del bloque son considerables.

A partir de esto, se puede afirmar que el principal problema que enfrenta el complejo automotriz es el estrechamiento del mercado de autos. Las

⁴² Una evolución similar del complejo se ha comprobado en Argentina, donde para 1973 conformó un bloque independiente, y en 1983 ya había sido absorbido por el complejo metalmeccánica.

causas de este problema no pueden hallarse en las particularidades del bloque, sino que se originan en las tendencias generales de la economía (en particular en la agudización de la concentración del ingreso, que hace cada vez más difícil lograr una mayor profundización de los mercados). De esta forma, de no haber una reactivación de la demanda interna de automóviles, se plantea la necesidad de hallar nuevos mercados para que la producción de autos pueda seguir dándose.

El que haya una reorientación del producto hacia el mercado externo depende del grado en que esto sea compatible con la lógica global de valorización de las empresas transnacionales del complejo. Sin lugar a dudas, éstas cuentan con los recursos financieros y materiales para hacer competitiva la producción de automóviles a nivel internacional, lo que, sin embargo, no garantiza que efectivamente se convierta en un sector exportador. La tendencia de estas firmas más bien parece ser la de disociar geográficamente la producción de automóviles, especializando las plantas de los distintos países en alguna fase del proceso productivo. De ser ésta la política que adopten las empresas transnacionales, el futuro del complejo vendría determinado por la fase del proceso productivo que corresponda a México.

Lo anterior parece confirmar lo establecido en la Propuesta Metodológica de este trabajo. Es claro cómo la acumulación en el complejo, e inclusive la existencia de éste como espacio autónomo de valorización del capital, está dependiendo de la evolución de una clase que se presenta como rama

líder del complejo, o ADC. Al hallar ésta límites a su expansión se impone una reestructuración de las relaciones intersectoriales, así como una redefinición del papel que cada rama desempeña al interior del bloque; en este proceso serán las actividades con mejores perspectivas de crecimiento a largo plazo y elevada rentabilidad quienes reciban los flujos financieros y de capital que salen de las antiguas ADC, y quienes a fin de cuentas impongan las nuevas modalidades de la acumulación de capital en el sector.

CONCLUSIONES GENERALES

Las conclusiones de este trabajo deben comprender tanto una evaluación de la utilidad y aplicabilidad de la metodología, como una recapitulación y evaluación global de la situación del Complejo Automotor. Se deben retomar no sólo las tendencias sectoriales sino también la relación de éstas con un modelo global de crecimiento industrial, basado en la producción de bienes de consumo duradero, que sigue dominando el panorama económico nacional pese a haber hallado los primeros límites a su continuación a principios de la década pasada.

Los principales resultados del análisis de la producción automotriz giran en torno a dos clases industriales con tendencias completamente opuestas: la 3831 y la 3834. La primera, con claras tendencias al estancamiento y posibilidades de desaparecer del panorama económico en un mediano plazo; la segunda, ocupando un sitio cada vez más importante en el complejo en su conjunto. A partir de la evolución de ambas, se vislumbró la posibilidad de

que el Complejo Automotor desapareciera como espacio autónomo de valorización del capital, ya que la clase 3831 constituye el núcleo articulador de la mayoría de las actividades del bloque y el dinamismo de la 3834 implica reforzar la dependencia por insumos respecto al Complejo Metal-Mecánico. La agudización de las tendencias implicaría entonces que el complejo fuera integrado a la producción metal-mecánica.

Esta situación no puede ser, como ya se dijo, explicada por fenómenos sectoriales o microeconómicos. Viendo el problema en una perspectiva más amplia, puede apreciarse que el agotamiento del dinamismo de la producción de automóviles tan sólo es reflejo de la crisis global del modelo de acumulación. Durante el desarrollo estabilizador, la producción de automóviles y las actividades asociadas a ésta logran su máximo desarrollo. Este se vio impulsado en gran medida por el aumento de las clases medias urbanas que ampliaron el ámbito de realización del producto. Cuando la crisis del modelo agudiza la concentración del ingreso y el mercado se ve imposibilitado de crecer en extensión al ritmo que lo venía haciendo, se aceleraron las tendencias al crecimiento en profundidad. Este cambio implicaba una diferencia sustancial: los costos de producción se incrementarían debido a la necesidad de una mayor diferenciación del producto y el dinamismo del mercado difícilmente se restablecería al nivel que venía mostrando de manera histórica.

Lo anterior muestra que el origen de uno de los principales problemas

del bloque se deriva de la situación global de la economía. Entonces ¿qué utilidad tiene realizar el análisis a nivel microeconómico? A esto se puede decir que si bien es cierto que con la forma de estudio propuesta no se pueden entender los orígenes macroeconómicos del problema, si se puede ver cómo se han enfrentado esos problemas y qué elementos han permitido la reproducción de las clases pese a ellos.

En este punto es importante retomar el papel que el crédito ha cumplido para superar los límites a la acumulación. La disponibilidad de recursos financieros ha permitido a las firmas de la clase 3831 conservar una elevada rentabilidad y superar, aunque sea temporalmente, los límites a la acumulación. Sin embargo los mecanismos financieros no pueden postergar indefinidamente los efectos de un problema estructural de gran alcance como lo es la concentración creciente del ingreso; cuando estos pierden su efectividad, la crisis se hace sentir directamente sobre las actividades cuya evolución depende ampliamente de la utilización del crédito.

De lo anterior pueden hacerse algunas observaciones respecto a la aplicación de la metodología. Es claro que no permite entender el origen de todos los problemas que afectan a un complejo; en particular cuando los desequilibrios macroeconómicos tienen una influencia importante sobre las actividades del bloque. Sin embargo, la parte del análisis que considera las interrelaciones entre las distintas actividades es especialmente ilustrativa en cuanto a los posibles efectos microeconómicos de los desequilibrios generales de la economía. En este sentido, im-

porta a qué clases afectan más los problemas macro y la relación de éstas con el resto del complejo. También permite ver con qué mecanismos cuentan las distintas actividades para protegerse de los efectos de estos desequilibrios.

Cabe por último hacer un breve comentario respecto a las posibilidades de aplicar esta metodología a otros complejos. El caso del Complejo Automotor fue esencialmente idóneo para realizar la aplicación puesto que en él predominan grandes empresas que no dependen de grupos económicos nacionales. En aquellos complejos en los que los grupos tienen un papel decisivo, la obtención de datos referentes a las firmas del grupo se complica debido a la lógica global de funcionamiento de éste. Muchas de las variables consideradas se verán influidas por las transferencias sin contrapartida que se dan al interior del grupo empresarial; asimismo, muchas veces no se presentan datos aislados para cada empresa del grupo, especialmente cuando se trata de pequeñas firmas. Cuando no se detecta que éstas pertenecen a un grupo económico, su importancia puede ser subestimada y ello afectaría la jerarquización de las actividades del complejo. Salvo en estos casos, realizar el análisis intrasectorial no parece presentar mayores problemas.

Por lo que respecta al análisis intersectorial, un estudio del tipo del que aquí se realizó puede efectuarse con cualquier otro complejo sectorial. El modelo insumo-producto utilizado para hacer las estimaciones sólo requiere una pequeña cantidad de información adicional a la contenida en la matriz de los complejos. Considerando que ésta es la parte más importante

APENDICE ESTADISTICO

CARACTERISTICAS DE ALGUNAS EMPRESAS DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ

AÑO	ACTIVOS TOTALES	CAPITAL CONTABLE	VENTAS NETAS	GASTOS FINANC.	UTILIDAD BRUTA	UB-GF	V70	CAF	TC	G'KT	G'KP	AI
CHRYSLER DE MEXICO												
1978	5040883	2221904	13083711	33327	1184615	1451288	4200228	2.561063	29.45266	23.50108	65.31731	1.408
1979	7798806	2797870	16994469	18099	1367328	1349259	4669368	2.176328	8.788571	17.53253	48.22451	4.39
1980	10024647	3489744	23008615	108500	749045	639545	4897534	5.392864	7.181868	7.472034	18.32842	1.8046
1981	13033000	4009604	32434374	84003	1867174	1773171	5606833	1.26777	14.47869	14.24878	44.22089	2.0538
1982	19523130	1516410	27900063	956256	774149	-876837	3038230	.1890311	-46.8101	.3965601	-57.8892	15.7628
VEHICULOS AUTOMOTORES MEXICANOS												
1978	1744078	407894	2894878	74862	294764	219902	929335	10.25766	28.43538	16.90085	43.29683	21.1185
1979	2819948	518741	3865033	63212	354628	291416	1003019	1.389064	7.928690	13.53669	56.17755	3.4307
1980	4002458	1184586	4967967	187798	422636	234868	1055336	5.989315	5.215953	10.55941	19.82703	19.592
1981	5964364	1344810	8283181	412923	675655	429232	1431838	2.126885	36.67603	11.38820	19.53674	6.1756
1982	9418704	758987	5374765	429649	-238188	-667837	585295	-1.98696	-59.1228	-2.52888	-87.9906	28.99
CIA. HULERA EUZKADI												
1978	1554575	962642	2886712	34467	906834	871367	862508	-48.0293	13.11473	58.26892	90.51828	-17.683
1979	2106742	1110356	2821078	72254	844427	772173	772052	3.439566	-10.4876	40.08213	69.54283	2.2491
1980	5961000	4678000	4897000	78000	1670000	1592000	1042368	3.95476	35.01137	28.01543	34.03164	9.1382
1981	7713393	6381378	6400603	95683	2148625	2062862	1106396	8.89581	6.143671	27.95447	32.16844	7.2556
1982	12801756	8589289	6616520	329697	1412031	1062334	720518	1.204449	-34.8770	11.20503	12.80097	4.1697
HULERA EL CENTENARIO												
1978	528297	417238	963204	514	305790	305276	309215	33.13719	22.39904	58.10217	73.16691	19.5236
1979	709508	522892	1234189		397785	397785	337758	2.151701	9.230794	56.06491	76.07403	.991
1980	1100697	596093	1453613	4190	465662	461472	309411	2.012073	-8.39270	42.30610	77.41611	1.8902
1981	1607194	892206	2101345	25453	622131	596678	363240	2.176691	17.39725	38.70914	86.19948	1.7721
1982	1828762	682606	2159504	146973	510687	363714	235163	5.129852	-35.2696	27.92528	52.51391	2.2256
MOTORES PERKINS												
1978	985003	331791	1451507	44283	192597	148314	466973	1.784297	58.18237	19.55294	44.70103	2.7058
1979	1368206	425296	2058165	60962	315372	254410	563264	5.697984	20.87911	23.05014	59.81951	6.9234
1980	2510197	776675	3312859	150274	492815	342341	705164	1.298012	25.19245	19.62456	44.07777	3.009
1981	3698946	1651678	3904107	229692	722681	492989	674667	1.638201	-4.29545	20.09152	29.84777	2.4634
1982	3412045	789879	2659203	1243381	504818	-738463	289579	-1.70072	-57.0910	14.79810	-93.4906	.6228
MOTORES Y REFACCIONES												
1978	863790	421504	930913	38822	605199	566377	298849	-13.9492	19.11463	70.06321	134.3705	-3.7759
1979	1077180	696729	1267708	47638	394410	346772	346937	1.21069	16.09107	36.61573	49.77143	.665
1980	1537275	810528	1561064	67549	463140	395591	332283	3.231487	-4.22382	30.12734	48.90668	3.2104
1981	2093165	1028664	2196439	132761	723483	590722	379678	2.629012	14.26344	34.56407	57.42614	2.02
1982	4798047	2073957	1894875	213629	628942	415313	217236	5.227983	-42.7841	13.11376	20.02515	22.4873
SPICER												
1978	1684056	1018057	2378968	16752	570371	553619	763714	14.80729	29.00361	33.86889	54.37996	12.35
1979	2542069	1360155	3744872	16309	855541	839232	1024689	2.189563	34.19539	33.65530	61.70120	2.1969
1980	6139414	2880307	5816632	104404	1308792	1204388	1195537	1.645296	16.66266	21.31787	44.93470	4.5223
1981	9531331	4757455	9204449	461111	2417073	1955962	1591089	2.688244	33.08572	25.35824	41.11362	3.7725
1982	14207439	5143125	8341841	741984	4268871	3543907	908400.4	4.805192	-42.9070	30.16639	68.90571	5.2427
CENTRAL DE INDUSTRIAS												
1978	151282	87376	230965	4013	78963	74950	74148	10.50599	8.315517	52.19690	85.77870	1.2054
1979	280921	196334	355285	5177	119205	114028	97232	36.21051	31.13587	42.43364	58.07858	39.38
1980	452039	337573	599164	5780	220329	214569	127536	1.30373	31.19669	48.74115	63.56226	1.0125
1981	704477	572232	1092344	10124	449181	439057	188824	5.846503	48.05545	63.76092	76.06248	3.2857
1982	1079323	775434	1247759	9481	511756	502275	136877	-3.35125	-28.0404	47.41454	64.77340	-2.4547
JOHN DEERE												
1978	381606	210896	185550		139752	139752	374173	-2.35586	39.19773	36.82207	66.26584	1.567
1979	750882	511892	1879395	8047	277858	289811	514336	1.987987	37.45941	37.00422	52.72918	2.8022
1980	1031824	727528	2219491	10092	386063	375971	472433	3.268286	-8.14701	37.41559	51.67787	2.3784
1981	1483078	1004036	3002043	13477	598439	584962	518936	5.646883	9.843301	40.35115	58.26108	4.2581
1982	2127875	1436346	2619625	77430	483634	406204	307048	-1.26568	-40.8312	22.72850	28.24105	-1.6875

Fuente: -BMV. Anuario financiero y bursátil 1982. México, 1983.

del trabajo, se puede decir que la metodología fácilmente puede aplicarse a la mayoría de los complejos. Así pues, uno de los efectos que se desea que

tenga este trabajo es despertar el interés de realizar estudios, más detallados y fructíferos que el que aquí se presenta, sobre otros sectores económicos. ■