



CEE

Centro de Estudios Económicos

www.colmex.mx

El Colegio de México, A.C.

Serie documentos de trabajo

**LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL COMERCIO EXTERIOR
DE MANUFACTURAS MODERNAS EN MÉXICO**

Kurt Unger

DOCUMENTO DE TRABAJO

Núm. V - 1984

LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL COMERCIO EXTERIOR
DE MANUFACTURAS MODERNAS EN MEXICO

por

Kurt Unger

Centro de Estudios Económicos

El Colegio de México

Junio 1984.

CENTRO DE DOCUMENTACION
CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

RESUMEN

Se muestra que las empresas extranjeras han sido el agente principal de la expansión de las exportaciones modernas durante la década de los setentas. Esas exportaciones se concentran en un número reducido de empresas extranjeras, las que representan dos tipos de productos: exportaciones de productos relativamente intensivos en recursos naturales y mano de obra, y exportaciones de partes y componentes que se envían hacia otras filiales de las mismas empresas transnacionales. En la mayoría de los casos el mercado interno continúa absorbiendo una gran proporción de las ventas, lo que supone el uso de insumos importados a niveles tales que la contribución neta a la balanza comercial es por lo general muy negativa. Al analizar casos específicos, se pone de manifiesto la irrelevancia de políticas de comercio generales o sectoriales; por el contrario, se constata la necesidad de aplicar criterios muy selectivos y discriminatorios a partir del contexto actual en que puede tomar lugar la estrategia de internacionalización de cada empresa para los próximos años.

ABSTRACT

This paper shows that foreign firms have been the major vehicle of the recent expansion of modern manufacturing exports. A small number of very large foreign firms account for the bulk of exports, which consist of two types of products: conventional exports of resource-intensive and labour-intensive products, and exports of parts and components where intra-firm trade takes place as the result of recent internationalization strategies adopted by leading TNC_s. In most cases, the domestic market continues to absorb very large proportions of foreign firms' imported and domestically produced goods sales, and their net contribution to the balance of trade is mostly negative. These results suggest that export and industrial policies to succeed need to be specific and selective according to the actual context of the international strategy of each foreign firm, rather than being governed by general or sectoral criteria.

Las Empresas Extranjeras en el Comercio Exterior de Manufacturas Modernas en México

Introducción

Desde principios de la década de los setenta ha sido evidente que el modelo de industrialización de México basado en la sustitución de importaciones, el cual dependía sustancialmente del uso de tecnología importada, ha conducido a un deterioro de la balanza comercial. La importación de productos manufacturados sólo cambió de contenido: mientras que la sustitución de importaciones se centraba en los bienes de consumo, la mayor participación en las importaciones pasó a corresponder a los bienes de capital e intermedios. Los nuevos bienes importados son más difíciles de sustituir por productos nacionales y son cruciales para el desarrollo de las actividades industriales, por lo que han tenido que ser importados en proporciones crecientes si se deseaba sostener el crecimiento industrial; a pesar de que la sustitución de dichos bienes por productos nacionales ha sido promovida, en la realidad cada vez enfrentan con mayor dificultad^{1/}. También al mismo tiempo las exportaciones de productos manufacturados crecieron rápidamente durante la década de los setenta, especialmente aquéllas de ciertas filiales de ET pertenecientes a los sectores más modernos e intensivos en tecnología, lo cual se debió en mayor grado a la instrumentación de diversas políticas diseñadas para la promoción de sus exportaciones.

Aunque el caso es que las importaciones de manufacturas exceden por mucho a las exportaciones, resulta interesante explorar las causas del crecimiento en las exportaciones y valorar su potencialidad para aliviar las dificultades futuras en la balanza comercial. Al hacerlo, centraremos el análisis en los sectores manufactureros más importantes incluidos en el esquema de promoción del Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI).

Tal como se mostrará en la segunda sección, los insumos de importación continúan siendo muy importantes tanto para la sustitución de importaciones como para las industrias de exportación. Este trabajo intenta mostrar que la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones se han vuelto complementarias más que alternativas, lo cual obedece principalmente al desarrollo de las exportaciones como consecuencia de la insistencia del gobierno mexicano en que las empresas extranjeras de ciertos sectores compensen importaciones a través de exportaciones. A final de cuentas intentamos mostrar que el potencial exportador depende en muchos casos de las decisiones estratégicas de reordenamiento industrial que adopten las ET líderes de esos sectores. En tales condiciones, los lineamientos de política comercial deben contemplar la flexibilidad y discrecionalidad que permitan ajustar la aplicación de la política a cada caso concreto, hasta permitir influenciar las decisiones de tipo estratégico de dichas empresas.

1) Exportación de Productos Manufacturados

En esta sección se introducirá el análisis de las exportaciones de productos manufacturados y se estudiará el papel que desempeñan las grandes empresas extranjeras en el patrón de comercio externo reciente. Esto proporcionará la base para analizar más adelante la propensión a usar insumos importados en relación a las exportaciones efectuadas.

La participación que han tenido diversos bienes manufacturados en las exportaciones ha sido, en términos aproximados, equivalente a la participación que han tenido en la producción: los bienes de consumo no duraderos^{2/} y los bienes intermedios constituyeron el 70% de las exportaciones de productos manufacturados en casi toda la década de los setenta, aunque dicho porcentaje declinó a 60% en 1980. De 1970 a 1980, la expansión de las exportaciones de productos manufacturados sostuvo una tasa anual promedio de 5.2%, pero los sectores manufactureros modernos registraron tasas de crecimiento aún mayores. Las exportaciones tradicionales de bienes de consumo no duraderos registraron fluctuaciones en este periodo respecto a sus niveles iniciales, principalmente porque rubros importantes como azúcar y productos de carne no sostuvieron su comportamiento de exportación previo, mientras que las exportaciones de otros bienes se expandieron a tasas muy por encima del 4% (cuadro 1). Las exportaciones de bienes de consumo duraderos registraron una elevada tasa de crecimiento del 14%, debido principalmente a la exportación

Cuadro 1 Exportación de Manufacturas en México 1970-1980

	Exportaciones (millones de pesos de 1975)						Tasa de ciment las exp tacio
	1970		1975		1980		7
	\$	%	\$	%	\$	%	
Actividades Prioritarias							
Bienes de capital	896.0	7	1,280.7	9	1,822.2	10	
Bienes Intermedios	3,374.4	27	4,964.7	34	5,223.5	28	
Bienes de consumo no duradero	6,655.8	54	5,662.9	39	6,191.9	33	
Bienes de consumo duradero	1,510.0	12	2,585.8	18	5,537.3	30	1
	(100)		(100)		(100)		
Total prioritarias	12,436.2	82	14,949.1	76	18,775.4	75	
Total no prioritarias	2,669.2	18	4,579.5	24	6,226.3	25	
Total manufacturas	15,105.4	100	19,073.6	100	25,001.7	100	

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1970, México, 1971; Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, México, 1977; and Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1975-1978, México, 1982.

de partes para automóviles como se verá más adelante. A pesar del crecimiento en las exportaciones, la proporción de producción exportada se mantuvo en el modesto nivel de 4.1% en 1975, muy similar al 4.4% registrado en 1970; la proporción correspondiente de los bienes de capital y bienes de consumo no duraderos fue alrededor del 5% y la de los bienes de consumo duraderos e intermedios de 4% aproximadamente.

Lo que es nuevo en este patrón de crecimiento es que las exportaciones se desarrollaron al mismo tiempo en que la sustitución de importaciones se intensificaba. Si bien la proporción de las exportaciones respecto a la producción se mantuvo relativamente baja, lo cierto es que el incremento de las exportaciones registró tasas de crecimiento similares a las elevadas tasas de crecimiento de la producción para consumo interno. Además, tal como sucede con la mayoría de las manufacturas para exportación de PVD^{3/}, gran parte de las exportaciones de los sectores manufactureros más dinámicos e intensivos en tecnología es exportada por empresas extranjeras. En 1975, estas empresas realizaron cerca de 70% del total de exportaciones de los sectores modernos (exportaciones de manufacturas prioritarias sin incluir los bienes de consumo no duraderos), es decir, cerca del 40% de las exportaciones de bienes de capital, más del 60% de las exportaciones de bienes de intermedios y más del 90% de las exportaciones de bienes de consumo duraderos. Por otro lado, las exportaciones de bienes de consumo no duraderos (tanto

prioritarias como no prioritarias), dominadas por productos nacionales, provinieron en su mayoría de los sectores de exportación tradicionales basados en ventajas comparativas convencionales; se trata básicamente de sectores de exportación intensivos en recursos naturales o en mano de obra.

El desarrollo de las exportaciones de manufacturas por empresas extranjeras de sectores modernos e intensivos en tecnología podrá explicarse mejor desde una perspectiva de economía política y no tanto en función de la interpretación estrecha atendiendo a los argumentos convencionales de las ventajas comparativas que hablan del uso productivo relativo del capital y la mano de obra.^{4/} Esto es más evidente aún cuando los productos exportados tienen un gran contenido de insumos importados y son altamente "consumidores" de tecnología. De manera similar, un enfoque de economía política podrá proporcionar una mejor base para conocer la estrategia que han venido adoptando las ET en la reorganización de sus actividades internacionales, lo cual a su vez puede ayudar a determinar el grado de dependencia futura que tendrán las filiales mexicanas con respecto a insumos importados desde otras filiales. Primeramente se hará una breve revisión de las exportaciones de las empresas extranjeras para identificar cuáles son los sectores de exportación más importantes, después de lo cual se llevará a cabo

un análisis más detallado.

Las exportaciones de productos manufacturados de las empresas extranjeras se centran en algunos de los bienes más dinámicos e intensivos en tecnología: 49% de las mismas son bienes intermedios, 37% bienes de consumo duraderos, 8% bienes de capital y no más del 6% son bienes de consumo no duraderos (cuadro 2). Por su parte, las exportaciones de las empresas nacionales corresponden en gran medida a bienes de consumo no duraderos (65%) y bienes intermedios (23%). Aun cuando el mercado nacional sigue siendo el mercado más importante para las empresas exportadoras, es posible obtener un panorama más exacto del fenómeno de la exportación si se distinguen los sectores de exportación en surgimiento de otros sectores orientados casi exclusivamente a los consumidores internos. En este sentido, se ha definido como sectores de exportación en surgimiento^{5/} a aquellos sectores de manufacturas prioritarias que tienen volúmenes de exportación importantes y/o una proporción de exportaciones respecto a producción relativamente elevada. Este criterio dió lugar a una selección de nueve sectores de empresas extranjeras y trece sectores de empresas nacionales en los que se centrará el análisis de las exportaciones. Estos sectores representaron el 96% y 94% del total de las exportaciones de manufacturas prioritarias efectuadas por empresas extranjeras

Cuadro 2 Exportaciones de manufacturas de las Empresas Extranjeras (EE) y Empresas Nacionales (EN) en México, 1975.

	Exportaciones de EE (M. de pesos)		Exportaciones de EN (M. de pesos)	
Actividades prioritarias		%		%
Bienes de capital	486.9	8	793.8	10
Bienes de consumo no duradero	391.6	6	5,271.3	65
Bienes de consumo duradero	2,387.8	37	198.0	2
Bienes intermedios	3,142.1	49	1,822.6	23
		(100)		
Total prioritarias	6,408.4	84	8,085.7	70
Total no prioritarias	1,177.4	16	3,402.1	30
Total manufacturas	7,585.8	100	11,487.8	100

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Dirección General de Estadística del Sistema Nacional de Información, Datos de Empresas Participación Extranjera 1975, proporcionados al autor) y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, balanza Comercial de Empresas Mexicanas con Participación de Capital Extranjero, 1975, México. (Mimeo).

y nacionales respectivamente. Es decir, el surgimiento de las exportaciones de productos de industrias intensivas en recursos o de industrias creadas para la sustitución de importaciones^{6/} es algo que está ocurriendo en un número limitado de sectores.

Existen media docena de sectores de empresas nacionales, cada uno de los cuales realiza el 5% o más de las exportaciones de manufacturas prioritarias de todas las empresas nacionales (cuadro 3). En 1975, sus exportaciones equivalieron al 77% del total de exportaciones de las empresas nacionales. Se trata de sectores típicamente intensivos en recursos naturales que gozan de ventajas comparativas convencionales al exportar desde México. Estas ventajas incluyen una abundante oferta interna de materias primas y, en muchos casos, un costo inferior de las fases intensivas en mano de obra que incluye el proceso de fabricación, sobre todo si este costo se compara con el del principal comprador, los Estados Unidos. En 1975, cuatro de estos sectores tuvieron una propensión a exportar sustancial: alimentos de mar procesados (71.7% de la producción para exportación), azúcar^{7/} (28.1%), frutas y vegetales (15.7%) y productos químicos y farmacéuticos^{8/} (9.2%). La propensión a exportar de los sectores de hilos e hilados y de ropa fue del 5% o menos. El principal destino de las ventas de estos últimos sectores es por supuesto el

mercado interno. Esto se aplica también a casi todas las empresas nacionales que pertenecen a los otros siete sectores, los cuales tuvieron un volumen de exportaciones relativamente significativo de tubos, postes y estructuras de hierro y acero, maquinaria no eléctrica y sus partes, embarcaciones, partes para aviones, productos de carne, autopartes, fertilizantes, productos de cobre y aluminio (cuadro 3), pero mostraron una propensión a exportar muy baja a pesar de los volúmenes exportados. Sin duda que sería interesante llevar a cabo un estudio más detallado de los sectores de empresas nacionales, casi todos ellos sectores de exportación intensivos en recursos naturales e intensivos en mano de obra, y analizar la importancia que han tenido las políticas de exportación en los mismos ⁹/; sin embargo, para los fines de este trabajo hemos decidido concentrarnos en el análisis de las exportaciones de los sectores manufactureros modernos e intensivos en tecnología, casi todas las cuales se originan en empresas extranjeras.

En 1975, nueve de los sectores de exportación en surgimiento constituidos por empresas extranjeras realizaron el 96% de las exportaciones totales de dichas empresas en manufacturas prioritarias. La mayoría de éstos, particularmente aquéllos con volúmenes de exportación significativos, tuvo una propensión a exportar más bien baja (alrededor del 5%), lo cual pone de manifiesto la importancia que tiene el mercado interno para estas empresas. Tal es el caso de las empresas extranjeras en la industria automotriz, en productos químicos básicos, productos farmacéuticos y fibras

Cuadro 3 Exportaciones de Empresas Nacionales (EN) en Sectores de exportación en surgimiento, 1975.

	Exportaciones (millones de pesos)	X/P	X/P
<u>Bienes de Capital:</u>	<u>794.4</u>	<u>10</u>	<u>5.1</u>
Estructuras de acero, tubos, postes	323.2	4	4.7
Maquinaria no eléctrica y partes	243.2	3	3.0
Embarcaciones, partes para aviones e instrumentos	228.0	3	29.9
<u>Bienes de consumo no duraderos:</u>	<u>5,237.1</u>	<u>64</u>	<u>13.4</u>
Carnes procesadas	110.6	1	4.7
Alimentos del mar	1,926.8	24	71.7
Frutas y legumbres procesadas	517.9	6	15.4
Azúcar	1,850.7	23	28.1
Hilados y tejidos	428.6	5	2.7
Ropa	402.6	5	5.0
<u>Bienes de consumo duraderos:</u>	<u>141.7</u>	<u>2</u>	<u>1.3</u>
Industria automotriz	141.7	2	1.3
<u>Bienes intermedios:</u>	<u>1,470.9</u>	<u>18</u>	<u>7.8</u>
Productos químicos básicos, farmacéuticos y fibras sintéticas	1,108.5	14	9.2
Fertilizantes y plaguicidas	168.3	2	4.5
Productos de cobre, aluminio y otros metales no ferrosos	194.1	2	6.4
<u>TOTAL</u>	<u>7,644.1</u>	<u>94</u>	<u>9.2</u>

1. Los sectores de exportación en surgimiento son aquellos que participan con más del 1.4% del total de las exportaciones de empresas nacionales (y también con más de 100 millones de pesos en exportaciones). Algunos sectores de bienes intermedios no se tomaron en cuenta pues a pesar de que su índice de exportaciones respecto a producción es relativamente elevado, las exportaciones de cada uno son inferiores a los 10 millones de pesos.
2. Las partes para aviones contribuyeron con 185 millones de pesos de estas exportaciones, pero este tipo de productos no están contemplados en las cifras censales, motivo por el cual el índice de exportaciones respecto a producción es tan elevado.

Fuente: Estimaciones propias con base en las estimaciones de todas las empresas menos los datos de las empresas extranjeras.

sintéticas, en la industria eléctrica y en maquinaria no eléctrica, los cuales representaron el 60% de las exportaciones totales de las empresas extranjeras (cuadro 4). Uno de los sectores de empresas extranjeras que estuvo orientado de manera más significativa hacia las exportaciones fue el de productos de cobre y aluminio; su participación en las exportaciones de empresas extranjeras equivalió al 29% y su propensión a exportar fue del 17.8% en ese año. Las exportaciones de este sector se encuentran concentradas en una gran empresa extranjera que exporta productos de cobre^{10/}. El cuadro 4 muestra también cuatro sectores de exportación en surgimiento integrados por empresas extranjeras que tuvieron una proporción de exportaciones respecto a producción superior al de casi todos los demás sectores, pero su volumen de exportaciones fue de menor importancia; estos sectores son: tubos, postes y estructuras de hierro y acero, frutas y vegetales procesados, ropa y vidrio, abrasivos y productos de yeso.

El análisis detallado de los sectores de exportación en surgimiento integrados por empresas extranjeras revela que el grueso de las exportaciones está concentrado en un número relativamente pequeño de empresas extranjeras^{11/}. En las 65 empresas extranjeras con más de 10 millones de pesos de exportación en 1975, se acumula el 88% del total de exportaciones de manufacturas prioritarias de esas empresas (cuadro 5). Si otras 9 empresas extranjeras de sectores de bienes de consumo no duraderos e intermedios predominantemente internos pero que exportan grandes volúmenes se incluyen,

Cuadro 4 Exportaciones de Empresas Extranjeras (SE) en
Sectores de Exportación en Surgimiento, 1975.

	Exportaciones		X/PNB %
	(millones de pesos \$)	%	
<u>Bienes de Capital:</u>	<u>483.3</u>	<u>5</u>	<u>5.6</u>
Tubos, postes y estructuras de acero	166.9	3	12.0
Maquinaria no eléctrica y partes	316.4	5	4.4
<u>Bienes de consumo no duraderos:</u>	<u>212.8</u>	<u>3</u>	<u>11.6</u>
Frutas y legumbres procesadas	110.0	2	9.5
Ropa y calzado	102.8	1	15.4
<u>Bienes de consumo duraderos</u>	<u>2,367.2</u>	<u>37</u>	<u>6.0</u>
Industria automotriz	1,821.5	29	6.4
Industria eléctrica	545.7	8	4.8
<u>Bienes intermedios:</u>	<u>3,033.1</u>	<u>48</u>	<u>9.5</u>
Productos químicos básicos, farmacéuticos y fibras sintéticas	1,189.5	18	5.9
Vidrio, abrasivos y productos de yeso	67.8	1	3.3
Prods. cobre, aluminio y otros	1,835.8	29	17.8
<u>TOTAL</u>	<u>6,156.4</u>	<u>96</u>	<u>7.5</u>

- 1 Los sectores de exportación en surgimiento son aquéllos que participan con más del 1% del total de las exportaciones de empresas extranjeras (i.e. exportaciones por más de 62 millones de pesos). Estos sectores tienen un índice de exportaciones respecto a producción superior a 3.3%. Los sectores de productos de carnes (27.5 millones de pesos en exportaciones) tienen un índice superior a 3.3%, pero no se incluyeron por sus volúmenes de exportaciones relativamente reducidos.

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, X Censo Industrial, 1976, México, 1979 y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Balanza Comercial de Empresas Mexicanas con Participación de Capital Extranjero, 1975, México.

Cuadro 5 Principales Empresas Extranjeras (EE) Exportadoras¹ en los Nueve Sectores de Exportación en Surinam, 1975.

Descripción de sectores con clasificación industrial	No. de EE	Exportac. (M. de pesos)	Exportac. de EE ² %	3 %
TODOS LOS SECTORES	65	5,613.6	87.9	100.
BIENES DE CAPITAL	13	297.5	5.6	5.6
Tubos, postes y estructuras	3	88.6	1.4	1.4
Maquinaria no eléctrica	10	208.9	3.2	3.2
BIENES DE CONSUMO NO DURADEROS	5	199.3	3.1	3.1
Frutas y legumbres	4	100.6	1.6	1.6
Ropa	1	98.7	1.5	1.5
BIENES DE CONSUMO DURADEROS	23	2,236.0	35.0	39.8
Industria automotriz	9	1,768.6	27.7	31.5
Industria eléctrica	14	467.4	7.3	8.3
BIENES INTERMEDIOS	24	2,880.8	45.1	51.3
Producción químicos básicos, fármacos y fibras sintéticas	19	1,101.7	15.3	18.0
Vidrio, abrasivos y productos de yeso	3	50.8	0.9	0.9
Cobre, aluminio y metales no ferrosos	2	1,819.3	28.5	32.4

- 1 Las principales EE exportadoras son aquellas que exportaron más de 10 millones de pesos en 1975.
- 2 Porcentaje del total de exportaciones prioritarias de EE.
- 3 Porcentaje de las principales EE exportadoras de cada sector respecto al total de exportaciones de las principales empresas exportadoras.

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial Dirección General de Inversiones y Transferencia de Tecnología, Balanza Comercial de Empresas Mexicanas con Participación de Capital Extranjero, 1975. México.

extranjeras las que realizan el 91% del total de exportaciones de las empresas extranjeras.^{12/} Estas 74 empresas tienen una importancia primordial para poder determinar, a la luz de la política de exportaciones mexicana, las características de las exportaciones de empresas extranjeras.

2) Insumos Importados y Nacionales para Empresas Extranjeras Exportadoras.

El análisis de esta sección se refiere al uso de insumos nacionales versus insumos importados en el caso de las principales empresas extranjeras exportadoras. El grado de dependencia en insumos importados puede sugerir la naturaleza de las actividades de exportación y proporcionar una estimación indirecta de la contribución de dichas actividades a la balanza comercial, la cual ha venido registrando un déficit comercial continuo. Esto nos permitirá también estimar el grado de influencia que tiene la política oficial en la promoción de las exportaciones, en oposición a lo que es determinado por la lógica de internacionalización propia de las empresas.

Las exportaciones de las empresas extranjeras corresponden generalmente a dos de las opciones características con las cuales trabajan las ET para expandir sus operaciones de exportación desde los PVD, a saber:

a) Exportaciones de industrias creadas para la sustitución de importaciones que ubican la producción de ciertos bienes terminados o de partes en diferentes plantas de la misma ET distribuidas en diversos PVD (y PI), con el fin de conseguir

economías de escala sustanciales en el proceso de producción. Estos bienes o partes son entonces intercambiados entre las plantas de los diferentes países para vender el producto final en los mercados internos correspondientes (e.g. industria automotriz^{13/}, industria eléctrica-electrónica, y algunas líneas de equipo estándar tales como tractores, máquinas de oficina, etc.).

b) Exportaciones de industrias intensivas en recursos naturales que se encargan de la transformación de materiales abundantes y de costo relativamente bajo para producir principalmente bienes de consumo no duraderos e insumos industriales intermedios. Estos productos se exportan en su mayoría a PI (e.g. frutas y legumbres procesadas, alambre de cobre, hormonas y otros componentes farmacéuticos y productos químicos industriales básicos^{14/}).

Es claro que las industrias del primer grupo pueden tener volúmenes superiores de importaciones comparados con los de exportaciones, ya que el mercado interno puede requerir todavía de la importación de bienes terminados producidos en otra parte (en otra filial), o del ensamblado de partes importadas con otras producidas nacionalmente. Las industrias del otro grupo, i.e. las industrias intensivas en recursos naturales y en factores de producción, tienden a ser mucho menos dependientes de insumos importados y pueden mostrar en consecuencia un superávit en su intercambio con el exterior. Una medida útil para estimar el grado de integración de la producción con insumos nacionales, o

bien, el grado de dependencia de insumos importados es la relación entre el valor agregado (VA) y las importaciones (M) de cada industria. Si las importaciones se clasifican por sector de destino, como es el caso de las empresas extranjeras, entonces dicho índice indicará la importancia de las actividades nacionales para cada sector (i.e. VA en las operaciones en México) en comparación con la importancia que tienen las importaciones de insumos.

Existen diferencias sustanciales en la relación entre valor agregado e importaciones (VA/M) de las empresas extranjeras en sectores de exportación en surgimiento y los de las empresas extranjeras en otros sectores, tanto a nivel global como en los diversos tipos de bienes (cuadro 6). Las empresas extranjeras avocadas exclusivamente a los mercados internos muestran un índice de 6.75, más de tres veces superior al de los sectores de exportación en surgimiento. En otras palabras, éstos últimos dependen mucho más de insumos importados ya que el valor agregado interno apenas logra duplicar las importaciones (índice 2.04 en el cuadro 6). Así pues, las actividades de exportación de las empresas extranjeras dependen mucho más de insumos importados que las empresas extranjeras de sectores avocados exclusivamente al mercado interno. ¿Acaso este patrón de exportaciones que requieren una alta proporción de insumos importados no contraría lo que los argumentos convencionales sobre las ventajas comparativas prescriben para las exportaciones de un país como México?

Cuadro 6 Relación de Valor Agregado e Importaciones para las Empresas Extranjeras (EE) en Sectores de Exportación en Surgimiento y en Sectores orientados a los Mercados Internos, 1975.

	(VA/M) de EE en sectores de exportac. en surgimiento	(VA/M) de EE en sectores orientados al mercado interno	(VA/M) de EE en todos los sectores
Total manufacturas	-	-	2.73
Total sectores prioritarios	2.04	6.75	2.36
Total sectores no prioritarios	-	-	4.41
Bienes de capital	2.78	9.73	-
Bienes de consumo no duraderos	24.05	6.00	-
Bienes de consumo duraderos	1.39	6.64	-
Bienes intermedios	3.08	5.19	-

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Dirección General de Estadística del Sistema Nacional de Información, Datos de Empresas con Participación Extranjera 1975, (proporcionada al autor) y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Balanza Comercial de Empresas Mexicanas con

Con base en la comparación entre los diversos tipos de bienes que se establece en el cuadro 6 , y de acuerdo con las opciones mencionadas antes, es posible vislumbrar que sólo las exportaciones de bienes de consumo no duraderos dependen de manera considerable en el valor agregado internamente y en materias primas del país; son también esas exportaciones las que requieren proporciones relativamente bajas de insumos importados. Los sectores de exportación de bienes de consumo no duraderos muestran un índice de integración nacional superior al de los bienes del mismo tipo que se destinan exclusivamente al mercado interno, a pesar de que las empresas extranjeras que producen estos bienes para el mercado interno también se encuentran bastante integradas a los insumos nacionales como resultado directo del período de sustitución de importaciones.^{15/} Estos sectores compiten favorablemente en los mercados de exportación gracias a condiciones favorables en la oferta local de recursos naturales (como es el caso de la carne, pescado y mariscos, frutas y legumbres^{16/}) y/o debido a ventajas comparativas en procesos de fabricación intensivos en mano de obra (como es el caso de la ropa^{17/}). Sin embargo, estas condiciones no son las mismas para las empresas extranjeras que pertenecen a otros sectores de exportación en surgimiento; las empresas extranjeras con exportaciones significativas de bienes de capital, consumo duradero e intermedios son más dependientes de insumos importados que las actividades orientadas exclusivamente al mercado interno. Con el fin de hacer apreciaciones más relevantes, nos referiremos a continuación a los sectores exportadores más importantes, destacando las principales empresas extran-

Las exportaciones de las industrias automotriz y eléctrica corresponden al primer grupo de opciones de exportación mencionadas al principio de la sección, i.e. industrias creadas para la sustitución de importaciones que intercambian partes o bienes terminados entre las filiales de la misma ET en diferentes países. Aún cuando esas exportaciones parecen representar el caso típico de las exportaciones intra-empresas altamente dependientes de importaciones, existen en realidad algunas diferencias importantes entre las diferentes industrias en el contexto mexicano. Por ejemplo, los índices de integración VA/M de la industria automotriz y la del radio, televisión y piezas de repuesto sugieren que, dependiendo de la industria, las filiales mexicanas desempeñan un papel diferente en el intercambio de partes o bienes. En 1975, la industria automotriz tuvo uno de los índices de VA/M más bajos (1.12), i.e. por cada unidad de valor agregado interno, las partes importadas agregaron cerca de otra unidad de valor. Junto con las industrias de tractores y equipos telefónicos y de comunicaciones, la industria automotriz es una de las más dependientes de importaciones de insumos. Las industrias del radio, televisión y piezas de repuesto por el contrario, tienen un índice de integración mucho mayor. Así, aún cuando las empresas extranjeras en la industria automotriz hayan realizado exportaciones sustanciales de autopartes, también han tenido que importar otras partes para ensamblar el producto final destinado a los mercados internos.

La industria automotriz es líder en exportaciones por parte de las empresas extranjeras de los sectores manufactureros

más modernos ^{18/}. Originalmente constituida como una industria para la sustitución de importaciones que se encargaría del ensamblado de partes importadas, esta industria empezó a producir en el país una proporción sustancial de autopartes para acatar las regulaciones gubernamentales introducidas en 1962, las cuales exigían un contenido nacional mínimo del sesenta por ciento. ^{19/} El contenido nacional tenía que incluir por lo menos el motor y la transmisión, con la posibilidad de que las empresas ensambladoras de autos fabricaran sus propios motores; para que otras partes calificaran en dicha proporción de contenido nacional, tenían que ser adquiridas de proveedores nacionales independientes. La industria automotriz mexicana nació bajo la jurisdicción de este decreto y constituye hoy en día un importante sector manufacturero que cuenta con siete empresas de ensamblado de autos y cientos de productores de autopartes (Bennett y Sharpe, 1979, p. 183).

El censo industrial de 1975 mostró que 714 plantas destinaban sus principales volúmenes de producción a la industria automotriz. Estas incluyen las plantas de las siete empresas de ensamblado de autos y otras setecientas plantas independientes para la producción de autopartes. Cinco de las empresas de ensamblado de autos son filiales de propiedad exclusiva de grandes ET (Ford, General Motors, Nissan, Volkswagen y Chrysler); la sexta empresa era entonces 60% propiedad del estado (VAM filial de American Motors), y la última era propiedad total del estado bajo licencia de Renault (Dina-Renault). Esta última absorbió el 8% del mercado de autos y el 12.4% del mercado de camiones en 1975 (ibid. cuadro 1 p. 183)

Así, las empresas extranjeras abarcaron el 90% del mercado de la industria del ensamblado de autos y realizaron el 95% de las exportaciones automotrices; dentro de éstas, el 90% del valor total de las exportaciones automotrices correspondió a las cinco filiales de propiedad exclusiva de ET (ibid., cuadro 2, p.193)

En 1975, los productores de autopartes contribuyeron con la mitad del valor agregado de la industria automotriz, y con el 61.3% de los empleos totales de la industria. Aunque la mayoría de las empresas de autopartes son de propiedad mexicana, el propósito original de mantener la industria en manos mexicanas no ha tenido el alcance deseado, ya que las 67 plantas con más del 25% de participación de capital extranjero^{20/} contribuyeron en ese año con el 53% del valor agregado total de la industria de autopartes. Más aún, las 46 empresas extranjeras en la industria exportaron el 59% del total de exportaciones de todas las empresas de autopartes^{21/} y, en general, una gran proporción de las exportaciones de empresas extranjeras estuvo concentrada en unas cuantas empresas.^{22/}

Para finales de los años sesenta y principios de los setenta, la expansión del mercado interno,^{23/} aunada a las limitantes de tipo técnico y estratégico que pesaban sobre las empresas de ensamblado de autos para que incrementaran el contenido nacional de los automóviles por encima del mínimo legal, dieron por resultado un incremento constante en los volúmenes de importación y un déficit creciente en la balanza de pagos de la indus-

tria, por lo que fue necesario concebir nuevas iniciativas de política. El decreto de 1972^{24/} introdujo la nueva variable al centrarse en la promoción de exportaciones de autopartes o bienes terminados. En ese momento, el decreto se constituyó en el principal instrumento de política del sector, mediante el cual se exigía a las empresas de ensamblado de autos que exportaran una mayor cantidad de sus productos para que compensaran así sus importaciones; como incentivo se les ofrecía una "cuota extra" en el mercado interno, proporcional a sus exportaciones.

La internacionalización del proceso productivo y la integración global de las operaciones de las principales compañías de automóviles, característicos de la década de los setenta, proporcionaron un estímulo significativo para el desarrollo de las exportaciones de las filiales mexicanas y de otros países en desarrollo^{25/}. Algunos de los grandes productores de autopartes han desarrollado también exportaciones en volúmenes sustanciales, especialmente porque las exportaciones de empresas de autopartes empezaron a ser acreditadas a las empresas ensambladoras que las concertaban en el cómputo de las cuotas extras asignadas al mercado interno. En suma, la distribución del valor total de las exportaciones automotrices en 1975 fue la siguiente: 55.6% para las partes hechas por las mismas empresas de ensamblado de autos, 37.8% para las partes hechas por empresas de autopartes, y sólo el 6.6% para vehículos ensamblados (Bennett y Sharpe, 1979, cuadro 2, p. 193). Las principales partes exportadas fueron motores, carrocerías y transmisiones y refacciones para las

mismas (Jenkins, 1979, p. 117). La estrategia de internacionalización varió de una empresa a otra, y las operaciones en las plantas Mexicanas correspondientes desempeñaron un papel diferente en cada una. Las exportaciones adquirieron una mayor importancia para VW, Ford, Chrysler y más adelante para General Motors, mientras que las exportaciones de las empresas restantes, Nissan y las empresas de participación estatal, se fueron rezagando en cuanto a su volumen^{26/}.

Las primeras cuatro empresas mencionadas exportaron partes y refacciones principalmente a sus matrices^{27/}. De éstas, sólo Volkswagen produjo una proporción significativa de las exportaciones (11.5%) en forma de vehículos ensamblados, y el resto fueron partes fabricadas por la empresa misma (Bennett y Sharpe, p. 193). A esta empresa se le permitió un mayor grado de integración en la producción de sus propias partes que lo que establecía el decreto de 1972, lo cual constituye parte de la razón por la que depende únicamente de su propia producción para exportar. Hay otras que tienen una menor integración interna y sus exportaciones dependen en gran medida de las partes fabricadas por empresas de autopartes independientes. En 1975, las empresas de autopartes contribuyeron con el 20.6% de las exportaciones de Chrysler; en el caso de General Motors, esta contribución fue del 54.1% y en el de Ford alcanzó hasta 72.2%.

Todas las compañías cuentan con un gran mercado interno, el cual absorbe en promedio más del 90% de las ventas de las mismas. En realidad, el crecimiento de la exportación en estas empresas ha sido resultado de la política gubernamental, al haber establecido ésta una vinculación entre las cuotas de producción para el mercado interno y las exportaciones realizadas^{28/}. Chrysler, Ford y General Motors realizaron exportaciones en 1975 que, aunque significativas en términos absolutos, representaron menos del 10% de sus ventas totales (Jenkins, 1979, p. 160). El coeficiente de exportación de Volkswagen fue superior, alcanzando casi el 20% sobre las ventas de 1974 (ibid., p. 163), pero declinó en los años siguientes como resultado de la caída de las exportaciones del Safari a los Estados Unidos. Nissan incrementó sus exportaciones a partir de 1975, pero para 1978 éstas habían excedido apenas el 10% sobre las ventas totales^{29/}. VAM y Dina-Renault tuvieron los coeficientes de exportación más bajos entre las ensambladoras ya que exportan muy poco de su propia producción^{30/}.

La estimación de la contribución directa de cada empresa a la balanza comercial muestra diferencias importantes entre las filiales mexicanas, lo cual refleja en gran medida la estrategia adoptada por cada una de las empresas. En 1975, todas las empresas extranjeras de ensamblado de autos tuvieron grandes déficits comerciales. Las importaciones fueron casi tres veces superiores a las exportaciones en el caso de las dos exportadoras líderes, Chrysler y Volkswagen, ocho veces superiores en el caso

de Nissan y más de quince veces en el de Ford ^{31/}. En conjunto, las importaciones de todas las empresas extranjeras de ensamblado de autos superaron en más de cuatro veces a las exportaciones, lo que representó un déficit comercial de 4,500 millones de pesos aproximadamente (cuadro 7).

Las empresas extranjeras productoras de autopartes también operaron con un déficit en la balanza comercial de aproximadamente 350 millones de pesos, y esto a pesar del superávit sustancial de las dos exportadoras principales de autopartes, Transmisiones y Equipos Mecánicos y Rassini Rheem, quienes realizaron el 85% de las exportaciones totales de los productores de autopartes extranjeras y sólo el 22% de las importaciones totales (cuadro 7). En el caso de estas dos empresas extranjeras, el volumen de exportaciones duplicó al de las importaciones; su producción de partes estuvo orientado hacia la exportación y estaba altamente integrada al uso de materiales nacionales. En el otro extremo se encuentran empresas extranjeras como Eaton Manufacturera, Spicer, Frenomex, Moto Equipos y Kelsey Hayes, las cuales son muy dependientes de importaciones y representaron el 48% de las importaciones totales de las empresas extranjeras en el subsector, mientras que su contribución a las exportaciones fue de menos del 4%. En principio, se trata de empresas creadas para la sustitución de importaciones, aunque al parecer su dependencia de insumos importados es todavía considerable .

Cuadro 1 Principales Empresas Extranjeras (EE) Exportadoras¹ e Importadoras² de la Industria Automotriz, 1975

Clases y Empresas	No. de EE	% de Participación extranjera en el capital	Export.		Import.	
			(M. de pesos)	a	(M. de pesos)	b
TODA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	55		1,821.5	100.0	6,653.9	100.0
PRINCIPALES EXPORTADORES	9	71.9	1,768.6	97.1	5,146.9	78.1
GRANDES IMPORTADORES	6	48.8	23.9	1.3	1,233.9	18.5
Ensambladores de autos (3911)	9		1,249.8	68.6	5,736.7	86.1
Grandes exportadores	4		1,239.4	99.2	4,911.4	85.7
Volkswagen Mex.		99.9	547.4	43.8	1,431.0	24.9
Chrysler Mex		99.1	545.4	43.6	1,620.7	28.4
Ford Motor Co.		100.0	92.1	7.4	1,434.0	25.0
Nissan Mex		100.0	54.5	4.4	416.7	7.2
Grandes Importadores	1		4.4	0.4	794.7	13.9
General Motors		100.0	4.4	0.4	794.7	13.9
Autopartes (3812, 3817, 3919)	46		571.7	31.4	923.2	13.9
Principales Exportadores	5		529.2	92.6	285.5	30.9
Trans y Eq. Mecan.		33.2	347.4	60.8	182.2	19.7
Rassini		50.1	136.4	23.9	24.1	2.6
Manuf. Mex. Monterrey		40.0	22.5	3.9	23.1	2.5
Auto Manufacturas		49.0	12.5	2.2	39.4	4.3
Bujías		75.0	10.3	1.8	16.7	1.8
Champion Mex						
Grandes Importadores	5		19.5	3.4	139.2	17.6
Eaton Manuf.		40.0	0.7	0.1	205.8	22.3
Spicer		33.0	9.3	1.6	121.7	13.2
Frenomex		40.0	0.2	0.04	48.7	5.3
Moto Equip.		40.0	5.7	1.0	36.5	4.0
Kelsey Heyes		40.0	3.6	0.6	26.5	2.9

1 Las principales EE exportadoras son aquellas que exportaron más de 10 millones de pesos en 1975.

2 Las grandes EE importadoras son aquellas que importaron más de 25 millones de pesos en 1975.

- a) Porcentaje de exportaciones de EE dentro de cada clase.
 b) Porcentaje de importaciones de EE dentro de cada clase.
 c) Porcentaje de exportaciones de EE respecto al total.
 d) Porcentaje de importaciones de EE respecto al total.

Al igual que las empresas extranjeras de la industria automotriz, las empresas de la industria eléctrica parecen también operar en una gran variedad de condiciones. Aunque la mayoría de las empresas extranjeras en estas industrias es altamente dependiente de importaciones de partes, existen algunas diferencias en la estrategia de crecimiento de sus exportaciones y de su mercado interno que merecen ser mencionadas. Las empresas extranjeras de equipos telefónicos y de comunicaciones tienen uno de los más elevados índices de dependencia de importaciones, i.e. uno de los más bajos índices de VA/M (0.57). A pesar de que hay 31 empresas extranjeras en la clase, la mayor parte de la producción y el comercio de la industria se encuentra concentrada en unas cuantas ET. Siemens Telecomunicaciones, ^{32/} IBM, Teleindustria Ericsson, RCA e Industria de la Telecomunicación realizaron el 93% de las exportaciones y el 70% de las importaciones de la clase correspondientes a 1975. Estas cinco, junto con otras cuatro empresas extranjeras, Control Data, National, IEM y NCR, acumularon el 94% de las importaciones totales de la clase, dejando que otras 22 empresas extranjeras relativamente pequeñas absorbieran el resto. Estas grandes empresas extranjeras son las que determinan el bajo índice de VA/M de la clase, aunque hay que aclarar que existen diferencias en las estrategias de exportación de las principales empresas. Siemens Telecomunicaciones exporta varias líneas de productos terminados hacia el mercado regional, mientras que la estrategia de IBM consiste en producir diferentes productos en cada una de sus diversas filiales alrededor del mundo, lo que significa que sus exportaciones

de productos terminados no se basan necesariamente en la disponibilidad local de materias primas³³/ (Jenkins, 1979, p. 162).

Siemens Telecomunicaciones, un caso similar al que antes describimos para Olivetti, empezó exportando aparatos de telex a otros países latinoamericanos y actualmente abastece también al mercado estadounidense, el cual absorbe del 35% al 40% de sus exportaciones. En 1975, la compañía empezó a producir partes para ser exportadas de nuevo al país de origen de su matriz, lo que implicó entre otras cosas la transferencia de maquinaria usada desde Alemania (ibid., p. 164). Esta compañía fue establecida desde el principio con la idea de exportar, y de hecho cerca del 80% de su producción es exportada; y aunque el contenido nacional representó sólo el 55% de los costos directos (ibid., p. 165), en 1975 y 1978 la empresa seguía operando con un excedente sustancial de exportaciones sobre importaciones.

IBM en México produce máquinas de escribir eléctricas, cintas de escribir para máquinas eléctricas hechas de polietileno de alta densidad, y rollos de polietileno. La mayor parte de sus exportaciones consiste en máquinas de escribir eléctricas. Inicialmente, la compañía fue establecida en México para abastecer al mercado interno, y fue después que empezó a exportar ya que la productividad y la calidad de la producción mexicana fueron mejorando (ibid., p. 163). La estrategia de IBM en América Latina ha sido diseñada para evitar los elevados aranceles cobrados sobre las importaciones no provenientes de la zona y para conseguir

un mínimo de economías de escala a nivel de cada una de las plantas mediante la especialización de cada filial en la producción de una estrecha gama de productos. Así, la filial mexicana importa de otras filiales en América Latina todo el equipo de procesamiento de datos que la compañía vende en México. Como resultado de ello, aún cuando la compañía exporta una parte significativa de su producción, las exportaciones representan menos del 10% de las ventas totales Mexicanas (ibid., p. 163). IBM exporta casi exclusivamente a otras filiales. Se estima que las máquinas de escribir eléctricas tienen un contenido nacional del 63% mientras que la materia prima para los rollos y cintas de polietileno es importada. Dada la enorme importación de equipo para procesamiento de datos que ha venido absorbiendo el mercado interno, el déficit comercial es muy grande. En 1975, las importaciones de la filial Mexicana fueron seis veces superiores al volumen de las exportaciones.

Las otras dos clases de la industria eléctrica que muestran un grado relativamente elevado de dependencia de importaciones son las de cables y conductores (con un índice de VA/M de 1.65) y la de aparatos domésticos (con un índice de 2.33). En ambas clases, son unas cuantas empresas extranjeras las que llevan a cabo la mayor parte de las exportaciones. Cuatro de las empresas extranjeras de cables y conductores (Conдумex, Latinoamericana de Cables, Conelec y Vitrofibras) llevaron a cabo el 94% del total de las importaciones y el 98% del total de las

exportaciones de las empresas extranjeras en esa clase industrial. Asimismo, seis de las empresas extranjeras de aparatos domésticos (Sunbeam, Conductores Monterrey, Comercial Eléctrica, Square D, Elizondo y Balmech) realizaron el 90% de las importaciones y el 97% de las exportaciones totales de las empresas extranjeras en la clase; el resto correspondió a otras trece empresas extranjeras relativamente pequeñas. Sin embargo, existe una cierta evidencia que indica que el comercio exterior de cada una de esas grandes empresas extranjeras se comporta de manera diferente.

Durante 1975, más del 95% de las exportaciones totales de cables y conductores de empresas extranjeras estuvo concentrado en Condumex (quien opera bajo licencias de Anaconda y Pirelli) y en Latinoamericana de Cables, y el 77% de las mismas correspondió a Condumex por sí sola. Aunque los productos exportados por Condumex tienen una alta proporción de contenido nacional, el uso de suministros importados para sus ventas internas, que son mucho mayores, crea un impacto negativo en la balanza comercial. Los principales productos que exporta Condumex son: cables telefónicos, cables de transmisión de energía y cables de cobre, todos los cuales se basan en cobre mexicano. En 1975, la empresa promedió 80% de integración en las materias primas. A pesar de estar colocada entre las cincuenta exportadoras de manufacturas más grandes en el país, sus exportaciones representan tan solo el 5% de sus ventas totales (Jenkins, 1979, p. 158-159). Por otra parte, sus

productos para el mercado nacional requieren de una proporción mucho mayor de insumos importados. Así, de 1974 a 1978, Condumex importó entre 1.3 y 4 veces más de lo que exportó^{34/}. Latinoamericana de Cables presenta un panorama diferente, ya que sus exportaciones casi duplicaron a sus importaciones en 1975, lo que indica una orientación mucho mayor hacia las exportaciones que la de Condumex^{35/}, por lo menos en lo que se refiere a ese año. Las otras nueve empresas extranjeras en el sector se dedican esencialmente a la sustitución de importaciones, y sus exportaciones son insignificantes.

Las empresas extranjeras de aparatos eléctricos para uso doméstico que registraron volúmenes de exportación importantes en 1975 fueron Conductores Monterrey, Square D y Sunbeam. Sin embargo, sus ventas internas fueron mucho más importantes. En el caso de Conductores Monterrey, las importaciones fueron diez veces superiores a las exportaciones; en el caso de Square D fueron cinco veces superiores, y en el de Sunbeam^{36/} fueron casi equivalentes.

Sin embargo, si se separan las actividades de equipos telefónicos, de cables y conductores y los aparatos domésticos de otras clases dentro de la industria eléctrica, entonces el índice de integración nacional (V_A/M) de las empresas extranjeras en el resto de la industria se incrementa a 5.53. Los elevados índices de 10.92 y 5.85 correspondientes a radios, televisores y refacciones para la industria electrónica por ejemplo, indican un menor énfasis en las importaciones, lo

que sugiere que las empresas extranjeras que manejan estos bienes alcanzaron un grado sustancial de integración a insumos nacionales durante las etapas de sustitución de importaciones correspondientes.^{37/}

En suma, es importante hacer notar que el desarrollo de las exportaciones en México se ha visto precedido de diferentes condiciones que prevalecen en las diversas industrias de bienes de consumo duraderos; así, las exportaciones de partes automotrices surgieron principalmente como una respuesta a las políticas gubernamentales que buscaban sustituir o compensar las crecientes importaciones (Bennett y Sharpe, 1979), mientras que las partes y refacciones para radios, televisores y equipos electrónicos empezaron a exportarse desde México en anticipación a políticas oficiales de este tipo.^{38/} La existencia de esta diversidad de condiciones iniciales parece determinar el potencial de contribución que cada industria tiene a mediano y largo plazo en relación a mejorar la balanza comercial.

Los sectores de exportaciones en surgimiento formados por empresas extranjeras de bienes intermedios pueden encontrarse en una de dos situaciones opuestas: o bien pueden tener una gran dependencia de importaciones, o bien pueden estar altamente integrados a insumos nacionales. De hecho, sólo el sector de productos químicos básicos, productos farmacéuticos y fibras sintéticas muestra una importancia significativa en relación al uso de insumos importados; dicho sector tiene un índice de integración VA/M relativamente bajo (2.33), mientras que los sectores de

productos de vidrio y abrasivos, y productos de cobre, aluminio y otros metales no ferrosos están altamente integrados a insumos nacionales. Estos últimos son claramente el tipo de productos intermedios que basan su ventaja comparativa de exportación en lo favorable de las condiciones de oferta de las materias primas requeridas.

El sector de productos químicos básicos, farmacéuticos y fibras sintéticas involucra una gran variedad de actividades manufactureras así como empresas extranjeras de diferente tamaño y orientación de mercado. Todas estas actividades se encuentran agrupadas dentro de un solo sector debido a la dificultad de relacionar los datos de su comercio exterior con los datos de producción provenientes del censo industrial. Sin embargo, hemos tratado de analizar estas actividades por separado, particularmente cuando tal separación era esencial, como es el caso cuando se trata de determinar el grado de integración nacional de las empresas extranjeras. Probablemente la diferencia más importante radica en la menor integración de las fibras sintéticas para las que el valor agregado viene a ser solo un 150% de las importaciones. Sin embargo, en la mayoría de los casos las estimaciones promedio para estas clases industriales no son muy útiles ya que incluyen empresas extranjeras de naturaleza muy diferente como se verá más adelante. Por ejemplo, las empresas extranjeras de productos químicos industriales básicos se dividen a continuación en tres grupos dependiendo de las características de su comercio exterior, y también ha sido necesario establecer otra forma de agrupación

para un análisis más adecuado de las cien empresas extranjeras de productos farmacéuticos.

En 1975 existían 23 empresas extranjeras de productos químicos industriales básicos. Tres de ellas, Química Hoechst, Pennwalt y Dow Química, tuvieron volúmenes sustanciales de importaciones ese año, en su mayoría para ventas en el mercado interno; ellas realizaron el 61% de las importaciones del sector y sólo el 8% de las exportaciones. En el otro extremo se encuentra un grupo de empresas extranjeras que están en alto grado orientadas hacia la exportación de productos químicos industriales nacionales (Química Flour ^{39/}, Química MEXAMA, Química SUMEX); éstas realizaron el 78% de las exportaciones y sólo representaron el 7% de las importaciones del sector. Estas empresas son exportadoras de insumos intermedios que basan su ventaja comparativa de exportación en las favorables condiciones que prevalecen en la oferta nacional de materias primas, así como en la renuencia de los países industrializados a procesar productos altamente contaminantes. ^{40/} Estas empresas obtuvieron excedentes sustanciales en su intercambio con el exterior, mientras que las empresas restantes en la clase registraron más importaciones que exportaciones.

La producción de fibras sintéticas está poco integrada al uso de insumos nacionales y a pesar de que las exportaciones han crecido de manera significativa, las importaciones siguen equivaliendo a más de cinco veces el volumen de las exportaciones. Cuatro de las grandes empresas extranjeras dentro de este grupo

Celanese, Fibra Celulosa, Dupont e Inc. no menos del 90% de las importaciones y las dos terceras partes del total de la primera de esas empresas. Las principales son algodón celuloso y estopilla por su ventaja comparativa de base primordial de las materias primas básicas de los productos exportados de Celanese (p. 159). Sin embargo, las exportaciones de ventas totales, dado que los productos requieren de importaciones sustanciales, el impacto en la balanza comercial es muy negativo (ibid).

Las empresas extranjeras farmacéuticas son en muchos sentidos las más importantes dentro del sector de productos químicos, y de fibras sintéticas. Las farmacéuticas extranjeras contribuyen con más de la mitad de las importaciones y exportaciones de productos químicos. De acuerdo con las empresas extranjeras de productos químicos, existen tres grupos principales de empresas dependiendo de su importancia en las importaciones y exportaciones. En 1975, ocho empresas extranjeras importaron y exportaron más de cincuenta millones de pesos cada una de las importaciones totales de las empresas farmacéuticas. Estas fueron: CIBA-Geigy, Bayer, Upjohn, Schering, Basf, Pfizer y Cyanamid. Todas estas son empresas que circunscriben

Polifil, realizan importaciones en la clase, y dependen tan solo a la importación de Celanese de los productos de cigarrillos, y su dependencia de la disponibilidad de algodón en el contenido nacional de algodón (Jenkins, 1979, p. 159). Presentan un 5% de las importaciones en el mercado interno y su impacto en la balanza comercial es muy negativo.

Las farmacéuticas son en muchos sentidos los productos químicos, y de fibras sintéticas. Las farmacéuticas extranjeras contribuyen con más de la mitad de las importaciones y exportaciones de productos químicos. De acuerdo con las empresas extranjeras de productos químicos, existen tres grupos principales de empresas dependiendo de su importancia en las importaciones y exportaciones. En 1975, ocho empresas extranjeras importaron y exportaron más de cincuenta millones de pesos cada una de las importaciones totales de las empresas farmacéuticas. Estas fueron: CIBA-Geigy, Bayer, Upjohn, Schering, Basf, Pfizer y Cyanamid. Todas estas son empresas que circunscriben

interno. Por otro lado, el 83% del total de exportaciones de empresas farmacéuticas extranjeras está concentrado en sólo diez de ellas. Searle, Productos Químicos Naturales, Diosynth, Syntex, Steromex, Cyanamid, Orsabe, Parke Davis, Eli Lilly y Richardson Merrell, las que en 1975 exportaron más de doce millones de pesos cada una. Las primeras cinco realizaron el 68% de las exportaciones totales de las empresas farmacéuticas extranjeras, consistentes básicamente en hormonas esteroides. Estas cinco empresas y una más (Beneficiadora e Industrializadora) controlan la producción y exportación de las hormonas esteroides en México (Jenkins, 1979, p. 150). Desde mediados de los años cincuenta, los esteroides han constituido un exitoso producto de exportación debido a la favorable disponibilidad local de la materia prima, el barbasco, de la cual se extrae dicho producto.^{42/} Estas empresas productoras de hormonas están orientadas básicamente a los mercados de exportación y sus volúmenes de importación son relativamente bajos. Por lo tanto, tal como se señaló ya en otro estudio (ibid), lo único que podría amenazar la contribución de estas empresas a la balanza comercial sería la posibilidad de subfacturación de precios en las exportaciones hacia la compañía matriz o hacia otras filiales dado que el comercio intra-compañía representa desde las dos terceras partes hasta el total de los volúmenes de exportación de esas empresas.

Si bien el 69% de las exportaciones farmacéuticas en 1974 consistió en materias primas (de los cuales el 60% correspondió a hormonas y el 40% restante a antibióticos, antisépticos y analgésicos), en los últimos años los productos farmacéuticos termina

(Jenkins, 1979, p. 149, cuadro 5). Claro está que, estrictamente hablando, las cápsulas de gelatina no son un producto farmacéutico, pero se incluyen en este grupo porque su exportación la llevan a cabo dos de los principales laboratorios farmacéuticos, Parke Davis y Eli Lilly (ibid., p. 144). Estas dos empresas extranjeras, junto con Cyanamid, Orsabe y Richardson Merrell, son las exportadoras más importantes de productos farmacéuticos terminados y de materias primas (aparte de aquellas que exportan hormonas), pero como otras empresas exportadoras, la mayor parte de sus operaciones las llevan a cabo en el mercado interno. A excepción de Parke Davis (sus exportaciones en 1975 apenas excedieron a las importaciones), las empresas restantes importaron mucho más de lo que exportaron.^{43/}

El tercer grupo, integrado por más de ochenta empresas extranjeras en productos farmacéuticos, tienen una menor importancia en términos de exportaciones; contribuye con poco menos del 10% del total de las exportaciones de la industria. Sin embargo, su importancia en las importaciones es mayor ya que representan el 38% de las importaciones totales de la industria.^{44/} En su conjunto, estas empresas extranjeras se dedican a abastecer al mercado interno de productos que requieren cantidades sustanciales de insumos importados y la mayoría de ellas contribuye de manera negativa a la balanza comercial.

Entre los sectores exportadores de bienes de capital se cuentan también casos variados. Por una parte, la producción de

industria automotriz pues prevalecen bajos niveles de integración nacional, mientras que en otras industrias exportadoras la integración es muy alta. Los productores de tractores y maquinaria agrícola tienen uno de los índices de VA/M más bajos, es decir, de 0.65. Las cuatro empresas extranjeras de la industria de los tractores (Massey-Ferguson, Ford/Sidena, John Deere e International Harvester) son altamente dependientes de partes e insumos importados que son ensamblados en el país.^{45/} Por otro lado, sus exportaciones han sido más bien limitadas en comparación con las de empresas extranjeras de otros sectores de exportación en surgimiento, tanto en términos de su propensión a exportar (exportaciones respecto a ventas totales)^{46/} como del volumen de sus exportaciones en sí. Por lo tanto, su contribución neta a la balanza comercial ha sido muy negativa.

Las empresas extranjeras que operan en maquinaria para industrias específicas, dependen también considerablemente de partes importadas para llevar a cabo su ensamblado local; su relación entre valor agregado e importaciones promedia 1.43. En 1975 este sector se integraba de 70 empresas extranjeras de tamaño mediano, y aunque había algunas diferencias en los volúmenes con que operaban, la concentración era baja desde cualquier perspectiva. Por ejemplo, sólo tres de estas empresas pueden contarse entre las grandes importadoras de ese año; sus importaciones equivalieron a la cuarta parte de las importaciones del sector. Por otra parte, casi la mitad de dichas empresas contribuyó con

exportaciones: veinticuatro de éstas realizaron el 98% de las exportaciones totales del sector, mientras que las otras 43 empresas extranjeras fueron exclusivamente importadoras de partes para ser ensambladas y abastecer de maquinaria al mercado interno. Dentro del grupo de exportadores importantes, hubo cinco ^{47/} con más exportaciones que importaciones, y todos tuvieron un superávit comercial sustancial. La producción de estas empresas se centra principalmente en algunas de las líneas más simples de bienes de capital desarrolladas durante el período inicial de la sustitución de importaciones, las cuales pueden clasificarse como un tercer tipo de exportaciones manufacturadas aún de menor importancia dentro de las exportaciones globales. ^{48/} A pesar del buen desempeño exportador que tienen estas pocas empresas extranjeras, el índice de integración del sector es bajo, ya que la mayoría de las empresas pequeñas involucradas en estas actividades se dedican al ensamblado de partes importadas para maquinaria destinada a los protegidos y muy rentables mercados internos.

Existen otras industrias exportadoras de bienes de capital cuyos índices de integración nacional se encuentran muy por encima del promedio. Estas incluyen básicamente las empresas extranjeras de tamaño mediano que operan en el sector de tubos, postes y estructuras de hierro y acero ^{49/} (índice de 6.58), y dentro de clases industriales tales como la de válvulas (20.4), bombas y aspersores (27.17) y maquinaria de transportación y maniobras (12.06). La mayoría de estas empresas se centran también en las líneas de bienes de capital más simples desarrolladas a través de la sustitución de importaciones (i.e. el tercer tipo mencio-

comparativas al exportar desde México principalmente en relación a costos menores de mano de obra y de control de la contaminación (particularmente al exportar a los Estados Unidos).

A manera de resumen diremos que se mostró como las empresas extranjeras han sido el vehículo principal en la reciente expansión de las exportaciones manufactureras "modernas"; estas empresas llevan a cabo casi todas las exportaciones de bienes de consumo duraderos y alrededor de las dos terceras partes de las exportaciones de bienes de capital e intermedios. En la mayoría de los sectores, un número reducido de grandes empresas extranjeras realiza la mayor parte de las exportaciones. Se analizaron con más detalle dos de los principales tipos de productos de exportación cuyo caso puede considerarse ilustrativo de las características fundamentales de las industrias mexicanas de exportación. El primero se refiere al grupo de exportaciones convencionales de PVD, consistente en productos intensivos en recursos naturales y en mano de obra: productos químicos industriales básicos, materias primas para productos farmacéuticos, productos de cobre y otros productos de metales no ferrosos y ropa. El segundo tipo se refiere a productos de exportación relativamente nuevos entre las exportaciones de México. Estos productos consisten en partes para las industrias automotriz y eléctrica, y su exportación está en manos de filiales mexicanas de ET líderes a nivel mundial. En estas exportaciones, el patrón de intercambio comercial intra-empresas es antes que nada el resultado de estrategias recientes adoptadas por estas ET, las cuales han reorganizado su

A excepción de algunos casos, sobre todo dentro del grupo convencional de exportaciones, el mercado interno continúa absorbiendo una gran proporción de las ventas de bienes importados o producidos en el país por empresas extranjeras y las exportaciones pueden ser vistas principalmente como un medio para conseguir mejores condiciones en el mercado interno, ya sea en forma de cuotas extra, permisos de importación o algunas otras concesiones oficiales. En este sentido es necesario comprender las limitaciones que se presentarían en el caso de promover una mayor expansión de sus exportaciones, sobre todo cuando dicha expansión podría entrar en conflicto con la estrategia global de las grandes ET. Hemos visto casos en que tal expansión conduciría al uso extensivo de insumos importados por parte de las filiales correspondientes con lo que la contribución neta de estas empresas a la balanza comercial no puede anticiparse que sea realmente positiva.

Si se considera que generalmente las exportaciones están restringidas a ciertos sectores, que las exportaciones de cada sector se concentran en un número reducido de empresas extranjeras, y que en la mayoría de estas empresas la proporción de producción exportada es baja si se compara con lo que venden en el mercado interno, entonces se constata la necesidad de elaborar políticas específicas de exportación y de promoción industrial que se adecúen al contexto actual de la estrategia internacional de cada empresa, en lugar de que estas políticas emanen de criterios generales o sectoriales. En muchos de los casos descritos

se hizo evidente que el análisis de las exportaciones desde una perspectiva de economía política es el que puede proporcionar una explicación más satisfactoria del desarrollo de las exportaciones manufactureras mexicanas, y no tanto los argumentos que se basan en las ventajas comparativas. Esto es especialmente cierto cuando las exportaciones mexicanas se contemplan a la luz del contexto de las exportaciones intra-empresa^{50/} atendiendo a la estrategia de producción global de las ET. Así, en muchos casos las políticas globales diseñadas para promover las exportaciones mexicanas pueden no ser tan eficaces como generalmente se piensa: de igual manera, los incentivos fiscales, arancelarios y crediticios, tales como CEDIS y FOMEX, así como los esquemas de importación temporales y estrategias similares pueden traducirse en una fuente de utilidades extraordinarias y superfluas para las ET extranjeras a costa de la economía mexicana.^{51/} Parecería entonces que es necesaria una administración más selectiva de los mecanismos oficiales que promueven las exportaciones, no sólo mediante la distinción más sistemática entre los distintos sectores industriales, sino también mediante la diferenciación de las empresas al interior de cada sector. De hecho, es importante reconocer que las exportaciones mexicanas de productos modernos están determinadas antes que nada por las estrategias globales de las ET extranjeras, de forma tal que no se tengan expectativas falsas y desmedidas en relación a su futuro desempeño en el comercio exterior. En este sentido es necesario aceptar desde un principio que el principal objetivo de las operaciones de la mayoría de las empresas extranjeras en México continúa siendo su expansión en el mercado

N O T A S

1. Entre los esfuerzos de promoción más importantes, ver por ejemplo, la estrategia de desarrollo de bienes de capital (NAFINSA-ONUDI, 1977) y el Plan Nacional de Desarrollo Industria-PNDI (SPFI, 1979). Los obstáculos principales son de índole tecnológica, de escala y de depresión de los mercados, incluyendo el interno que habría de ser el puntal.
2. En 1975, los bienes de consumo no duraderos constituían todavía el renglón de exportaciones más importante, y equivalían aproximadamente al 40% de las exportaciones (cuadro 1); pero en 1980 declinaron al 33%. Los productos semi-manufacturados tradicionalmente importantes entre los de exportación son, por ejemplo, camarones, hortalizas y vegetales, azúcar y ropa, los cuales equivalieron a más del 90% del total de las exportaciones de bienes de consumo no duraderos. Sin embargo, en los últimos años, la industria azucarera pasó a ser importadora.
3. Hoy en día, es bien conocido el hecho de que la mayor parte del comercio de manufacturas que se origina en los países en vías de desarrollo (PVD) se lleva a cabo a través de las ET, y esto es aún más pronunciado en el caso de las exportaciones de nuevos bienes manufacturados de PVD a PI (países industrializados). Por ejemplo, en 1977 más del 80% de las exportaciones de productos de aluminio y maquinaria y equipos eléctricos y electrónicos de PVD hacia E.U.A. se realizó entre empresas afiliadas de la misma ET (UNCTAD, TD/230, Feb. 27 de 1979, p. 22).
4. Este es el argumento básico del muy difundido estudio de Little, Scitovski y Scott, 1970. Acerca de las tendencias recientes de la exportación de productos manufacturados que condujeron a la consideración de otros factores en el comercio exterior, ver UNCTAD, 1978, y UNCTAD, 1979a.
5. Los sectores de exportación en surgimiento se definen por separado para las empresas extranjeras y nacionales. Ver cuadros 3 y 4. En cualquier caso, no por definir un sector como de exportación en surgimiento debe suponerse que está avocado exclusivamente a los mercados de exportación. Más adelante se verá que las ventas de estos sectores en el mercado interno siguen teniendo una participación mucho mayor en las ventas totales que la participación que puedan tener las ventas por exportación.
6. En el presente estudio, las exportaciones de productos manufacturados no incluyen las exportaciones de maquiladoras.

7. La industria azucarera se volvió importadora neta en los siguientes años, ya que su producción no alcanzaba ni siquiera para satisfacer la demanda interna.
8. Se refiere principalmente a exportaciones de materias primas que se utilizan en la industria farmacéutica tales como hormonas y antibióticos. Ver Jenkins, 1979, p. 145.
9. La mayoría de las exportaciones de empresas nacionales en esos sectores está concentrada en unas cuantas empresas. Por ejemplo, en 1980 el 62% del total de las exportaciones de empresas nacionales de gran tamaño correspondió a Productos Pesqueros Mexicanos, Azufrera Panamericana, Vitro, Cor-demex, Tereftalatos y Compañía Industrial de Parras. Sus exportaciones consisten en mariscos procesados, productos químicos básicos, productos de vidrio, hilos e hilados. Tres de éstas, las más grandes entre las empresas nacionales (y que representan el 51% de las exportaciones totales, son propiedad del estado (cálculos propios basados en las listas de empresas presentadas en Expansión, 1981 y 1982.
10. Industrial Minera Mexicana realiza el 98.4% de las exportaciones del sector; fue también la empresa extranjera que tuvo el mayor volumen de exportaciones en 1975, y en 1978 ocupó el segundo lugar, aunque en este último año fue reclasificada como productor de la industria minera más que como empresa manufacturera.
11. Fajnzylber y Martínez Tarragó han argumentado que las exportaciones de productos manufacturados tanto de empresas nacionales como de ET tienen un doble carácter: se encuentran muy concentradas en unas cuantas empresas y, para estas empresas, el mercado de exportación tiene un interés marginal (p. 299). Sin embargo, esta situación cambió durante los años setenta en el sentido de que el mercado de exportación se volvió cada vez más importante para algunas empresas exportadoras de manufacturas.
12. Estas 74 empresas representan tan solo el 10% de un total de 708 empresas extranjeras de manufacturas prioritarias que participaron en el comercio exterior en 1975 (SPFI, 1980a).
13. Aún cuando la industria automotriz ha sido una de las principales industrias en el proceso de sustitución de importaciones, recientemente se inició en el desarrollo de exportaciones intra-empresa, las cuales consisten en la ubicación de diferentes partes y componentes en las diversas plantas de una misma ET (distribuidas en varios países), y en el intercambio posterior de los mismos entre todos los miembros del conglomerado. Ver Lall, 1980 y Bennett y Sharpe, 1979.

14. Una exposición más detallada de las opciones con las que trabajan las ET para desarrollar exportaciones de manufacturas desde PVD se encuentra en Helleiner (1973). Otra opción que está también presente en las exportaciones mexicanas pero aún de menor importancia es la que se refiere a exportaciones de industrias creadas para la sustitución de importaciones que desarrollan con el transcurso del tiempo algunas ventajas comparativas en términos de costos de mano de obra, costos de control de contaminación, ahorro de energía y similares por el hecho de producir dentro de los PVD. Estas pueden incluir ciertas industrias de ingeniería y algunas líneas de producción de equipos, especialmente aquellas cuya tecnología no es tan sofisticada y que no se caracterizan por depender de economías de escala en la producción, tales como equipos fabricados por pedido (e.g. equipo para el procesamiento de frutas y vegetales, estructuras de acero para la industria de la construcción y calentadores industriales). Así pues, esto significa que las exportaciones de bienes de capital de las ET incluyen dos formas básicas: la primera se relaciona con partes de equipo estándar cuyas etapas finales de ensamblado son realizadas en otras filiales, e.g. maquinaria de llenado controlada electrónicamente, tractores y maquinaria agrícola, equipo para mezcla industrial, etc. La segunda consiste en equipo más simple de uso industrial común (especialmente el que está fabricado por pedido), que ha sido integrado gradualmente a la producción nacional como resultado de la sustitución de importaciones. En este segundo caso puede surgir una cierta competencia interna, incluso hasta el punto de desplazar a la ET, aunque si en un momento dado se pretende ingresar a los mercados de exportación habrá casi por fuerza que invitar a la ET a participar como socia (Ver Unger y Márquez, 1981).
15. Las empresas extranjeras que pertenecen a sectores de exportación en surgimiento de bienes de consumo no duraderos prioritarios, así como algunos sectores no prioritarios tales como el de bebidas y el de la industria editorial, tienen un alto grado de contenido nacional en su producción y al mismo tiempo realizan exportaciones sustanciales. Sin embargo, este no es necesariamente el caso de las exportaciones de sectores no prioritarios más modernos, tales como el de las baterías y acumuladores y el de material fotográfico, sectores en los que Union Carbide, Ray-O-Vac y Kodak han exportado volúmenes importantes en los últimos años; estas exportaciones pueden depender de manera más sustancial de insumos de importación que las exportaciones de otros sectores. Dado que estas empresas extranjeras están altamente orientadas a los mercados internos y utilizan gran

des cantidades de materiales importados en sus productos para el mercado interno, las importaciones totales en 1975 excedieron por mucho a las exportaciones (ese año, las importaciones fueron de dos a diez veces superiores a las exportaciones correspondientes).

16. Las principales empresas extranjeras exportadores de bienes de consumo no duraderos prioritarias son: Birds Eye Mex., Productos del Monte, Empacadora de Frutas Papaloapan, Campbells Mex., Clemente Jacques Cía., Congeladora-Empacadora Nacional y Booth Fisheries Mex. Su alta integración a los insumos nacionales queda indicada por el excedente sustancial de sus exportaciones frente a sus importaciones en 1975. Esto es también el caso de otras empresas extranjeras de sectores no prioritarios tales como el de las bebidas y el de la industria editorial, y en los cuales Kahlua, Bacardi Cía., MacGraw-Hill Mex., Editorial Limusa Wiley, Organización Editorial Novaro y Nueva Editorial Interamericana tuvieron exportaciones sustanciales y una balanza comercial positiva. Cía Nestlé y Anderson Clayton Co., por el contrario, exportaron menos de lo que requieren importar.
17. El más importante exportador extranjero es Levi Strauss; sus exportaciones en 1975 alcanzaron los cien millones de pesos y sus importaciones fueron de poco más de dos millones de pesos.
18. En 1975, el sector de productos de cobre y aluminio integrado por empresas extranjeras realizó exportaciones ligeramente superiores a las de la industria automotriz. La mayor parte de estas exportaciones fueron alambre y concentrados de cobre exportados por Industrial Minera Mexicana.
19. La principal de esas regulaciones es conocida como el Decreto de 1962, Diario Oficial, 25 de agosto de 1962.
20. Este es el mínimo de participación de capital extranjero adoptado para considerar una empresa como de propiedad extranjera. Para una discusión de los méritos de este nivel mínimo, ver Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976, p. 150-151.
21. Este porcentaje se estimó con base en dos fuentes: de acuerdo a la SPFI, las exportaciones de empresas extranjeras equivalieron a 571.1 millones de pesos (cuadro 7); las exportaciones de todas las empresas de autopartes equivalieron a 973.1 millones de pesos (Bennett y Sharpe, 1979, p. 198).
22. Las cinco exportadoras principales entre las empresas extranjeras productoras de autopartes realizaron casi el 93% de las exportaciones de autopartes de todas las empresas extranjeras, y las dos más grandes entre las mismas realizaron casi el 85% (cuadro 7).

23. Entre 1965 y 1975, la tasa anual de crecimiento de la venta de unidades fue de 13.2% (Jenkins, 1979, p. 111).
24. Diario Oficial, 24 de octubre de 1972. Una descripción interesante de las discusiones entre agencias del gobierno y las empresas ensambladoras que se oponían a la alternativa del incremento en el contenido nacional y favorecían la compensación de importaciones mediante exportaciones, se encuentra en Bennett y Sharpe, 1979, p. 186.
25. Recientemente se han publicado varios estudios sobre la internacionalización de la industria; entre ellos destaca el de Jenkins, 1977, en relación a los países latinoamericanos, y el de Lall, 1980, en relación a los PVD en general.
26. En el mercado europeo la estrategia de estas empresas tiende a ser muy diferente. Por ejemplo, la filial de Ford en España es la empresa exportadora líder en ese país; en 1978 exportó las dos terceras partes de su producción. Chrysler, por su parte, exporta volúmenes mucho menores, y su propensión a exportar es más bien baja. Renault (Fasa) a diferencia de la filial mexicana, está colocada entre las principales exportadoras probablemente a causa de la cercanía con el país de origen de su matriz. Ver Hawkesworth, 1981.
27. Esto se aplica también a Volkswagen después de 1975. Antes de ese año, más de la mitad de las exportaciones de la empresa consistían en vehículos terminados, casi todos ellos "Safaris" exportados a los Estados Unidos. Sin embargo, el Safari no logró cubrir los requisitos estipulados por las regulaciones de seguridad norteamericanas, lo que condujo a la caída drástica de las exportaciones del mismo en 1975 (Jenkins, 1979, p. 162-163).
28. En los términos de Jenkins "fue la amenaza (stick) de una reducida penetración en el mercado nacional más que la promesa de incentivos (carrot) lo que determinó el desarrollo de las grandes exportaciones que realizaron estas compañías" (1979, p. 160). La importancia de las exportaciones para asignar las cuotas del mercado interno se incrementó sustancialmente entre 1969 y 1975, tal como lo indica el porcentaje de las cuotas que se asignó en atención a exportaciones realizadas, pues este se incrementó del 12% al 48% de un año al otro (Ros y Vázquez, 1980, p. 39).
29. Los datos de Nissan fueron obtenidos en entrevista directa.
30. En 1975, las exportaciones de partes fabricadas por empresas de autopartes representaron el 99.8% de las exportaciones de VAM, y el 73.6% de las de Dina (Bennett y Sharpe, 1979, p. 193). VAM, otra de las empresas entrevistada en el marco de la investigación, tuvo un coeficiente de exportaciones a ventas directas de 0.1% en 1978.

31. De acuerdo con los datos de la SPFI, el coeficiente mayor de importaciones respecto a exportaciones es el de General Motors. Sin embargo, las exportaciones de General Motors parecen estar muy subestimadas en estos datos que relacionan las importaciones y exportaciones directas de cada empresa. Si la estimación de las exportaciones de esta empresa se toma de Bennett y Sharpe, 1979, las importaciones serían todavía cinco veces superiores a las exportaciones.
32. Siemens Telecomunicaciones es la principal exportadora de este grupo y es la única con un excedente de exportaciones sobre importaciones. En 1978, la compañía redujo las exportaciones pero siguió operando con un superávit comercial. Siemens, S.A., otra filial, produce básicamente para el mercado interno e importa más de lo que es el superávit comercial de Siemens Telecomunicaciones. En 1975 las demás empresas de este grupo importaron cerca de diez veces lo que exportaron.
33. Olivetti y NCR Industrial, de la industria de máquinas de oficina, se valen también de estas dos estrategias; la primera aplica la misma que Siemens Telecomunicaciones y la segunda, la misma que IBM. Olivetti se estableció con vistas a exportar productos terminados para el mercado regional latinoamericano. Exporta máquinas de escribir portátiles y semi-portátiles principalmente a Argentina y Brasil, lo que representa más del 80% de las exportaciones totales de la compañía. Para mediados de la década de los setenta, Olivetti exportaba del 75% al 80% de su producción (ibid., p. 165), pero a partir de entonces empezó a intercambiar diferentes líneas de productos con otras filiales latinoamericanas, por lo que actualmente sus exportaciones son representativas de sólo una quinta parte del valor total de sus ventas en México. La estrategia de Olivetti en América Latina ha consistido en programar su producción conjuntamente para los mercados argentinos, brasileños y mexicanos entre las filiales de estos tres países especializándose cada cual en ciertos productos; así, Argentina se especializa en calculadoras manuales y electrónicas, Brasil en máquinas de escribir eléctricas y estándar, y México en máquinas de escribir portátiles y semi-portátiles. El contenido nacional de la producción mexicana es considerable, alcanzando alrededor del 90% (ibid). Sin embargo, Olivetti tiene una balanza comercial negativa como resultado de la importación de productos terminados de Argentina y Brasil. En 1975, las importaciones casi duplicaron a las exportaciones, y la diferencia entre ambas alcanzó los 75 millones de pesos aproximadamente.
34. La variabilidad en el coeficiente de importaciones respecto a exportaciones se debe en gran parte a la naturaleza errática y fluctuante de las exportaciones. Por ejemplo, en 1978 las exportaciones (a precios corrientes) declinaron a la mitad del nivel de 1975, mientras que las importaciones se incrementaron en 60%, es decir, al ritmo de las ventas internas.

35. Sin embargo, las importaciones de Latinoamérica de Cables en 1978 duplicaron el monto de exportaciones. Sus exportaciones en ese año excedieron un 30% las de 1975 (a precios corrientes), mientras que las importaciones se multiplicaron cuatro veces por encima del volumen de 1975.
36. El desarrollo del comercio exterior de Sunbeam durante 1975 no es realmente característico de esta empresa. En 1978 importó más de tres veces lo que exportó. Hay que decir, sin embargo, que el comercio exterior no es muy importante para la empresa, ya que las exportaciones son sólo un 1% de sus ventas totales y su contenido nacional promedia el 90% de las materias primas (datos obtenidos en entrevista).
37. Algunas de las empresas extranjeras más importantes de las industrias de equipos y aparatos de radio y televisión se han desplazado hacia México y hacia los PVD en general con el fin de aprovechar costos salariales más bajos. Se sabe que el salario por hora que está pagando Philips en México y en Brasil es dos tercios inferior al que paga en Holanda (LAWR, WR-81-09, p. 6). Por otro lado, otra de las causas que puede explicar el bajo nivel de importaciones es el hecho de que las ventas internas del producto final sean bajas, como parece suceder con los televisores de colores. Un motivo más radica en la falta de correspondencia estrecha entre las importaciones y las estadísticas sobre producción, especialmente si las empresas de ensamblado no han sido clasificadas con el mismo criterio que las empresas productoras de partes.
38. Es posible también que las partes y piezas para radio y televisión producidas en México para exportar correspondan a las etapas iniciales del proceso de producción que no requieren aún la integración de otros insumos, lo que significa un nivel de importaciones inferior al que exigiría la producción de otros bienes. Este es el caso, por ejemplo, de las pantallas de televisión (Unger, 1977). Sin embargo, la mayor parte de las empresas extranjeras dentro de esta clase industrial importa volúmenes sustanciales de diversas partes para ensamblarlas antes de colocar los bienes de consumo en el mercado interno. Así, aún en el caso de las empresas que realizan exportaciones sustanciales (Corning, Fairchild y Electrónica Mexicali), las importaciones son superiores a las exportaciones.
39. Esta es una de las pocas empresas que pudimos constatar que tiene una clara orientación hacia las exportaciones; su propensión a exportar fue de 95.7% en 1978, y no requiere de materiales de importación para su producción (entrevista directa).

40. Lo mismo se aplica a Productos Industriales de Plomo, empresa extranjera cuyas exportaciones alcanzaron más de los 65 millones de pesos en 1978 y que no tuvo prácticamente necesidad de efectuar importación alguna. Esta empresa es la más importante de la clase industrial de colorantes y pigmentos (3011 CIIU, no prioritarios según el PNDI), ya que realiza más del 80% de las exportaciones totales de las empresas extranjeras de esa clase.
41. Para una descripción de las cuarenta empresas extranjeras más grandes de la industria farmacéutica en México, ver M. de María y Campos, 1977.
42. Para una exposición sucinta y muy ilustrativa sobre la forma en que Syntex de México descubrió y desarrolló los esteroides basados en el barbasco mexicano, y sobre el control del producto que eventualmente lograron ejercer media docena de filiales de ET en México, ver Gereffi, 1979 en Márquez-comp., 1979, pp. 217 a 264.
43. Este argumento se ve apoyado también por los resultados de otras investigaciones. Jenkins estimó que la propensión a exportar de Cyanamid y Eli Lilly en 1974 variaba del 10% al 30% según el producto, siendo el destino de las exportaciones básicamente otros países latinoamericanos (op.cit., p. 161). En relación al contenido nacional, es difícil encontrar un patrón común para los diferentes productos. Las cápsulas de gelatina de Eli Lilly están hechas de piel de cerdo importada, y esto representa el 50% del costo total del producto final. Por el contrario, los antibióticos y enzimas que exporta Cyanamid se producen a base de insumos nacionales, aunque hay que decir que algunos de los productos farmacéuticos terminados que exporta esta empresa a América Central tienen un contenido nacional muy bajo que fluctúa entre el 20% y el 25% (ibid., p. 162).
44. Algunas de las más grandes empresas extranjeras dentro de este grupo son: Haas, Merck-Sharpe Dome, Laboratorios Promenco, Sandoz, Elanco, Laboratorios Lepetit, Farmacéuticos Lakeside, Ayerst ICI Laboratorios Asociados, Boehringer Inge Lheim, Rhodia, Sheramex, etc.
45. El índice de integración a insumos nacionales se mantuvo bajo de 1970 a 1976. La relación del valor de la producción a importaciones correspondiente a las cuatro empresas extranjeras productoras de tractores fue de 2.0 en 1970, 1973 y 1976 (H. Alvarez en Conacyt, 1979, p. 47).
46. En tres de estas empresas extranjeras sus propensiones a exportar oscilaron entre 1.9% y 5.3% en 1978 (entrevista directa).
47. Por orden de importancia en cuanto al superávit comercial (de más a menos), estas empresas son: Máquinas de Proceso, Manufacturera Fairbanks Morse, Siderúrgica de México, etc.

48. Ver nota 14 de este trabajo.
49. Sólo dos empresas extranjeras de este sector exportaron más de 10 millones de pesos en 1975: Metales Veracruz y Babcock Wilcox. Ambas registraron un superávit comercial considerable ese año.
50. Desde otra perspectiva, el intercambio comercial intra-empresa explica también la naturaleza de algunas exportaciones de empresas extranjeras, así como el hecho de que logren exportar a pesar de su baja eficiencia en comparación con los estándares internacionales, tal como se sugirió en la mayoría de las entrevistas.
51. Jenkins encontró que de las empresas que recibían los beneficios de CEDIS, diez de cada quince consideraban que estos incentivos no habían tenido mayor peso en su decisión de empezar a exportar desde México, así como tampoco en el crecimiento de sus exportaciones (ibid., p. 172-173). Respecto a la asistencia financiera que prestó Fomex durante la primera década de su existencia, casi la cuarta parte de las empresas que recibieron créditos era de propiedad extranjera. Esto representa una proporción mayor de la que representa el número de empresas extranjeras exportadoras dentro del total de empresas que exportaron en 1974 (ibid., p. 175).

B I B L I O G R A F I A

- Alvarez, H., (1979), "Fabricantes en México de maquinaria y equipo agrícola", en Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Inversión y tecnología para equipos agrícolas y agroindustriales, México, pp. 45-50
- Bennett, D. y Sharpe, K. (1979), "Transnational Corporations and the Political Economy of Export Promotion: The Case of the Mexican Automobile Industry", International Organization, 33 (2) pp. 177-201.
- De María y Campos, M., (1977), "La industria farmacéutica en México", Comercio Exterior, 27 (8), pp. 889-912.
- Diario Oficial, (1962), "Decreto que prohíbe la importación de motores para automóviles y camiones, así como de conjuntos mecánicos armados para su uso o ensamble, a partir del 10. de septiembre de 1964", México, 25 Agosto.
- Diario Oficial, (1972), "Decreto que fija las bases para el desarrollo de la industria automotriz", México, 24 Octubre.
- Expansión, (1981), "Las exportadoras más importantes de México", Expansión, 13 (326), pp. 97-106.
- Expansión, (1982), "Las exportadoras más importantes de México", Expansión, 14 (350), pp. 57-66.
- Fajnzylber, F. y Martínez, T., (1976), Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y su proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica.
- Gereffi, G., (1979), "Los oligopolios internacionales, el Estado y el desarrollo industrial en México: el caso de la industria de hormonas esteroideas", en Márquez, V., (comp.) Dinámica de la Empresa Mexicana. Perspectivas políticas, económicas y sociales. México, El Colegio de México, pp. 217-64.
- Hawkesworth, R.I., (1981), "The Rise of Spain's Automobile Industry", National Westminster Bank Quarterly Review, February, pp. 37-48.
- Helleiner, G., (1973), "Manufactured Exports from LDC and Multinational Firms", Economic Journal, 83 (329) pp. 21-47.
- Jenkins, R., (1977), Dependent Industrialization in Latin America:

The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico,
Praeger Special Studies.

- Jenkins, R., (1979), Foreign Firms, Exports of Manufactures and the Mexican Economy, Monographs in development studies (No. 7), University of East Anglia, School of Development Studies.
- Lall, S., (1980), "The International Automotive Industry and the Developing World", World Development, 8 (10), pp. 789-812.
- Latin America Weekly Report, (1981), WR-81-09, 27 February 1981, London, Latin American Newsletters LTD., p. 6.
- Little, I., Scitovski, T. y Scott, M., (1970), Industry and Trade in Some Developing Countries - A Comparative Study, OECD Development Centre, Oxford University Press.
- NAFINSA-ONUDI, (1977), México: una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital, México, Nacional Financiera, S.A.
- Ros, J. y Vázquez, A., (1980), "Industrialización y comercio exterior, 1950-1977", Economía Mexicana, CIDE, No. 2, pp. 27-56.
- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, (1979), Plan Nacional de Desarrollo Industrial. 1979-1982, México.
- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, (1980), Dirección de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Balanza Comercial de Empresas Mexicanas con Participación de Capital Extranjero, 1975, México (Mimeo).
- UNCTAD, (1979), The Industrial Policies of Developed Market Economy Countries and their Effect on the Exports of Manufactures and Semimanufactures from the Developing Countries, Geneve, TD/230/Supp. Rev.
- UNCTAD, (1978), Dynamic Products in the Export of Manufactured Goods from Developing Countries to Developed Market Economy Countries, 1970 to 1976. Geneve, ST/MD/18.
- Unger, K., (1977), "Algunas observaciones sobre la transferencia de tecnología en dos sectores de manufacturas", El Trimestre Económico, 44 (2) No. 174, pp. 483-500.
- Unger, K. y Márquez, V., (1981), La tecnología en la industria alimentaria mexicana. Diagnóstico y procesos de incorporación, México, El Colegio de México.

El Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, ha creado la serie "Documentos de Trabajo" para difundir investigaciones que contribuyen a la discusión de importantes problemas teóricos y empíricos aunque estén en versión preliminar. Con esta publicación se pretende estimular el análisis de las ideas aquí expuestas y la comunicación con sus autores. El contenido de los trabajos es responsabilidad exclusiva de los autores.

Editor: José Luis Alberro

Serie Documentos de Trabajo 1982

- No. I Ize, Alain "Disequilibrium Theories, Imperfect Competition and Income Distribution: A Fix Price Analysis"
- No. II Levy, Santiago "Un Modelo de Simulación de Precios para la Economía Mexicana"
- No. III Persky, Joseph and Tam, Mo-Yin S. "On the Theory of Optimal Convergence"
- No. IV Kehoe, Timothy J., Serra-Puche, Jaime y Solís, Leopoldo "A General Equilibrium Model of Domestic Commerce in Mexico"
- No. V Guerrero, Víctor M. "Medición de los Efectos Inflacionarios Causados por Algunas Decisiones Gubernamentales: Teoría y Aplicaciones del Análisis de Intervención"
- No. VI Gibson, Bill, Lustig, Nora and Taylor, Lance "Terms of Trade and Class Conflict in a Computable General Equilibrium Model for Mexico"
- No. VII Dávila, Enrique "The Price System in Cantillon's Feudal Mercantile Model"
- No. VIII Ize, Alain "A Dynamic Model of Financial Intermediation in a Semi-Industrialized Economy"
- No. IX Seade, Jesús "On Utilitarianism and Horizontal Equity: When is the Equality of Incomes as such Desirable?"
- No. X Cárdenas, Enrique "La Industrialización en México Durante la Gran Recesión: Política Pública y Respuesta Privada"

Serie Documentos de Trabajo 1983

- No. I Bhaduri, Amit "Multimarket Classification of Unemployment".
- No. II Ize, Alain y Salas, Javier "Prices and Output in the Mexican Economy: Empirical Testing of Alternative Hypotheses".
- No. III Alberro, José Luis "Inventory Valuation, Realization Problems and Aggregate Demand".
- No. IV Sachs, Jeffrey "Theoretical Issues in International Borrowing".
- No. V Ize, Alain y Ortíz, Guillermo "Political Risk, Asset Substitution and Exchange Rate Dynamics".
- No. VI Lustig, Nora "Políticas de Consumo Alimentario: Una Comparación de los Efectos en Equilibrio Parcial y Equilibrio General".
- No. VII Seade, Jesús "Shifting Oligopolistic Equilibria: Profit-Raising Cost Increases and the Effects of Excise Tax".
- No. VIII Jarque, Carlos M. "A Clustering Procedure for the Estimation of Econometric Models with Systematic Parameter Variation".
- No. IX Nadal, Alejandro "La Construcción del Concepto de Mercancía en la Teoría Económica".
- No. X Cárdenas, Enrique "Some Issues on Mexico's Nineteenth Century Depression".
- No. XI Nadal, Alejandro "Dinero y Valor de Uso: La Noción de Riqueza en la Génesis de la Economía Política".
- No. XII Blanco, Herminio y Garber, Peter M. "Recurrent Devaluation and Speculative Attacks on the Mexican Peso".

Serie Documentos de Trabajo 1984

- No. I Alberro, José Luis, "Introduction and Benefit of Technological Change under Oligopoly".
- No. II Serra-Puche, Jaime y Ortiz, Guillermo, "A Note on the Burden of the Mexican Foreign Debt".
- No. III Bhaduri, Amit, "The Indebted Growth Process".
- No. IV Easterly, William, "Devaluation in a Dollarized Economy".
- No. V Unger, Kurt, "Las Empresas Extranjeras en el Comercio Exterior de Manufacturas Modernas en México".