

# Concentración industrial y política económica en México

SAÚL TREJO REYES\*

Este trabajo es parte de una investigación más amplia sobre el fenómeno de la concentración industrial en México, y debe considerarse una continuación del publicado en el número anterior de esta revista.<sup>1</sup> Ahí se dijo que la concentración, tal como se ha dado en este país en épocas recientes, ha tenido un alto costo para la sociedad, sin que hasta ahora haya sido posible obtener los beneficios que normalmente se derivan de la existencia de empresas de gran tamaño y poder de mercado. Entre los más importantes figuran una intensa actividad tecnológica, un nivel eficiente de exportaciones industriales y una planta productiva eficiente.

Dada la importancia que estos objetivos han cobrado en los últimos años —y con el fin de alcanzar algunas conclusiones acerca de la viabilidad de una estrategia de desarrollo más eficiente—, conviene analizar la concentración de la actividad industrial en México desde el punto de vista de su relación con el tamaño del mercado. Al mismo tiempo, a la luz de las hipótesis desarrolladas en el artículo anterior, así como del análisis de las cifras para México, al final se presenta un análisis de las políticas que pudieran

ser adecuadas para el sector industrial. Como ya señalamos, el objetivo primordial, más que tratar de reducir la concentración industrial, sería lograr algunas de las ventajas que se derivan de la existencia de empresas grandes. Igualmente, se buscaría evitar que los consumidores paguen los mayores precios que normalmente resultan cuando una o varias empresas acumulan poder de mercado en una situación de elevado proteccionismo.

Para precisar hasta qué punto el tamaño del mercado mexicano determina el grado de concentración, es normal utilizar el concepto de tamaño mínimo eficiente (TME) de planta, que en este trabajo se calcula para el sector industrial. Como podía esperarse, los resultados obtenidos son congruentes con los observados en diversos países latinoamericanos, y en general en los países en vías de desarrollo. En particular, Meller<sup>2</sup> encuentra un patrón similar de concentración industrial en diversos países de América Latina. Según tal autor, ello sugiere que, independientemente del nivel de desarrollo y de las políticas adoptadas en diversos países, parecen existir fuerzas económicas que contribuyen a la presencia del fenómeno de dominación del mercado por un grupo reducido de empresas. También indica que los países latinoamericanos con los mercados más pequeños tienen los más altos niveles de concentración industrial.

En los países en vías de desarrollo, según las características del producto y el tipo de estructura de la actividad en cuestión en

1. Véase "La concentración industrial en México. El tamaño mínimo eficiente y el papel de las empresas", en *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 8, México, agosto de 1983, pp. 706-715.

\* Funcionario de la SEMIP. Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor.

2. Patricio Meller, "The pattern of industrial concentration in Latin America", en *Journal of Industrial Economics*, vol. XXVII, núm. 1, septiembre de 1978, pp. 41-47.

escala internacional, hay fuerzas que impelen hacia una mayor concentración como hacia un mayor desarrollo de la competencia. Por una parte, dado el menor tamaño del mercado en los países latinoamericanos, y el hecho de que la tecnología industrial en general se ha desarrollado según las necesidades de los mercados grandes, puede esperarse que en aquellos países haya un número limitado de plantas de gran tamaño, en términos relativos, y en consecuencia un elevado grado de concentración. Por otra parte, sin embargo, en ciertas ramas, como la farmacéutica, se observa un fenómeno completamente distinto. Dado que en mercados como el de México o Brasil compiten las más importantes empresas que cuentan con la tecnología necesaria para esa producción, se advierte que existe un mayor número de empresas que en los países avanzados, pues en éstos operan, principalmente, sus propias empresas. Por tanto, en esta rama los países en vías de desarrollo tienen un bajo nivel de concentración.

Cuál de los dos esquemas prevalezca dependerá, en buena medida, de las características de la tecnología y del producto, y de las políticas comerciales e industriales del país. Para formular tales políticas en los países en vías de desarrollo es necesario tomar en cuenta, por una parte, los requerimientos de eficiencia y escala adecuada de producción y, por otra, la eficiencia del mercado, sea mediante una estructura de competencia u otra forma. De ahí que en dichos casos sea necesario plantear explícitamente la pregunta de qué instrumentos adicionales de política económica deben utilizarse a fin de lograr ambos objetivos, cuando el mercado es pequeño en relación con el TME de planta. El análisis detallado de las características de la tecnología y del mercado deberá ser la base para aplicar tales políticas. A continuación se presenta el análisis de los datos empíricos en México.

#### CONCENTRACIÓN DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL POR RAMAS Y CLASES DE ACTIVIDAD

En general, el cálculo de índices de concentración de la actividad económica presenta pocos problemas. Sin embargo, por sí solos tales índices no brindan guía alguna acerca del comportamiento de mercado de las empresas. Tampoco permiten un mayor acercamiento a la formulación de mejores políticas para el sector industrial. Dado el objetivo del presente trabajo, se consideró preferible utilizar conceptos relativamente sencillos, que sin embargo tienen una relación directa con la definición de políticas industriales orientadas al logro de objetivos de carácter nacional.

#### *Tamaño mínimo eficiente de planta*

En diversas investigaciones efectuadas en otros países sobre la concentración de la actividad económica se ha utilizado, como criterio de análisis, el número y las características de las empresas que controlan 50% de la producción en un mercado. Se determina así lo que se ha llamado tamaño mínimo eficiente de planta (TME) para la producción destinada a ese mercado. Un primer paso en la evaluación de tales empresas consiste en determinar los probables tipos de comportamiento y estructura de mercado. Evidentemente, cuanto menor sea el número de empresas que controlan 50% o más de un mercado, mayor será la posibilidad de prácticas restrictivas de la competencia, como forma de elevar los márgenes de utilidad de dichas empresas. Ello no sólo tiene implicaciones para el bienestar de los consumidores, sino también para la eficiencia del sistema económico en general e incluso para la estructura política de una sociedad.

#### *Grado de concentración*

En el caso de México no es posible efectuar este tipo de análisis para el mercado de cada producto, pues no se dispone de información con el desglose necesario. Por tal motivo, se trabajó en el nivel de la clase industrial; es decir, en la agregación de cuatro dígitos, de acuerdo con el Censo industrial de 1975. Como no es posible separar el número de empresas que producen exactamente 50% del valor de la producción de una clase, pues los estratos de tamaño en que se encuentra dividida la información no lo permiten, se separó la información relativa a las empresas que controlan *cuando menos* 50% de la producción en una clase. Posteriormente, la información se agregó al nivel de 45 ramas de la actividad económica, según la clasificación del Banco de México para 1975; corresponden al sector industrial las ramas 05 a 35.

La información básica se presentó en el cuadro 2 del artículo anterior.<sup>3</sup> En él puede apreciarse el papel de las grandes empresas, tanto en la producción como en el empleo. Según la rama, el número de empresas grandes que aparece en cada caso es variable. Igualmente, el peso de esas empresas en la producción y el empleo difiere, en algunos casos significativamente, de 50%, aunque ésta es la proporción mínima que los productos de esas empresas tienen en el mercado.

Los resultados muestran el alto grado de concentración que existe en la economía mexicana. En las actividades estudiadas hay 119 212 establecimientos. De éstos, más de 40 000 pertenecen a tres clases de escasa importancia para los propósitos de ese artículo: molinos de nixtamal, tortillerías y paleterías, y se excluyen del análisis efectuado. Del total de establecimientos considerados (78 042), 3 557 controlan más de 60% de la producción industrial. Las cinco ramas donde es mayor el grado de concentración son las de jabones y detergentes (7 establecimientos, 82.5% de la producción); perfumes y cosméticos (10 establecimientos, 58.3%); tabaco (17 establecimientos, 94.1%); productos químicos básicos (21 establecimientos, 61.2%), y cuero y sus productos (28 establecimientos, 58.0% de la producción). De esta lista se excluyen petróleo, fertilizantes y siderurgia. En los dos primeros casos, una empresa paraestatal controla toda o casi toda la producción; en el tercero, la agregación de los datos censales es tal que en el estrato de empresas de mayor tamaño se incluyen 55 establecimientos que controlan 89.6% del valor de la producción. De ahí que a primera vista no aparezca como una clase en que un número muy pequeño de empresas concentra un elevado porcentaje de la producción. Sin embargo, en la realidad, sólo dos empresas controlan más de 75% de la producción.

La información detallada indica que hay un alto grado de concentración, aun en el nivel de rama. Al hacer el análisis por clase de actividad, se aprecia que en la gran mayoría de los casos un número muy limitado de empresas controla un elevado porcentaje de la producción y el empleo.

#### *Otros criterios*

Podría pensarse que considerar a las empresas que representan 50% o más de la producción es arbitrario. Por ello, se utilizaron otros tres criterios. El primero considera a las empresas que tienen como mínimo 50% del empleo en cada clase

3. *Op. cit.*, p. 711.

de actividad económica. El segundo corresponde al estrato de empresas de mayor tamaño en cada clase de actividad según el valor de la producción, y el tercero al estrato de empresas grandes por clase de actividad de acuerdo con el volumen de empleo. Los datos provienen de la agrupación por tamaño de las empresas que se hace en el Censo industrial de 1975.

Estos dos últimos casos son los de mayor interés. Como puede verse en los cuadros 1 y 2, sólo 1 398 y 1 234 empresas aparecen como grandes en la producción y el empleo, respectivamente. Si se considera el último estrato de producción dichas empresas controlan un porcentaje que fluctúa de 22.6 a 94.2 a nivel de rama; en cuanto a empleo, la concentración es algo menor y fluctúa de 12.1 a 80.8 por ciento (véase el cuadro 1).

Si se utiliza como criterio de selección el estrato de empresas más grandes de acuerdo con el empleo, el grado de concentración

es algo menor. Estas empresas representan de 9.3 a 87.2 por ciento de la producción y de 9.7 a 82.7 por ciento del empleo. Esta menor concentración del empleo se debe a que, siendo las empresas más grandes las más intensivas en el uso del capital, naturalmente tendrán una cifra mayor de producto por trabajador. Entonces, su participación en el valor de la producción será mayor que en el volumen de ocupación (véase el cuadro 2).

La información detallada respecto de la concentración en las empresas pertenecientes a los estratos de mayor tamaño medidos por la producción y el empleo no se presenta por motivos de espacio. No obstante, puede afirmarse que en la gran mayoría de las clases industriales hay un número muy pequeño de empresas grandes. Aparentemente, no existe diferencia significativa entre ramas de actividad tradicionales con empresas antiguas, como la textil, y ramas modernas, como las de maquinaria y productos químicos, por ejemplo. Sólo en contados casos se observa

CUADRO 1

*Participación de las empresas grandes en la producción y en el empleo, por rama. Último estrato de producción (1975)*

Rama	Actividad	Total de empresas	Producción total (millones de pesos)	Empleo total	Empresas grandes		
					Número	Participación % en la producción	Participación % en el empleo
05	Explotación minas metálicas	188	8 035.4	34 102	20	64.59	43.07
06	Explotación minerales no metálicos	333	3 127.7	13 455	58	83.58	67.87
07	Petróleo y derivados del carbón	112	4 257.3	11 228	12	74.22	62.32
08	Matanza de ganado	1 732	15 155.2	27 460	44	62.02	38.17
09	Molienda de trigo y maíz	7 853	17 916.1	68 573	23	41.21	21.98
10	Otros productos alimenticios	5 937	44 729.7	132 955	173	59.61	34.78
11	Bebidas	1 551	26 189.0	69 392	59	65.37	36.78
12	Tabaco	57	6 445.3	8 645	17	94.19	77.38
13	Textiles de fibras blandas	1 521	22 280.9	100 122	59	39.78	32.54
14	Otras industrias textiles	3 138	4 796.4	32 547	58	70.64	41.63
15	Calzado y prendas de vestir	10 820	18 575.5	139 245	89	35.91	20.33
16	Cuero y sus productos	1 026	2 153.4	11 244	10	38.60	22.05
17	Madera y corcho	7 554	8 955.6	75 115	53	22.64	12.08
18	Papel y productos de papel	545	16 043.6	39 164	38	66.90	43.39
19	Imprenta y editorial	4 797	10 111.8	50 316	25	30.58	19.83
20	Productos de hule	447	7 152.6	19 053	17	74.07	52.46
21	Productos químicos básicos	184	8 204.2	15 449	21	61.22	51.64
22	Fibras sintéticas	1 052	20 387.1	56 877	36	62.01	44.15
23	Fertilizantes e insecticidas	103	6 542.8	9 238	11	73.62	56.37
24	Jabones y detergentes	135	6 729.0	9 110	7	82.53	52.81
25	Productos farmacéuticos	406	12 918.4	37 049	27	47.91	38.68
26	Perfumes y cosméticos	169	4 676.1	11 477	4	42.93	22.45
27	Otras industrias químicas	814	9 418.8	21 044	41	42.01	33.12
28	Productos minerales no metálicos	8 592	20 087.1	100 714	87	65.02	41.88
29	Industrias metálicas básicas	326	46 639.4	79 035	55	89.65	79.34
30	Productos metálicos	9 987	25 263.3	127 474	72	46.60	30.57
31	Maquinaria no eléctrica	4 162	18 063.5	76 375	64	49.85	35.38
32	Maquinaria eléctrica	1 229	23 038.0	106 016	56	57.68	39.78
33	Equipo de transporte	216	3 192.5	16 559	29	87.30	80.79
34	Vehículos y automóviles	714	39 425.5	94 110	51	86.91	70.95
35	Manufacturas diversas	2 342	5 481.3	34 113	82	55.29	40.06
<i>Total</i>		<i>78 042</i>	<i>466 042.5</i>	<i>1 627 256</i>	<i>1 398</i>		

CUADRO 2

Participación de las empresas grandes en la producción y en el empleo, por rama. Último estrato de empleo (1975)

Rama	Actividad	Total de empresas	Producción total (millones de pesos)	Empleo total	Empresas grandes		
					Número	Participación % en la producción	Participación % en el empleo
05	Explotación minas metálicas	188	8 035.4	34 102	28	71.74	63.51
06	Explotación minerales no metálicos	333	3 127.7	13 455	57	77.47	68.59
07	Petróleo y derivados del carbón	112	4 257.3	11 228	19	85.05	67.47
08	Matanza de ganado	1 732	15 155.2	27 460	31	38.66	38.77
09	Molienda de trigo y maíz	7 853	17 916.1	68 573	24	37.82	21.08
10	Otros productos alimenticios	5 937	44 729.7	132 955	137	35.14	35.71
11	Bebidas	1 551	26 189.0	69 392	56	41.02	33.84
12	Tabaco	57	6 445.3	8 645	13	67.44	66.77
13	Textiles de fibras blandas	1 521	22 280.9	100 122	44	27.50	31.32
14	Otras industrias textiles	3 138	4 796.4	32 547	77	70.62	50.72
15	Calzado y prendas de vestir	10 820	18 575.5	139 245	79	27.00	23.17
16	Cuero y sus productos	1 026	2 153.4	11 244	6	26.97	20.02
17	Madera y corcho	7 554	8 955.6	75 115	47	17.73	17.26
18	Papel y productos de papel	545	16 043.6	39 164	26	48.95	40.28
19	Imprenta y editorial	4 797	10 111.8	50 316	15	16.05	13.98
20	Productos de hule	447	7 152.6	19 053	12	57.26	44.82
21	Productos químicos básicos	184	8 204.2	15 449	14	33.91	38.39
22	Fibras sintéticas	1 052	20 387.1	56 877	31	51.79	43.76
23	Fertilizantes e insecticidas	103	6 542.8	9 238	6	49.91	37.38
24	Jabones y detergentes	135	6 729.0	9 110	4	74.84	49.29
25	Productos farmacéuticos	406	12 918.4	37 049	4	9.32	9.68
26	Perfumes y cosméticos	169	4 676.1	11 477	3	37.00	20.86
27	Otras industrias químicas	814	9 418.8	21 044	49	40.96	37.94
28	Productos minerales no metálicos	8 592	20 087.1	100 714	75	50.73	39.41
29	Industrias metálicas básicas	326	46 689.4	79 035	39	75.61	71.35
30	Productos metálicos	9 987	25 263.3	127 474	69	42.44	30.23
31	Maquinaria no eléctrica	4 162	18 063.5	76 375	65	45.39	35.40
32	Maquinaria eléctrica	1 229	23 038.0	106 016	48	45.05	39.24
33	Equipo de transporte	216	3 192.5	16 559	23	87.16	82.70
34	Vehículos y automóviles	714	39 925.5	94 110	43	82.62	69.48
35	Manufacturas diversas	2 342	5 481.3	34 113	90	55.27	47.46
<i>Total</i>		<i>78 042</i>	<i>466 042.5</i>	<i>1 627 256</i>			

un gran número de empresas en el último estrato. Como se indica en el cuadro 3, en 64 clases había tres empresas en el estrato de mayor tamaño según el valor de la producción; solamente en diez clases había más de doce empresas en los estratos de empresas grandes. Si bien la participación de éstas en la producción y el empleo varía mucho según la clase, en general es sumamente alta.

#### Mercados y poder de mercado

Cuando en un mercado un pequeño número de empresas controla un porcentaje mayoritario, evidentemente existe la posibilidad de que tales empresas obtengan beneficios monopolísticos. La supervivencia de una gran cantidad de pequeñas unidades, aparentemente de tamaño inferior al TME, puede explicarse debido a la fragmentación del mercado producida por los costos del transporte y otras barreras que dificultan el desarrollo de los mercados nacionales. También puede pensarse que esta estructura dualista de mercados permite que las empresas grandes obtengan

CUADRO 3

Número de empresas grandes por clase de actividad industrial (1975)

Número de empresas	Número de clases <sup>1</sup>	Número de clases <sup>2</sup>
1 — 3 <sup>a</sup>	64	73
4 — 8	165	161
9 — 12	14	14
13 — 20	7	5
21 — 30	3	—
<i>Total</i>	<i>253</i>	<i>253</i>

a. En todos los casos hay tres empresas, debido a la agrupación utilizada por el Censo.

1. Criterio: último estrato de producción.

2. Criterio: último estrato de empleo.

mayores tasas de utilidad o mayores niveles de costos y de remuneración para los factores productivos que emplean.

Naturalmente, debe considerarse que en cada clase industrial hay varios mercados para productos diversos, y que frecuentemente ello permite que las empresas grandes ejerzan posiciones de liderazgo en cada mercado. Dado que los productos importados por lo general tienen elevados precios en el mercado interno, no constituyen un factor de competencia de precios para la oferta interna. De ese modo, la dinámica de un mercado dependerá fundamentalmente de las características del producto: los de procesos de elaboración tecnológicamente más avanzados se producen en un número reducido de grandes empresas; para productos cuya fabricación requiere tecnologías más sencillas o menores niveles mínimos de inversión, por lo general existe un mayor número de empresas.

En el caso de México se intentó hacer una clasificación de las industrias de acuerdo con la complejidad tecnológica y las características de sus productos y mercados. Sin embargo, debido al grado de agregación de la información censal, no es posible hacer un análisis riguroso y sólo pueden obtenerse conclusiones muy generales y tentativas. La primera sería que en la mayoría de los casos la marca del producto sólo tiene importancia en el aspecto comercial, mas no desde el punto de vista de las características del producto en sí. Segundo, en la gran mayoría de los casos la tecnología de producción es relativamente sencilla. A pesar de ello, el coeficiente de importación de los bienes de capital que requieren los distintos procesos productivos es elevado. En muchos casos se trata de productos muy antiguos y con amplios mercados en el país, como los jabones y las pastas dentales. A pesar de la generalizada sencillez de productos y procesos no se ha desarrollado la producción de bienes de capital e intermedios. En cuanto al mercado, el número relativamente pequeño de empresas que dominan una proporción mayor que 50% en cada mercado indica la existencia de estructuras oligopólicas, con una o muy pocas empresas dominantes. En la gran mayoría de los casos, el tamaño del mercado es pequeño en relación al TME. Ello no sería obstáculo para el logro de estructuras de mercado competitivas, siempre y cuando existiese una orientación hacia el mercado exterior.

#### Otra fuente de información

Con el propósito de contar con información más actualizada que la del Censo de 1975, y de una fuente distinta, fue particularmente útil contar con datos acerca de las empresas que cotizaban al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en noviembre de 1980. Esta información cubre un universo considerablemente más amplio que las cifras censales: 290 000 "patrones" contra 119 000 "establecimientos". La información del IMSS no es directamente comparable con la de los censos industriales, tanto por la definición de "patrón" como por el esquema de clasificación de la actividad económica. Sin embargo, aun cuando la información del IMSS es mucho más limitada que la censal, en general los resultados son muy similares respecto al grado de concentración de la actividad económica. La información del IMSS se clasifica por "fracciones" de la actividad económica, que pueden o no ser equivalentes a las clases censales de actividad; también pueden ser más amplias o restringidas. De un total de 424, se analizaron 143 fracciones de actividad económica. El criterio básico de selección fue tratar de obtener información acerca de las fracciones que cubren más o menos las mismas actividades que las clases censales de actividad económica seleccionadas por haber

tenido en 1975 un valor de producción bruta superior a 1 000 millones de pesos (véase el cuadro 4).

CUADRO 4

*Fracciones, patrones y asegurados del IMSS en noviembre de 1980.*

	Fracciones	Patrones	Asegurados
Total	424	294 955	4 799 438
Muestra	143	89 980	2 397 165
%	33.7	30.5	49.9
Empresas grandes	—	3 156	1 431 702
% de la muestra	—	3.5	59.7

Puede apreciarse que 3.5% de las empresas de la muestra representan 59.7% de los asegurados correspondientes. Si se considera que la unidad utilizada por el IMSS es la "empresa-municipio" es decir, que una empresa con actividades en varios municipios aparece como varias empresas, el grado de concentración es realmente mayor que el indicado por las cifras. Esta concentración es prácticamente la misma que la observada en el Censo industrial de 1975, según el cual 3.2% de las empresas (1 798) tenían 55.9% del empleo y 66.6% del valor de la producción de las empresas con personal remunerado.

Las gráficas 1 y 2 muestran los datos para cada una de las fracciones analizadas. Si el empleo y los salarios estuvieran equitativamente distribuidos entre todas las empresas de cada fracción, los puntos que representan a cada fracción se encontrarían sobre la recta de equiproporcionalidad. Sin embargo, se concentran hacia arriba, lo que indica que, en la mayoría de las fracciones, un porcentaje menor de empresas tiene un elevado porcentaje de la ocupación.

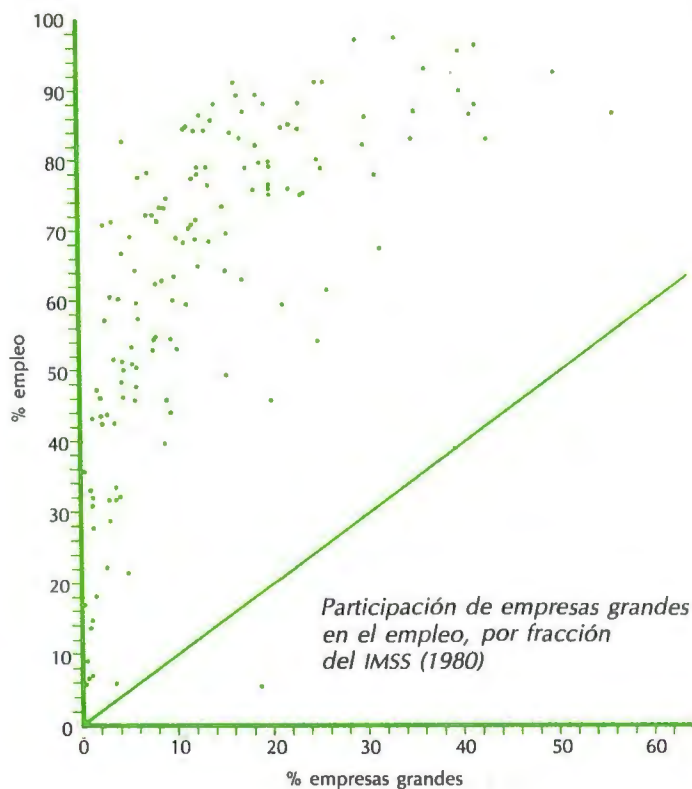
Si se clasifican las fracciones por el número de empresas grandes en cada fracción, considerando que cuanto menor es este número mayor es el carácter monopolístico de cada actividad, la distribución es la que aparece en el cuadro 5.

CUADRO 5

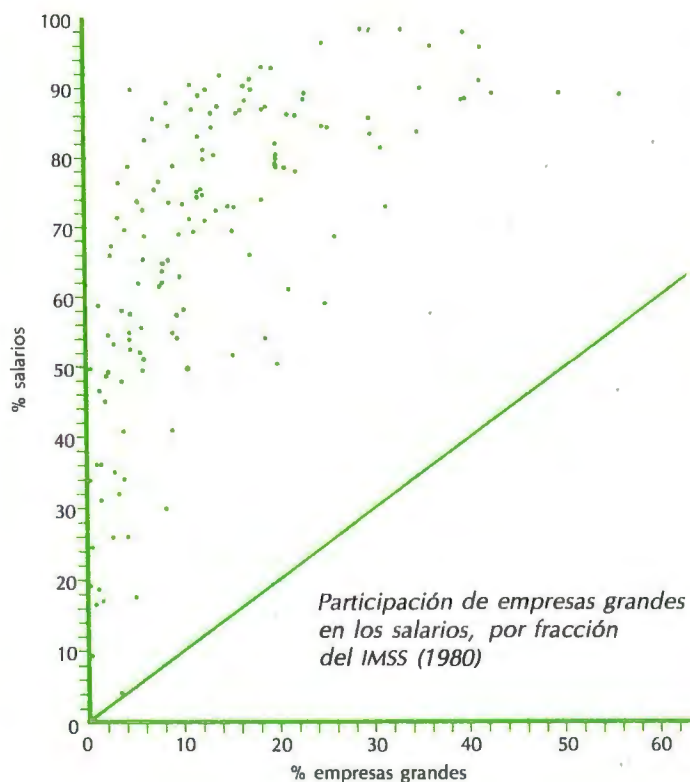
*Número de empresas grandes por fracción del IMSS*

Número de empresas	Número de fracciones
1 — 5	47
6 — 15	48
16 — 25	16
26 — 40	13
41 — 60	8
61 — 80	3
81 — 100	2
Más de 100	6
Total	143

GRÁFICA 1



GRÁFICA 2



De acuerdo con las cifras del cuadro 5, en 95 de las 143 fracciones (66.4%) existen 15 o menos empresas grandes. En realidad el número de empresas grandes es menor que el indicado en ese cuadro, debido a que la unidad utilizada es la "empresa-municipio".

La información referente a las empresas de las fracciones más importantes del IMSS no se presenta por motivos de espacio. Empero, también aquí puede observarse el alto grado de concentración: un bajo porcentaje de las empresas tiene pesos elevados en el empleo y los salarios (gráficas 1 y 2). Sin embargo, la participación de las empresas grandes en los salarios no es significativamente mayor que su participación en el empleo. Ello podría indicar un elevado nivel de evasión en el pago de cuotas al IMSS, mediante la subestimación de los salarios base para las cotizaciones. En algunos casos ese problema es mayor; llega a ser inferior la participación de las empresas grandes en la producción que en el empleo, lo cual no es lógico.

#### Conclusiones empíricas

Los principales resultados del análisis anterior son los siguientes:

1) El fenómeno de concentración industrial en México tiene características similares a las observadas en otros países latinoamericanos; en la mayoría de los mercados predomina un número relativamente pequeño de empresas medianas o grandes.

2) De 1975 a 1980 en general se mantuvo constante el grado de concentración, medido como la participación de las empresas grandes en diversas clases o fracciones y en la actividad industrial en conjunto.

3) El grado de concentración es aun mayor que el indicado por la información, pues en general ésta tiene más agregación que el "mercado". Ello es un fuerte indicio de la existencia de utilidades monopolísticas, derivadas del poder de mercado que las empresas adquieren tanto por su peso en la producción, como por la política proteccionista que tradicionalmente se ha aplicado al sector industrial.

Conviene ahora pasar al análisis de las políticas que pudieran seguirse para disminuir los efectos negativos de la concentración en el caso particular de México.

#### OPCIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

En las opciones de política económica que se proponen no se plantea en forma alguna la fragmentación de los grupos existentes como medio para reducir la concentración. Ello sería, además de otras cosas, ineficiente. Lo que sí se postula es la necesidad de alcanzar mayores niveles de eficiencia en las empresas, así como la posibilidad de aprovechar en mayor medida las ventajas derivadas de la existencia de empresas grandes. Es decir, incrementar los beneficios sociales que puede generar la concentración, pues si el país ya paga todos los costos, es indispensable orientar la acción de las grandes empresas y grupos económicos hacia metas compatibles con los objetivos de un desarrollo nacional justo y democrático.

Es evidente que, en el contexto internacional, sólo las grandes empresas pueden obtener beneficios significativos por la exportación de manufacturas; de otra forma, lo único que se puede

exportar son productos primarios y bienes intensivos en el uso de mano de obra, o bienes cuya competitividad internacional radique en recursos naturales y mano de obra baratos. Por tanto, el país necesita empresas de gran tamaño. ¿Cuáles serían, entonces, los objetivos que se le deberían pedir a una gran empresa en México? Dada la importancia que se le concede, el primer requerimiento sería lograr una eficiencia productiva. Muy ligadas a esta meta figurarían las de exportar y de llevar a cabo en forma decidida actividades de desarrollo ecológico.

#### *Eficiencia*

El objetivo de eficiencia se refiere a todas las actividades del proceso productivo de la empresa: planeación, producción, distribución, financiamiento, etc. Uno de los resultados de tener más eficiencia serían los menores precios para los consumidores finales. Con frecuencia se argumenta la imposibilidad de lograr bajos niveles de precios debido a la escala reducida del mercado; sin embargo, como se señaló en el artículo anterior, no es éste el caso de la mayoría de los mercados de bienes y servicios en México. Por otra parte, si el problema de los elevados precios en comparación con los que rigen en el exterior está en el sistema comercial, entonces se requiere de una legislación que fomente la competencia comercial, sobre bases de una eficiencia operativa que contribuya a disminuir los márgenes de intermediación.

La ineficiencia puede existir en cada una de las etapas del proceso productivo. Sin embargo, la ineficiencia global de la economía mexicana no puede explicarse en términos de la improductividad de trabajadores y gerentes; más bien debe hacerse refiriéndose al contexto global en el que operan las empresas. De ahí la importancia de formular políticas gubernamentales que obliguen a éstas a ser eficientes. Tales políticas deben partir de los objetivos que se desea lograr, a fin de que se creen los mecanismos que más directamente contribuyan a dichos objetivos.

#### *Exportaciones*

En segundo lugar, a las grandes empresas —sean nacionales o extranjeras— se les debe exigir una contribución importante a la balanza de pagos. Con frecuencia se afirma que a las grandes empresas no se les debe pedir tal contribución, pues ello las desviaría de sus objetivos fundamentales, supuestamente la generación de utilidades. Sin embargo, son las empresas grandes las mejor capacitadas para competir en los mercados internacionales, pues cuentan con la organización productiva y comercial requerida para participar en ellos. Además, las empresas transnacionales podrían, dado el atractivo que significa para ellas el mercado mexicano, utilizar sus plantas en México para exportar ciertos productos a todo el mundo, dentro de sus sistemas internacionales de producción. En el caso de las empresas mexicanas, la obligación de competir en los mercados internacionales —en lugar de dedicarse de modo exclusivo a abastecer la demanda interna— las forzaría a incrementar su escala de planta y su eficiencia productiva, al tiempo que les permitiría obtener con más rapidez economías de escala en la producción. Naturalmente, una participación significativa en los mercados internacionales no es posible si la empresa en cuestión no tiene una intensa actividad tecnológica.

Durante el último decenio, el déficit crónico de la balanza comercial se ha incrementado de manera continua, no sólo a precios corrientes sino también en términos reales. No puede esperarse que el equilibrio se logre sólo con base en la exportación creciente de productos primarios; las manufacturas tendrán que

ocupar un peso cada vez mayor en las exportaciones mexicanas. En este sentido, las grandes empresas deberán tomar la iniciativa, sea exportando sus propios productos o creando consorcios para vender en el exterior los productos de la industria mediana y pequeña. En buena parte, la acción de las grandes empresas no se ha orientado a la exportación debido a que las políticas industrial y comercial les han permitido obtener elevadas tasas de rentabilidad en el mercado interno. Los elevados márgenes de utilidad y bajos volúmenes de producción han propiciado, de modo natural, un sesgo anti-exportador a la actividad industrial.

Hasta ahora no se ha instrumentado una política industrial que tienda a maximizar los beneficios económicos y sociales que el país, no la empresa, puede obtener como resultado de las actividades de las grandes empresas. Sin embargo, si éstas representan la tendencia del futuro, es indispensable que sus actividades sean compatibles con los objetivos de desarrollo nacional que se han expresado públicamente. Ello es eminentemente factible. De no ser así, y de continuar las tendencias observadas en los últimos decenios en cuanto a balanza comercial y distribución del ingreso, por ejemplo, prácticamente tendríamos que olvidar los objetivos democráticos del desarrollo nacional.

#### *Actividad tecnológica*

Un factor común de la eficiencia productiva y de la exportación, que también es requisito para lograr un desarrollo interno más dinámico, es realizar esfuerzos vigorosos de investigación y desarrollo tecnológico, no sólo en escala nacional, sino dentro de las propias empresas. Dado que esta actividad no puede efectuarse en la gran mayoría de las empresas medianas y pequeñas, son las grandes las que pueden y deben realizar estas actividades en medida importante. Se ha dicho que en la mayoría de las actividades económicas el mercado es suficientemente grande para apoyar la existencia de un número significativo de empresas con tamaño mínimo eficiente. De hecho, en la mayoría de tales actividades ya existe ese tipo de empresas. Sin embargo, pocas son las que realizan actividades de investigación y desarrollo tecnológico. La capacidad de la industria nacional para manejar procesos de alto volumen de producción a bajos costos, ha sido particularmente afectada por esta deficiencia, pues en general los esfuerzos se han orientado a producir volúmenes limitados, sin conceder gran importancia al nivel de costos.

Dada la importancia de lograr los objetivos de mayores exportaciones y desarrollo tecnológico, convendría detallarlos para cada rama de actividad, de manera que pudieran obtenerse normas específicas de política económica. Al mismo tiempo, como por motivos de eficiencia y competitividad externa es deseable mantener las grandes empresas, debe plantearse la interrogante acerca de qué actividades pueden llevarse a cabo para promover la desconcentración económica, entendida también en términos del patrón regional de la actividad económica.

#### *Políticas de desconcentración*

La primera actividad sería promover empresas medianas y eficientes en escala local. A menudo, la carencia de un mercado de capitales competitivo y eficiente impide que los posibles empresarios puedan tener acceso a suficientes recursos financieros, ya sean crediticios o de riesgo. De tal manera, algunos mercados regionales que podrían ser eficientemente abastecidos por empresas locales caen bajo el control de empresas instaladas en el centro, lo cual implica elevados costos de transporte. A fin de

revertir esta tendencia, podría ser útil promover la creación de empresas regionales de consultoría, orientadas a apoyar la mediana empresa. Es tal la importancia de desarrollar este tipo de empresas de consultoría, así como la creación de las bases regionales de información necesarias para su exitosa operación, que podría pensarse en subsidiar el uso de sus servicios.

En efecto, si se considera deseable que existan empresas medianas sólidas en escala regional, bien vale la pena subsidiarlas. Sin embargo, es importante que estos subsidios se orienten principalmente a la asesoría técnica, de forma de asegurar el logro de altos niveles de eficiencia. Podría pensarse, incluso, en que parte de los Cefrofis que se otorgan a nuevas empresas y a empresas que se expanden estuvieran destinados al pago de asesoría técnica, pero que las empresas tuviesen absoluta libertad para seleccionar sus fuentes de asesoría (de una lista de empresas aprobadas por los fideicomisos existentes, por ejemplo).

En segundo lugar, debe mencionarse la promoción y el fomento de grupos regionales que aspiren a desarrollar una gran integración vertical y que puedan no sólo aprovechar los recursos locales, sino representar una competencia viable, capaz de hacer frente a los grandes grupos nacionales, cuando menos en sus mercados regionales. Por supuesto, sería muy deseable la democratización del capital de estas empresas.

Tercero, es indispensable mejorar el tratamiento fiscal que se otorga a las actividades de innovación y desarrollo tecnológico, a fin de que el balance sea favorable a éstas y contrario a la importación indiscriminada de tecnología. Ha sido sumamente sana la tendencia hacia un mayor control del proceso de transferencia de tecnología extranjera en los últimos años. Sin embargo, aún persiste el tratamiento fiscal desfavorable hacia la actividad innovativa nacional, frente a la situación de privilegio que en diversas formas se logra para la importación de tecnología y componentes del exterior. Tampoco se ha apoyado suficientemente a las instituciones de investigación y desarrollo tecnológico establecidas en el país, en algunos casos desde hace muchos años. El decreto del 26 de noviembre de 1980, que apoya las actividades de investigación y desarrollo de tecnología, es un avance importante. Se requiere, sin embargo, corregir gradualmente el sesgo de los diversos instrumentos de política económica, que favorecen a la tecnología importada y a las empresas de gran tamaño.

#### *Capacidad de compra del sector público*

Muchas veces se ha discutido la posibilidad de utilizar la capacidad de compra del sector público para alcanzar diversos objetivos que se consideran deseables: promover la sustitución de importaciones, abaratar precios de compra del sector público, apoyar el desarrollo de la industria ejidal, etc. Sin embargo, es evidente que en general estos esfuerzos han fracasado por diversas razones. Una de las principales es, quizá, la resistencia de las diversas entidades de la administración pública a perder el control de sus adquisiciones. En segundo lugar, sin duda existen dificultades de orden técnico para homogeneizar la demanda de cuando menos los equipos y productos que son de uso más común. Empero, estas dificultades son de orden relativamente menor, pues no presentan, en principio, problemas insalvables.

De lo anterior se infiere que las compras del sector público pueden utilizarse para una gama de objetivos, por lo cual es importante definir con toda precisión un orden de prioridades. De lo contrario se corre el riesgo de crear una ineficiencia muy grande

al tratar de alcanzar demasiados objetivos. De acuerdo con este criterio, las formas de utilizar las adquisiciones del sector público que a continuación se plantean tienen como propósito contribuir a una diversificación de fuentes de abastecimiento, a fin de dar cabida a un mayor número de empresas medianas, siempre y cuando ello no interfiera con la eficiencia del proceso de adquisiciones. Aún más, en determinados casos es factible utilizar estas medidas para lograr una mayor eficiencia en el proceso de compras.

Como primer paso, es necesario "liberalizar" los procesos de adquisiciones del sector público, a fin de permitir que las empresas pequeñas y medianas puedan competir en igualdad de condiciones con las empresas grandes y los proveedores extranjeros. Es común que el registro de proveedores del sector público sea sumamente caro y engorroso. Ello significa problemas y costos relativamente mayores para las empresas pequeñas y medianas. Naturalmente, los riesgos y situaciones de irregularidad deben evitarse. Sin embargo, el camino está más bien en perfeccionar los controles de resultados y las políticas de operación, no en burocratizar los procedimientos administrativos. Esta liberalización es un requerimiento importante para abrir el mercado del sector público a la empresa mediana y pequeña.

Una segunda línea de acción estaría orientada a favorecer explícitamente a las empresas medianas y pequeñas en las adquisiciones del sector público. Una política de este tipo contribuiría a reducir gradualmente las ventajas de las grandes empresas, al permitir que las empresas nuevas o pequeñas utilicen sus ventas al sector público como una base para lograr mayores tasas de expansión y así poder convertirse en competidoras de las empresas grandes en los mercados de estas últimas. Desafortunadamente, las políticas de adquisición del sector público han estado basadas en ciertas características y requisitos que deben satisfacer los proveedores, mas no en las cualidades y precios de los productos que aquél debe adquirir.

Es obvio que una política de este tipo se enfrentaría a serios problemas y resistencias. Podría pensarse, sin embargo, en que los actuales organismos de apoyo técnico a la industria mediana y pequeña se constituyeran como una especie de aval técnico de la capacidad de esas empresas para vender al sector público, transformando los requisitos de orden burocrático que deben cumplir los proveedores del sector público, y dando más importancia a los aspectos técnicos de las empresas y a las cualidades de los productos que desean vender.

Un segundo tipo de medidas podría consistir en emplear los mecanismos de la Conasupo y el Fonacot, a fin de que estas entidades tuvieran la opción de adquirir de los proveedores actuales del sector público, al mismo precio, los productos que éste compra a dichas empresas. Ello permitiría, por una parte, incrementar el volumen centralizado de compras del sector público, con lo cual sería factible lograr mejores precios. Por otra, la Conasupo podría adquirir, a menores precios, mercancías que serían distribuidas por la Diconsa. Al consolidar así las compras, se beneficiarían tanto las empresas y organismos del sector público que adquieren los bienes, como la Conasupo y sus clientes.

En otros casos la relación puede desarrollarse en el sentido inverso. La Conasupo es un importante comprador de muchos productos que diversas empresas del sector público adquieren cada una por su lado y con frecuencia a precios mayores. De esta forma, y dado que algunas instituciones del sector público ya han desarrollado un alto grado de capacidad para analizar los costos



de sus proveedores, y así obtener los mejores precios, sería factible reducir los niveles de precios para los consumidores finales. Se disminuiría así, en cierta medida, uno de los efectos negativos de la concentración económica.

En el pasado ya han funcionado mecanismos de este tipo en algunas de las instituciones del sector salud, por lo que hay cierta experiencia que podría aplicarse en áreas en las cuales los márgenes de utilidad de las empresas productoras son excesivamente altos.

Es evidente que las políticas mencionadas se enfrentan a una serie de resistencias que sólo podrán vencerse mediante un proceso gradual de adopción. Por esta razón también se propone una tercera línea de acción: utilizar la capacidad de compra del Estado como base para el desarrollo sistemático de normas de productos. La definición y el establecimiento de normas puede dar importantes ventajas a los productos de empresas medianas y pequeñas que no tienen marcas conocidas ni pueden hacer amplia publicidad a sus productos. En esta forma, al establecerse un sistema de normas, los productos de las empresas medianas y pequeñas podrían competir con los de las grandes, simplemente sobre la base de que cumplen ciertas especificaciones y normas mínimas de calidad establecidas por las autoridades comerciales. Ello le restaría importancia al gasto en publicidad, que es precisamente una de las formas por las cuales las empresas grandes mantienen una posición dominante en sus mercados.

Por último el desarrollo acelerado de la industria mediana y pequeña es posible en la medida en que los gobiernos estatales participen en la organización y apoyo a estas empresas, de forma tal que sea posible establecer un contrapeso regional al poder económico de los grandes grupos. Al respecto, es de particular importancia llevar a todas las entidades federativas los servicios de apoyo tecnológico y administrativo que actualmente se concentran en las tres grandes ciudades del país, lo cual permitiría incrementar el apoyo relativo a las empresas de menor tamaño. Igualmente, dada la costosa maraña de trámites gubernamentales que se deben cumplir para constituir una empresa sería de gran importancia reducirlos a dos o tres. Las dependencias "concentradoras" se encargarían, entonces, de fijar todos los requisitos, de común acuerdo con las instancias, municipales, estatales y federales que actualmente intervienen en el proceso. Una dependencia en cada nivel debería, en principio, poder encargarse de los trámites para la constitución de nuevas empresas.

#### *Gasto público y concentración*

Dado que es sumamente difícil reducir el grado de concentración en los mercados mexicanos, es necesario utilizar los instrumentos del gasto público para aminorar sus efectos negativos. Una forma de lograrlo sería reducir el monto de los subsidios improductivos y canalizar una parte de los recursos así ahorrados a incrementar el gasto gubernamental en la investigación y el desarrollo de tecnología, para apoyar de manera directa a las empresas productivas, sobre todo medianas, con posibilidades de crecimiento. Este tipo de gasto es más productivo que los diversos apoyos que el Gobierno federal normalmente concede a muchas empresas y que a la fecha no han resultado en un avance significativo hacia objetivos prioritarios.

Igual prioridad debe tener el gasto en actividades ligadas al incremento de la productividad y a la capacitación y adiestramiento de la mano de obra en distintos niveles. Estos tipos de apoyo, a diferencia de los tradicionales, contribuyen de manera directa a

elevar la capacidad de una empresa para prescindir de los subsidios.

#### *Mercado, eficiencia y política industrial*

Al analizar las características de las políticas industrial y comercial y su efecto en la concentración de la actividad económica, casi debe concluirse que dichas políticas son incompatibles con una distribución equitativa del ingreso y con la evolución hacia estructuras de mercado competitivas. Ningún país puede ser exportador exitoso si no tiene empresas capaces de competir en los mercados mundiales. Cada día es más evidente que las únicas empresas que tienen tal capacidad son las que cuentan con tecnologías propias, que generalmente son empresas grandes y eficientes, ya sean públicas o privadas. No ha sido éste el caso de México. A menos que exista la disposición para abrir caminos nuevos en materia de políticas y estrategias de desarrollo y administración, pública y privada, poco se puede hacer. En la actualidad, la estructura industrial difícilmente podría ser distinta, dado el tipo de estrategias que se ha seguido. Sin embargo, es factible mejorar la distribución del ingreso si se aplican políticas que den prioridad a la eficiencia productiva y a la maximización de los efectos multiplicadores internos de la inversión sobre el empleo industrial y sobre la producción de bienes de capital.

Debe destacarse que un elemento central de la relación entre el esquema de desarrollo industrial que ha seguido México y la concentración de la actividad económica, es que una economía eficiente y competitiva no puede basarse simplemente en el mercado interno. En un país moderno y de gran tamaño, con capacidad tecnológica propia, podría en principio existir una industria eficiente y organizada de manera competitiva sin necesidad de recurrir a los mercados exteriores. Sin embargo, las empresas con tales características no se estarían comportando de manera óptima si desaprovecharan las oportunidades para explotar su tecnología y capacidad organizativa en los mercados internacionales, mediante inversiones en el exterior o exportaciones.

En un país con mercado relativamente pequeño y empresas relativamente ineficientes, de acuerdo con estándares internacionales, los elevados costos de producción resultantes de las políticas de sustitución de importaciones, de la falta de capacidad organizativa y tecnológica y de los elevados niveles de protección que suelen caracterizar a tales economías, impedirán la participación de la industria nacional en los mercados internacionales. Por tanto, no será posible lograr escalas adecuadas de operación. Dado que el objetivo de las políticas que se han seguido para el desarrollo de la mayoría de las actividades industriales ha sido la satisfacción de la demanda nacional, prácticamente todas esas actividades son deficitarias en términos de balanza de pagos y continuarán siéndolo en el futuro previsible.

La alternativa a los esquemas de este tipo estaría dada por la posibilidad de señalar con claridad dos vertientes distintas para la política sectorial, según el tipo de industria o actividad económica: por una parte, liberalizar la importación de los bienes que no se producen en el país y para los cuales no se estima que éste pueda eventualmente lograr una ventaja comparativa; por otra, dar prioridad a los objetivos de eficiencia y competitividad internacional en el resto de la economía y sobre todo en ciertos sectores estratégicos, incluidos naturalmente los de bienes de capital necesarios para lograr un proceso de desarrollo autosostenido y relativamente independiente de los vaivenes de la economía internacional.

De tal manera, los beneficios que los consumidores normalmente reciben, en términos de precios y calidad de productos, cuando existen estructuras de mercado competitivas, se obtendrían en ciertos mercados por la concurrencia de productos importados, elaborados por empresas de escala eficiente en diversos países. En otros casos, los precios bajos y niveles adecuados de calidad para el consumidor serían el resultado de la escala eficiente de producción de un sector industrial nacional obligado a competir en los mercados internacionales y apoyado por el Estado para hacerlo.

En términos de políticas de promoción industrial, para lograr una transición gradual hacia un esquema productivo y de competencia de mercado como el descrito, son importantes varias medidas. En primer lugar, sería necesario lograr niveles adecuados de eficiencia y productividad en los sectores y empresas con posibilidades eventuales de operar en escala internacional. Ello, aunado a programas de desarrollo de la capacidad tecnológica y de ingeniería, permitiría la conquista gradual de mercados extranjeros. Al mismo tiempo, los mayores niveles de eficiencia de la industria nacional permitirían una liberalización gradual de las importaciones, pues la capacidad de la industria nacional para hacerles frente sería mayor.

Segundo, es indispensable definir esquemas de producción y comercio para cada una de las ramas de la actividad económica, señalando objetivos de corto, mediano y largo plazos. Ello permitiría encuadrar las decisiones para cada sector en un marco global congruente en sí mismo y con los objetivos del desarrollo nacional.

Tercero, inducir a los gobiernos estatales a participar en el esfuerzo de promoción y apoyo a la industria mediana y pequeña permitiría descentralizar el crecimiento industrial. Por tanto, sería factible disminuir en forma gradual las ineficiencias características de la excesiva aglomeración industrial. Naturalmente, dada la escasa capacidad técnica de los gobiernos estatales, es necesario fortalecer sus formas de promoción y sus instrumentos de política económica.

La transformación de los gobiernos estatales en promotores de la empresa mediana y pequeña es un proceso que requerirá sin duda tiempo y esfuerzo. Habrá que superar la debilidad técnica y organizativa de la mayoría de estos gobiernos, así como la falta de personal calificado en provincia. Este tipo de acción, aunque difícil, es indispensable si en verdad se desea disminuir, a mediano plazo, el predominio de un número limitado de grandes empresas en los mercados nacionales.

#### *Esquema global y concentración económica*

La cuestión de la concentración industrial está inmersa en el análisis de las tendencias y decisiones clave acerca de la inserción del país en el sistema económico internacional. Dicho de otra forma, los esquemas tecnológicos y financieros prevaletentes, y su evolución durante los próximos años, circunscriben muy claramente las posibilidades que tiene el país. Sin embargo, todas las posibles soluciones apuntan hacia la necesidad imprescindible de lograr mayores niveles de eficiencia y productividad en el sector industrial. Ello es particularmente importante en la medida en que se busque la acción del Estado para lograr ya sea un mayor grado de competencia en los mercados nacionales o,

en alguna otra forma, ciertos resultados positivos comúnmente asociados con la competencia.

La participación del Estado como productor, y por consiguiente competidor, en diversos mercados podría, en algunos casos, ser factor importante para lograr estructuras más competitivas que las actuales. Sin embargo, el Estado tradicionalmente ha tenido serios problemas para administrar sus empresas en forma eficiente. Por una parte, se ha visto en la necesidad de comprar empresas en quiebra para evitar su desaparición. Era de esperarse que con frecuencia haya sido imposible llevarlas a niveles razonables de eficiencia. Por otra, dadas las características de la administración en la mayoría de las empresas paraestatales, es difícil que puedan producir utilidades razonables.

De lo anterior se deriva la necesidad de plantear nuevos métodos que permitan avanzar hacia la meta de lograr empresas públicas eficientes. Una posibilidad podría ser que el Estado participara como socio minoritario en empresas que puedan llegar a ser eficientes y rentables, y en las cuales no se repita el sistema que ha prevalecido cuando el Estado ha tomado el papel de socio minoritario, cuyo resultado ha sido por lo general simplemente favorecer a los grupos privados más importantes del país. Bajo este principio las empresas podrían ser de tamaño mediano y grande e incluir como socios a técnicos, científicos, trabajadores y administradores, quienes tendrían así un interés directo en el éxito de la empresa.

#### CONCLUSIÓN

Analizar tendencias, plantear métodos, señalar políticas y cuantificar problemas no puede ser, después de todo, sólo un ejercicio teórico. Carece de todo sentido si no nos acerca a la acción y si no es guía para ésta. Por otra parte, la concentración económica, por su propia naturaleza, no es un fenómeno que pueda afrontarse por medio de políticas específicas y directas. Si la concentración es una de las características que definen al modelo mexicano de desarrollo, así como una de las dimensiones del problema de ineficiencia, la solución sólo se logrará mediante la transformación de todo un conjunto de políticas. De ahí que los cambios señalados en diversas áreas deban formar parte de una política general orientada hacia un sistema económico más justo y eficiente.

Los pasos que habría que dar en esta línea serían, en consecuencia, los siguientes:

1) Señalar el tipo de política que debe seguirse para cada rama de la actividad económica, ya sea un sistema de economía abierta o de acuerdo con una política de autodeterminación tecnológica y desarrollo de la capacidad de exportar en el mediano plazo.

Para ello se plantea utilizar tantos criterios de eficiencia en el momento actual, como un análisis de las tendencias mundiales en materia de cambio tecnológico. Tal análisis determinará en forma directa, no sólo el patrón de industrialización en escala mundial, sino la escala y localización económica de la industria. Los factores determinantes del poder económico de un país parecerían estar cada vez más alejados del ámbito de decisión de una política industrial tradicional.

2) Investigar posibles métodos para promover nuevas formas de participación eficiente del sector público en la economía, de acuerdo con la complejidad económica y tecnológica actual. □