

NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL



Distr.
LIMITADA
LC/L.613/Rev.1
29 de noviembre de 1991
ORIGINAL: ESPAÑOL

INFORME SOBRE LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN MEXICO

**Resultados de la encuesta a las principales empresas
con capital extranjero del sector manufacturero
realizada en mayo-junio de 1990**

Este informe fue preparado por los señores Michael Mortimore y Torben Huss, funcionarios de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales de la Organización de las Naciones Unidas, con la participación del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C. (CEESP), en la coordinación de las entrevistas.

91-11-1888

Indice

	<u>Página</u>
Resumen	1
1. Marco conceptual	2
2. Características de la encuesta	5
3. Características de la muestra de empresas	7
4. Resultados de la encuesta	11
a) La crisis, 1982-1989	11
b) Política industrial y promoción de exportaciones manufactureras	14
c) La política sobre inversión extranjera directa (IED)	17
d) La transferencia de tecnología extranjera y la subcontratación	19
Conclusiones	23
Notas	25
Anexo 1: EL UNIVERSO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO CON CAPITAL EXTRANJERO, 1987	27
Anexo 2: INFORMACION BASICA DE LOS FACTORES ANALITICOS	30
Anexo 3: LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN MEXICO	31

Resumen

El proceso de industrialización mexicana sufrió un severo ajuste durante los años ochenta, con el cual se redefinió el papel del capital privado, en especial del capital extranjero. La intención de la presente encuesta fue conocer directamente, y sin intermediarios, las opiniones y experiencias de las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero, en relación con la crisis vivida, los cambios en la política oficial para promover la modernización económica y el nuevo papel adscrito a las empresas transnacionales.

La encuesta constó de 27 páginas y fue administrada directamente a 63 de las 103 empresas más grandes del sector que tuvieran una participación de capital extranjero de 25% o más en su capital social. La parte cualitativa de la encuesta consistió en cuatro secciones que recogieron opiniones sobre la crisis de 1982-1989 y los cambios en la política oficial referentes al proceso de industrialización, el fomento de exportaciones manufactureras, las normas sobre inversión extranjera directa y la adquisición de tecnología extranjera. En general, se trató de conocer cómo enfrentaron las empresas la crisis de 1982-1989 y de contrastar la política oficial de 1973-1982 con la aplicada durante el período de crisis. Los empresarios consultados manifestaron con claridad sus ideas al respecto.

Sin entrar en detalles, se puede señalar que los empresarios opinaron que su éxito en paliar la crisis se debió más que nada a sus propios esfuerzos, y no tanto a cambios en la política oficial; a pesar de esto, estuvieron de acuerdo con la dirección de los cambios en dicha política. Sus logros en cuanto a elevar la eficiencia de producción para hacerse cargo de obligaciones contratadas en otro contexto macroeconómico, y a mejorar su competitividad internacional, se percibieron como consecuencias de sus propios esfuerzos.

Con respecto a los cambios en la política oficial, quedó en evidencia que las empresas están de acuerdo en que el Estado provea un contexto macroeconómico adecuado para la modernización industrial, sin entrar en las operaciones cotidianas de las empresas. En este sentido concordaron con la flexibilización de los reglamentos sobre inversión extranjera directa y transferencia de tecnología (aunque prefirieron un cambio en la ley marco a un reglamento). Sin embargo, se quejaron de que la política de promoción de exportaciones de manufacturas era insuficiente. Además, manifestaron que faltaba mejorar las medidas en materia de invenciones y marcas asociadas con la política sobre transferencia de tecnología. Para conocer la incidencia de los once factores utilizados para profundizar el análisis, puede consultarse el texto que sigue.

Finalmente, es evidente que este grupo de empresas alcanzó gran éxito en la modernización industrial. Dada la fuerte concentración de los logros concretos en un pequeño grupo de grandes empresas del sector automotor, que se caracterizaron por sustanciales niveles de exportación, habría que preguntarse sobre su generalización y durabilidad.

1. Marco conceptual

En la mayoría de los países en desarrollo, el proceso de industrialización se caracteriza por tener dos etapas: la fase más fácil, de sustitución de importaciones, en la cual se producen localmente bienes con un grado relativamente bajo de tecnología y con una eficiencia limitada, y la fase más difícil, que combina la sustitución de importaciones (en la cual se fabrican productos con mayor grado de complejidad tecnológica) con la exportación de bienes manufacturados. En el caso de México, no hubo una clara transición de la primera a la segunda fase, a pesar que el modelo primario de sustitución de importaciones industriales mostró evidentes señales de agotamiento a comienzos de los años setenta. Es notorio, que la abundancia de créditos bancarios externos y el descubrimiento de reservas masivas de petróleo permitieron al gobierno no enfrentar directamente las exigencias estructurales de la segunda fase de industrialización, sobre todo con respecto a la exportación de bienes manufacturados. La crisis de la deuda externa y la caída del precio internacional del petróleo -factores que caracterizaron los años ochenta- obligaron al país a reevaluar su situación macroeconómica y su proceso de industrialización.

Desde la Segunda Guerra Mundial y hasta los años setenta, hubo en México un fuerte proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo y de bienes intermedios, manifestado en tasas anuales de crecimiento del sector manufacturero cercanas al 6%. Elementos centrales de esta política durante la primera fase de sustitución de importaciones industriales fueron la protección arancelaria y no arancelaria y los instrumentos de integración industrial, como por ejemplo los programas de fabricación en las áreas de bienes intermedios, las listas de productos y perfiles industriales y la política de integración de la industria automotriz.^{1/}

Como un síntoma del agotamiento de ese proceso y de la necesidad de emprender la transición a la segunda fase, a comienzos de los años setenta se hizo evidente un conjunto de problemas del desarrollo industrial, tales como la heterogeneidad productiva y la desarticulación de la industria con otros sectores económicos (en particular con la agricultura); la desigual e insuficiente generación e incorporación de progreso técnico; el subdesarrollo relativo de la industria de bienes de capital; la falta de competitividad internacional y el deficiente desempeño de las exportaciones manufactureras, entre otros aspectos.^{2/} Iniciativas para promover aspectos de la transición hacia la

segunda fase del proceso de industrialización durante los años setenta, tales como incentivos para aumentar las exportaciones manufactureras, fortalecer la competitividad internacional, desarrollar la industria de bienes de capital, etc., no gozaron de una situación macroeconómica propicia, e incluso la inversión privada se reorientó preferentemente hacia los sectores de comercio y servicios.

La aguda escasez de divisas que marcó los años ochenta, consecuencia de la crisis internacional de endeudamiento externo combinada con la caída del precio internacional del petróleo crudo, puso de manifiesto la necesidad de estabilizar la economía. El producto interno bruto, que había crecido a una tasa promedio anual de casi 7% durante décadas, se detuvo en el año 1982, y decreció en más de 5% el año siguiente. La inflación, que casi no se notaba en los años sesenta, se aceleró en los setenta, alcanzando más de un 100% el año 1983, medido en términos de precios al consumidor. El déficit del sector público como porcentaje del producto interno bruto fue en 1982 (17.6%), más del doble de la cifra del período 1973-1976. La deuda externa del sector público, también medida como porcentaje del producto interno bruto en el año 1983, sobrepasó el 40%. El servicio de la deuda externa, medida como porcentaje de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos en 1982, también superó el 40%. Esta situación macroeconómica, combinada con las exigencias de la transición del proceso industrial hacia la segunda y más difícil fase, hizo que en círculos oficiales se concluyera que para volver al crecimiento sostenido era necesario no sólo estabilizar la economía, sino también poner en práctica reformas estructurales de fondo.^{3/}

Durante el transcurso de los años ochenta, después que estalló la crisis financiera en 1982, el énfasis de la política económica oficial de México se desplazó gradualmente de la estabilización económica y financiera hacia reformas estructurales. El Plan Nacional de Desarrollo definió tres estrategias fundamentales: i) continuación de la estabilización de la economía; ii) ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva, y iii) modernización económica.^{4/}

La esencia del concepto de la modernización económica se refleja mejor en las propias palabras del actual Presidente de México:

"Reconocemos que la modernización exige que la estabilidad sea acompañada por una política de aliento a la eficiencia productiva. En ella se encuentra la base de la competitividad internacional. Hemos avanzado, por ello, en un camino firme de apertura comercial, de promoción a la inversión privada nacional y externa y de desregulación económica de áreas importantes de la economía. Estas políticas han aumentado sustancialmente la capacidad de competencia de nuestro sector productivo y se reflejan ya en la generación de

empleos adicionales. La apertura comercial y la racionalización de la protección nos han colocado, en un plazo muy breve, como uno de los países más activos frente al comercio exterior. Eliminamos la gran mayoría de las restricciones cuantitativas y las sustituimos por aranceles. Hoy el arancel máximo es 20% y el promedio es inferior a 10%.... En suma, México ha hecho suyo el compromiso de modernizar su estructura económica mediante una eficaz inserción a los mercados internacionales. Este cambio exige un esfuerzo exportador sin precedente. Requiere una nueva actitud al exterior para abrir mercados, acceder a tecnologías y asegurar espacios de intercambio en las cambiantes circunstancias del mundo."5/

La modernización económica en México durante los años ochenta se instrumentaba a través de planes y programas específicos, entre los cuales el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, el de 1989-1994, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), eran los más destacados. Hacia fines de la década de los ochenta, el sector manufacturero recuperó su histórica tasa de crecimiento, y las exportaciones de manufacturas cuadruplicaron su nivel de 1982 (medidas en dólares de los Estados Unidos.) Esto último se debió, en su mayor parte, a la inversión productiva del sector privado (nacional y extranjero).6/

Dado el particular énfasis sobre el nuevo papel del capital extranjero como protagonista de la modernización económica, antes de citar las particularidades de la actual situación mexicana conviene aclarar algunos aspectos acerca del rol del capital extranjero en el proceso de industrialización.

En ese sentido, Ranis, por ejemplo, señala respecto de las principales características de lo que él llama las fases de sustitución de importaciones y la de sustitución de exportaciones dentro del desarrollo de un país (su ciclo de vida), que durante la primera etapa de la sustitución de importaciones la inversión se canaliza fundamentalmente hacia el sector industrial de los países en desarrollo; la principal contribución de las empresas transnacionales consiste en su aporte al ahorro, la acumulación de capital y la capacidad administrativa de la industria. En este momento, cuando se dejan de lado (al menos en forma temporal) las consideraciones relativas al mercado, al papel de los precios relativos, a la eficiencia y a otros factores, para asegurar un crecimiento industrial lo más rápido posible, el capital y la capacidad administrativa extranjeros pueden ser sumamente útiles. En este período la selección de la tecnología consiste principalmente en adquirir la existente en los países avanzados en ese campo. Durante este período lo más importante es que el trabajo se haga lo más rápido posible, con relativamente poca preocupación por la eficiencia -ciertamente no a precios internacionales.

A medida que el sector industrial madura durante la segunda fase, según el mismo autor el papel de la tecnología apropiada y las combinaciones del producto para la penetración de los mercados internacionales se hace mucho más importante. Se puede entonces pensar en una combinación productiva y beneficiosa de las ventajas de las empresas transnacionales, con su registro global de mercados y tecnologías, y los crecientes conocimientos locales. Dicha combinación puede basarse en la especificidad y particularidades de la dotación local de recursos y los factores institucionales del país. En condiciones más competitivas en general, existe una creciente necesidad de obtener la combinación adecuada de tecnologías importadas y adaptadas y las combinaciones de productos que aseguren la expansión hacia el exterior del sector industrial.^{7/}

Desde esta perspectiva parece que el nuevo papel del capital extranjero en México está íntimamente relacionado con la apertura comercial y el fomento industrial.^{8/} Resulta evidente que las autoridades esperan que el capital extranjero venga acompañado con nuevas tecnologías y que promueva las exportaciones de manufacturas. Dada la situación macroeconómica dominante en México después de la crisis financiera que comenzó en 1982, esperan también que el capital extranjero aporte soluciones a problemas normalmente vinculados con la primera fase del proceso de industrialización, tales como aumentar la inversión y proveer divisas. Para facilitar el ingreso de capital y tecnología extranjera, los reglamentos correspondientes se modificaron sustancialmente en mayo de 1989 y en enero de 1990, respectivamente.

La intención de la encuesta aplicada en este caso era indagar sobre las perspectivas y las reacciones de las principales empresas manufactureras con capital extranjero en relación con la situación mexicana, la modernización industrial y el nuevo papel asignado a las empresas transnacionales.

2. Características de la encuesta

Dentro del marco conceptual descrito anteriormente, las principales preocupaciones se relacionaron con la situación competitiva de las mayores empresas manufactureras con capital extranjero, con los cambios que pusieron en práctica durante los años ochenta y con la percepción de estas empresas acerca de los cambios en la política oficial. Para poder responder a estas inquietudes se realizó una encuesta de 27 páginas que constó de cinco componentes. Sus características principales se detallan a continuación.

La parte cuantitativa, basada en el año 1987, se dedicó a recabar datos sobre varios aspectos del comportamiento de las empresas. Esta información se utilizó para caracterizar a estas últimas, con el propósito de confirmar opiniones solicitadas en otras secciones de la encuesta y con otros propósitos analíticos.

La parte cualitativa constó de cuatro partes que recogieron opiniones sobre la crisis de 1982-1989; la política industrial y de promoción de exportaciones; la política sobre inversión extranjera directa, y la política sobre transferencia de tecnología y subcontratación. Con respecto a la crisis de 1982-1989, la primera intención fue diferenciar la crisis económica del país de la experiencia propia de cada empresa. En este contexto era pertinente, definir cómo había cambiado la situación de las empresas con respecto a su participación en el mercado nacional y sus posibilidades de competencia internacional. Para esto se solicitó sus opiniones acerca de la crisis financiera, sus nuevas inversiones, los cambios en su nivel de eficiencia, los principales elementos utilizados para enfrentar la crisis, y sus perspectivas con respecto a los agentes económicos o grupos sociales más perjudicados por ella.

En las restantes secciones de la parte cualitativa de la encuesta, el criterio principal consistió en pedir a los empresarios que contrastaran los principales elementos de la política oficial del período 1973-1982 con los de 1982-1989, además de opinar, cuando fuese pertinente acerca de los nuevos reglamentos. En la sección sobre la política industrial y de promoción de exportaciones de manufacturas, se solicitaron opiniones sobre las principales metas y su grado de éxito durante los períodos mencionados. También se buscó conocer sus percepciones sobre qué sectores, grupos exportadores, agentes económicos y grupos sociales habían sido más favorecidos por la política durante estos períodos. Con respecto a la política de promoción de exportaciones de manufacturas, se trató de conocer los cambios en los niveles de exportaciones de las empresas y de distinguir los instrumentos más importantes que contribuyeron a estos cambios en los dos períodos. También se definieron los principales impedimentos para lograr un mayor nivel de exportación.

La sección que trató acerca de la política oficial sobre inversión extranjera directa también se dedicó a definir las principales metas de la política para el país, su influencia en el comportamiento de las empresas durante los dos períodos, y el grado de éxito alcanzado, según los empresarios. Además de conocer los cambios experimentados por las empresas en relación a su categoría de empresa mixta o extranjera y su opinión sobre el nuevo reglamento de mayo de 1989, se pidió a los empresarios que opinaran sobre México como receptor de inversión extranjera directa durante 1973-1982 y 1982-1989.

Por último, la sección relacionada con la política oficial sobre la transferencia de tecnología también se diseñó para definir las principales metas de la política con respecto al país, cómo habían influido en el desempeño de las empresas durante estos períodos y el grado de éxito alcanzado, según los empresarios. Se solicitaron sus opiniones sobre el nuevo reglamento de enero de 1990. Al mismo tiempo se buscó identificar el origen de la

tecnología, los objetivos contractuales, las razones para seleccionar esta tecnología y los principales beneficios que traía. Para aclarar la situación en este campo, se hicieron algunas preguntas sobre la subcontratación nacional.

Cabe mencionar que en casi todos los casos se entrevistó al Director o a algún gerente para asegurar la completa comprensión de la encuesta y su correcta contestación. En este aspecto se destacó el apoyo logístico del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), institución que depende del Consejo Coordinador Empresarial. También pudo apreciarse interés de los empresarios y de las compañías del universo seleccionado. Tanto el apoyo recibido, como el interés suscitado, fueron factores relevantes para los buenos resultados.

3. Características de la muestra de empresas

Se hizo un esfuerzo notable por identificar, clasificar y ordenar el universo de las mayores empresas del sector manufacturero con capital extranjero. En un principio la meta fue identificar, según sus ventas, a las cien mayores empresas, para definir así quienes serían entrevistadas. Aunque existía mucha información al respecto, ninguna fuente proveía toda la información necesaria, e incluso existían muchas deficiencias y contradicciones en las informaciones obtenidas. Las principales fuentes nacionales consultadas fueron del sector oficial y del sector privado. Con respecto al primero, las fuentes más importantes fueron la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco de México y el Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática. En el sector privado, se consultó la revista Expansión, organizaciones gremiales (el Consejo Coordinador Empresarial, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y la Cámara de Comercio Norteamericana de México) y sectoriales (la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), así como directorios especializados (por ejemplo Industridata-empresas grandes, 1990). Las principales fuentes externas estuvieron disponibles en el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (por ejemplo "One Billion Dollar Club" y "Family Tree") y en directorios especializados (por ejemplo, Principal International Businesses y America's Corporate Families de Dun & Bradstreet International, International Directory Corporate Affiliations de "Who Owns Whom" y el Directory of American Firms Operating in Foreign Countries de Uniworld Business Publications Inc.). Basándose en esta información, resultó posible elaborar la lista de las 103 mayores empresas del sector manufacturero con capital extranjero, la que se encuentra en el Anexo 1.

Los tres factores fundamentales utilizados para definir el universo fueron que para la empresa: i) el 50% de sus ventas correspondieran al sector manufacturero, ii) las ventas excedieran los 43 mil millones de pesos mexicanos para el año 1987 y, por último, iii) que el capital social contara con más de 25% de

capital extranjero, inscrito en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. El primer criterio -pertenecer al sector manufacturero- resulta obvio para una encuesta sobre la modernización industrial; el segundo merece algún comentario. Se eligió el año 1987 como año base, ya que era el más reciente con información disponible cuando se inició la definición del universo. Desde otro punto de vista, es un año "intermedio" entre el inicio del período de crisis en 1982 y la realización de la encuesta en 1990. Por último, fue un año relativamente "normal" dentro de ese período tan variable y cambiante. La cifra de 43 mil millones de pesos mexicanos para las ventas en el año 1987, correspondía a la cifra de la empresa número 100 del primer universo; posteriormente se identificaron tres empresas adicionales que se incorporaron a él. Con respecto al tercer factor de definición, se eligió un porcentaje de participación extranjera en el capital de la empresa de un 25%, para captar el universo de empresas "mixtas" en las cuales había habido una significativa participación extranjera. El límite originalmente se estableció en un 20%, sin embargo existieron numerosas empresas con información incompleta o contradictoria en el tramo comprendido entre 20 y 25%. Por este motivo se elevó el límite a un 25%, solucionándose con ello las deficiencias de la información pertinente.

El universo de 100 empresas se presentó al Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), para programar 50 entrevistas destinadas a la encuesta. Su eficiente labor hizo posible la programación de las entrevistas (donde participó al menos un funcionario de la CEPAL acompañado por un funcionario del CEESP) y la obtención de respuestas válidas para la encuesta por parte de 63 empresas del universo. Esas fueron las primeras empresas en contestar la encuesta dentro del período estipulado. Cabe señalar que el nivel alcanzado por los encuestados en cada empresa fue más que suficiente: un tercio eran Directores Generales o su equivalente y otro tercio eran Directores de Finanzas o su equivalente. Las empresas que corresponden a esta "muestra" del universo de las 103 están indicadas con asteriscos en el Anexo 1.

Quizás la característica más importante de las 63 empresas es que son importantes. Sus ventas alcanzaron en 1987 a 16 154 mil millones de pesos (o sea el equivalente a casi un tercio del valor de la producción total del sector manufacturero, aunque la comparación no sea exacta), sus exportaciones sumaron más de 6 000 millones de pesos o más de 4 300 millones de dólares (casi 42% del valor total de las exportaciones de manufacturas, durante el mismo año) y dieron empleo a 154 000 personas (más del 6% del total del sector manufacturero).^{9/} La empresa promedio de la muestra tenía ventas del orden de 250 000 millones de pesos, exportaciones por casi 100 000 millones de pesos (o sea casi 70 millones de dólares) y empleaba alrededor de 2 500 personas durante el año 1987.

Los once factores que se utilizaron para analizar la información recogida para el año 1987 se pueden reunir en tres

grupos: i) los relacionados con el tamaño o la presencia de la empresa en el mercado nacional, ii) los que se refieren a características especiales de las empresas y iii) los que tuvieron que ver con el desempeño exportador de la empresa. El Cuadro 1 contiene la información básica correspondiente a estos factores.

Con respecto al primer grupo, hay cinco factores analíticos relacionados con el tamaño o la presencia de las empresas encuestadas. Se puede apreciar una notable concentración de exportaciones, ventas y personal en las empresas más grandes, principalmente en el grupo 384 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) (en especial el sector automotor y conexos) y en las empresas cuyo producto principal tiene con una participación relativamente baja en el mercado nacional. Casi el 80% del valor total de las exportaciones de las empresas de la muestra y el 60% del valor total de las ventas, corresponde sólo a las 10 primeras empresas. Cinco de estas diez primeras empresas (General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen y la maquiladora Deltrónicos de Matamoros) corresponden a la industria automotriz. El nivel relativamente bajo de participación en el mercado (market share) que caracteriza a las empresas donde se concentran dos tercios del valor total de las exportaciones de la muestra y 45% del valor total de las ventas, se explica por la situación competitiva de los productores de autos y camiones. Estos cinco factores analíticos dan un carácter definido al tamaño y a la presencia de las empresas de la muestra.

Como factores relacionados con características especiales de estas empresas, se seleccionó el tipo de inversión extranjera directa (mayoritaria o mixta) y el origen del capital extranjero (Estados Unidos u otro país), y se distinguió entre las que cotizan sus acciones en la bolsa de valores mexicana y las que no lo hacen. Estos factores analíticos entregan elementos sobre la naturaleza de la participación extranjera en el sector manufacturero en términos de la muestra. En general, queda claro que son las empresas mayoritariamente norteamericanas que no tienen participación en la bolsa de valores mexicana las que tienen la mayor parte de las exportaciones, de las ventas y del personal de la muestra. Las empresas mixtas con capital extranjero que cotizan sus acciones en la bolsa tienen un monto menor de exportaciones, de ventas y de personal, en una proporción que excede la correspondiente al número de empresas en cada categoría.

Con respecto al desempeño de estas empresas en términos de su esfuerzo exportador, se eligieron tres factores analíticos: el volumen absoluto de exportaciones, la parte de las exportaciones en las ventas totales y el principal mercado al que destinaron las exportaciones (Estados Unidos u otros). Llama la atención que más del 55% del valor total de las exportaciones de la muestra, y casi la tercera parte de las ventas, corresponde a sólo tres empresas

Cuadro 1

MEXICO: INFORMACION BASICA SOBRE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
CON CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR MANUFACTURERO,
POR FACTORES ANALITICOS, 1987 a/

Factor	Criterios	Número de compañías	Ventas	Expor- taciones	Personal
				(Porcentajes)	
1 Ranking de ventas	Las 10 primeras	10	57.9	79.0	43.4
	Las otras	53	42.1	21.0	56.6
	Total	63	100.0	100.0	100.0
2 Sector de la CIIU b/	311	6	7.8	0.5	7.5
	341	3	7.8	2.8	9.5
	351	13	14.4	10.9	16.2
	352	12	9.1	4.2	11.0
	382	5	5.8	6.2	3.7
	383	5	6.2	7.9	6.5
	384	8	38.7	61.6	32.9
	Otros	11	10.2	5.9	12.7
	Total	63	100.0	100.0	100.0
3 Pertenencia al sector automotor y sectores conexos	384, 355, 362 + 2 empresas	13	44.4	71.5	39.7
	Otros no vinculados al sector	50	55.6	28.5	60.3
	Total	63	100.0	100.0	100.0
4 Participación mercado nacional ("market share")	> 50%	17	21.7	9.8	22.0
	26 - 50%	26	30.2	13.1	38.0
	1 - 25%	18	44.7	67.9	37.5
	0	2	3.5	9.2	2.5
	Total	63	100.0	100.0	100.0
5 Cambios en "market share"	Muy mejorado	16	32.6	43.8	19.0
	Otro	47	67.4	56.2	81.0
	Total	63	100.0	100.0	100.0
6 Categoría de la IED c/	> 50% Extranjera	39	68.9	81.6	59.1
	Mixtas	24	31.1	18.4	40.9
	Total	63	100.0	100.0	100.0
7 País de origen de la IED	Estados Unidos	40	72.1	86.2	67.4
	Otros	23	27.9	13.8	32.6
	Total	63	100.0	100.0	100.0
8 Bolsa	Se cotizan	17	27.1	10.4	35.3
	No se cotizan	46	72.9	89.6	64.7
	Total	63	100.0	100.0	100.0
9 Volumen Exportaciones	> \$ 500 mil millones	3	30.6	55.2	17.6
	\$ 126 - 500 millones	4	16.6	20.7	17.0
	\$ 32 - 125 millones	15	21.0	18.7	25.5
	\$ 1 - 31 millones	32	25.8	5.4	31.0
	0	9	6.0	-	8.8
	Total	63	100.0	100.0	100.0
10 Proporción de exportaciones en las ventas	> 80% ventas	4	14.2	32.7	10.5
	50 - 79%	8	28.6	45.4	14.0
	25 - 49%	10	15.8	13.4	20.9
	10 - 24%	10	16.6	6.5	24.2
	1 - 9%	24	18.1	2.0	21.6
	0	7	6.6	-	8.8
	Total	63	100.0	100.0	100.0
11 Mercado Principal Exportaciones	Estados Unidos	38	72.9	84.9	66.8
	Otro	16	21.1	15.1	24.3
	Ninguno	9	6.0	-	8.9
	Total	63	100.0	100.0	100.0

a/ 63 empresas encuestadas. (Véase la lista en el anexo 1.)

b/ Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

c/ Inversión extranjera directa.

norteamericanas del sector automotor, mientras que 41 de las 63 empresas no exportan, o bien exportaban menos de 32 mil millones de pesos en 1987. Las empresas exportadoras (que exportan un 50% o más de sus ventas) son sólo 12 en número; sin embargo, son responsables de más de tres cuartas partes del valor total de las exportaciones de la muestra y del 43% del valor de las ventas. Las 31 empresas no exportadoras (que exportan menos del 10% de sus ventas) reúnen sólo el 2% de las exportaciones; sin embargo, cuentan con la cuarta parte de las ventas y el 30% del personal total de la muestra. Finalmente, las 38 empresas que tienen para sus exportaciones como principal mercado a los Estados Unidos, realizan el 85% de las exportaciones totales de la muestra, el 73% de las ventas y emplean dos tercios del personal. En suma, el esfuerzo exportador está muy concentrado en un pequeño grupo de empresas norteamericanas del sector automotor, que exportan a su propio país.

4. Resultados de la encuesta

a) La crisis 1982-1989

Con respecto a la crisis, a las 63 empresas se les solicitó que la caracterizaran y que definieran su reacción frente a ella. Para caracterizarla, se distinguió entre la experiencia de la economía mexicana en su conjunto y la de la propia empresa. En este análisis, los empresarios expresaron opiniones muy definidas.

En el caso de la economía mexicana en su conjunto, los empresarios opinaron que los tres factores de mayor influencia en su desempeño durante el periodo 1982-1989 eran, en orden de importancia 10/: la deuda externa (21 entrevistados), el precio internacional del petróleo crudo (17) y el sistema político nacional (15). Evidentemente el peso de la deuda externa fue central en la crisis ocurrida en México a partir del año 1982 y, desde el año 1985, la fuerte caída del precio internacional del petróleo crudo fue un severo agravante. El tercer factor -el sistema político nacional- fue interpretado de dos maneras distintas: primero, en forma negativa, como causante del sobreendeudamiento de la economía durante los años setenta y segundo, en forma positiva, debido a su firme reacción frente a la crisis de los años ochenta.

La situación a nivel de empresa fue bastante más específica e igualmente clara. Los tres factores de mayor impacto sobre su desempeño citados por las 63 empresas, fueron: la demanda interna (30 entrevistados), el tipo de cambio (13) y la tasa de interés nacional (10). El factor más destacado fue el colapso de la demanda interna; éste fue determinante en el difícil proceso de ajuste vivido por todas estas empresas. El tipo de cambio del peso mexicano al dólar norteamericano y la tasa de interés nacional representaron así dos elementos críticos en el manejo de la

empresa, ya que en gran medida influyeron en la posibilidad de exportar y en la necesidad de paliar el desequilibrio financiero.^{11/} El tema de las páginas siguientes será la reacción de las empresas ante la grave crisis que enfrentaron.

Al preguntar en forma directa sobre los tres principales medios utilizados por las empresas para enfrentar la crisis del período 1982-1989, la respuesta fue precisa. En orden de importancia éstos fueron: primero, medios industriales/productivos (34 entrevistados), segundo, medios financieros (23) y en tercer lugar, medios comerciales (21). Con esta respuesta se define el desafío de la modernización industrial mexicana en términos de elevar la eficiencia productiva de la empresa para hacerse cargo de sus obligaciones financieras contratadas en otro contexto macroeconómico, y poder con ellos, dirigir una mayor proporción del producto al exterior. Para muchas empresas su propia sobrevivencia dependía del éxito en estos campos.

Todas las empresas afirmaron considerarse más eficientes en la actualidad que antes de la crisis, y 59 de las 63 manifestaron haber realizado mayores inversiones (para ampliar su planta productiva, abrir nuevas líneas de producción, entrar a nuevos mercados, etc.) durante el período crítico. Consultadas respecto a los elementos más efectivos utilizados para enfrentar la crisis, nombraron la reducción de costos de producción (27 entrevistados), la nueva estrategia de la empresa (16) y el mejoramiento en la calidad de su producción (15), como los tres principales. Todo esto muestra que los medios industriales o productivos fueron aspectos dinámicos de la reacción de estas empresas frente a la crisis.

En relación con la crisis financiera, 56 empresas reconocieron algunas dificultades con su deuda en moneda extranjera y 30 admitieron problemas de endeudamiento en pesos. Cuando se produjo la crisis, la deuda en moneda extranjera pesaba más en las cuentas de las empresas. Los instrumentos más importantes en este rubro fueron el programa de Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios, (FICORCA) ^{12/} (35 entrevistados), la reestructuración negociada con acreedores (12) y la capitalización directa (8). Veintiocho empresas, en su mayoría mixtas, no relacionadas con la industria automotriz, que se caracterizaron por bajos niveles de exportaciones y estancada participación en el mercado nacional, participaron en operaciones que usaron el programa FICORCA, seguido por la renegociación de sus obligaciones externas, y que terminaron en el prepago de estas obligaciones en pesos. Por otro lado, 14 empresas, en general subsidiarias de empresas norteamericanas, con poco endeudamiento y altos niveles de exportación, tuvieron la posibilidad de utilizar el mecanismo de sustituir la deuda pública por inversión (swaps).^{13/} Así las empresas contaron con distintos instrumentos para enfrentar la crisis financiera según la situación particular de cada una de ellas.

Los distintos aspectos de los medios comerciales utilizados por las empresas para enfrentar la crisis serán analizados más a fondo en la siguiente sección del presente informe. Por el momento hay que hacer notar que 45 de las 63 empresas afirmaron estar más capacitadas para competir internacionalmente en la actualidad, que antes de la crisis; es decir, pueden colocar un mayor porcentaje de sus ventas totales como exportaciones en el exterior. Catorce se encontraban en la misma situación que antes y la capacidad exportadora de otras cuatro había empeorado. En resumen, surgieron importantes iniciativas para salir de la crisis por medio de vías comerciales.

Otra vía para conocer la reacción frente a la crisis de estas empresas consiste en distinguir entre las que lograron éxito y las que no. Sin duda, las primeras son las que han podido exportar una proporción considerable de su producción o aumentar su participación en el mercado nacional, o hacer ambas cosas. Con respecto a los niveles de exportación, 22 empresas exportaron 25% o más de su producción. Dieciséis empresas aumentaron en forma significativa la participación de su producto principal en el mercado nacional. Más sorprendente aún es que diez empresas han hecho ambas cosas a la vez durante el período de crisis. Si bien estas empresas de éxito son diversas entre sí, tienen en común el ser grandes con reducida o mediana participación en el mercado nacional y con exportaciones a Estados Unidos.

Consultadas sobre los tres agentes económicos más perjudicados por la crisis, las respuestas de las empresas encuestadas fueron tajantes. En primer lugar nombraron a los sectores populares (32 entrevistados), en segundo lugar a la clase media (27) y por último, a las empresas nacionales pequeñas y medianas (20). Se puede apreciar de esta manera que las empresas que no lograron éxito, con seguridad fabrican productos que sufren reducción de la demanda en estos sectores y que no pueden compensar dicha reducción exportando sus excedentes en forma eficaz.

Resulta evidente que en las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero se produjo un ajuste para enfrentar la crisis de 1982-1989. Este se basó en tres medios principales: industriales/productivos, financieros y comerciales. Estuvieron destinados a mejorar la eficiencia de la empresa, a paliar la carga de las obligaciones externas y a exportar una mayor proporción de la producción al exterior, respectivamente. En cierta medida, el grado de éxito alcanzado por las empresas en su modernización industrial también dependió de políticas oficiales en campos relacionados, tales como la industria, la promoción de exportaciones manufactureras, la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología. Estos temas se analizarán en las secciones siguientes.

b) Política industrial y promoción de exportaciones manufactureras

A través de la sección de la encuesta relativa a política industrial, se pretendía definir la interpretación de los empresarios consultados acerca de las principales metas de dicha política, su grado de éxito y los sectores o agentes principales beneficiados durante el período 1973-1989 y los subperíodos 1973-1982 y 1982-1989. Con respecto a las metas de la política industrial durante ambos subperíodos, los empresarios manifestaron opiniones muy definidas; en 52 de las 63 empresas vieron las metas para el período 1973-1982 en términos de sustitución de importaciones industriales complejas, en tanto para el período 1982-1989, 56 empresas estimaron que las metas se relacionaban con la promoción de exportaciones manufactureras. En otras palabras, estos empresarios captaron claramente el cambio producido en la política industrial a raíz de la crisis. No obstante, no tuvieron una idea clara de la meta principal del período 1973-1989 en su conjunto, ya que 21 optaron por la sustitución de importaciones industriales complejas y 37 eligieron la promoción de exportaciones manufactureras (5 seleccionaron las dos o ninguna). Esta falta de definición parece reflejar la cambiante realidad del período en su conjunto.

Al solicitar una opinión sobre el grado de éxito alcanzado por la política industrial durante los subperíodos, los empresarios, en promedio, manifestaron que el del período 1973-1982 había sido escaso (2.7) y el del período 1982-1989, regular (3.4).^{14/} Estos valores parecen reflejar dos juicios. Primero, que el período de 1973-1982, durante el cual predominaba la meta de sustitución de importaciones industriales complejas, no fue bien mirado por los empresarios, aunque correspondió a un período de fuerte crecimiento. Segundo, apreciaron más la meta de promover exportaciones manufactureras que la otra, a pesar de que su aplicación coincidió con la crisis y los resultados fueron apenas regulares.

Respecto de los principales beneficiados con la política industrial durante los subperíodos, la definición solicitada a los empresarios fue diferenciada. Tratándose de sectores industriales y grupos exportadores, se pidió elegir sólo uno. En el caso de los agentes económicos beneficiados, se pidió señalar tres, en orden de precedencia.

Los sectores industriales beneficiados durante el período 1973-1982 fueron el petroquímico (20 entrevistados) y el automotor (15). Para el período 1982-1989, se indicó el sector automotor en 42 casos, y en diez el petroquímico. Incluso hubo un grupo de empresas en su mayoría subsidiarias de empresas norteamericanas relacionadas con la industria automotriz que exporta a Estados Unidos, que opinó que el sector automotor era el principal beneficiado en ambos períodos. Como puede verse, según los

empresarios encuestados no cabe duda de que los sectores más privilegiados por la política industrial entre 1973-1989 son el automotor y el petroquímico.

Con respecto a los grupos exportadores beneficiados por la política industrial, los empresarios dieron respuestas de gran interés. Para el período 1973-1982, 36 entrevistados opinaron que las industrias no exportadoras eran las principales beneficiadas, y 16 optaron por las industrias que exportaban entre 11 y 50% del valor de su producción. El siguiente período, 1982-1989, tuvo otro grupo exportador beneficiado: la industria maquiladora, indicada por 41 entrevistados. Estas opiniones reflejan el fuerte cambio de la política industrial con respecto a los grupos beneficiados durante el período 1973-1989: los no exportadores fueron reemplazados por industrias maquiladoras y por grupos que exportaban altas proporciones de su nivel de producción.

Cuando se trató de definir los agentes económicos más beneficiados por la política industrial durante los subperíodos, se les pidió a los empresarios elegir y ordenar tres alternativas, al igual que la pregunta sobre los perjudicados por la crisis, examinada en la sección anterior. Las respuestas mostraron poca dispersión. Los empresarios opinaron que los beneficiados durante el período 1973-1982 fueron las grandes empresas nacionales (21 entrevistados), las empresas estatales (17) y el aparato estatal en general (15). Para el siguiente período optaron por grupos comerciales (22), grupos financieros nacionales (20) y empresas extranjeras (17). Aquí se destacan dos juicios fundamentales de los empresarios. Primero, al parecer, las empresas extranjeras se sintieron un poco alejadas de los beneficios de la política industrial del período 1973-1982, sobre todo por la presencia estatal manifestada en una política industrial de carácter dirigista. En segundo lugar, un hecho sorpresivo: las empresas extranjeras se consideran más beneficiadas por la política industrial del período 1982-1989, pero los agentes económicos más beneficiados no se relacionan directamente con la industria sino con grupos comerciales y financieros. Quizás estas opiniones quieran decir que durante el período 1982-1989, la apertura comercial y la reestructuración financiera tuvieron más peso que la propia política industrial.

Con respecto a la política de promoción de exportaciones manufactureras, se solicitó a los empresarios que señalaran los tres instrumentos más importantes para la economía en su conjunto y para su propia empresa; los cambios experimentados en su desempeño exportador durante los dos períodos, y los impedimentos que enfrentaron para una mayor exportación. Los entrevistados identificaron como los instrumentos más importantes los incentivos fiscales (21), el tipo de cambio (21) y el programa maquilador (8), durante el período 1973-1982; y el tipo de cambio (29), el programa maquilador (18) y la nueva política de apertura comercial (14), durante el período 1982-89. Cabe señalar que en cuanto al primer

período hubo un alto nivel de sin respuesta (24), mientras que en el caso del segundo período las respuestas fueron más consistentes. Un aspecto interesante del segundo período es que las empresas no exportadoras no seleccionaron el tipo de cambio como instrumento importante: citaron más la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Respecto a los instrumentos de la política oficial que más impacto tuvieron sobre el desempeño de la empresa en términos de exportaciones, resultó significativo un alto nivel de "sin respuesta" (85 entrevistados) en lo que se refiere al primer período. Fuera de las empresas que tuvieron obligaciones de exportar de acuerdo con los programas sectoriales del Gobierno (empresas caracterizadas como muy grandes, de los sectores CIIU 382 y 384 o de la industria relacionada con el sector automotor, con considerables niveles de exportación y que aumentaron su participación en el mercado nacional durante el período de crisis), en general hubo una opinión generalizada en el sentido de que no existió una política de promoción de exportaciones manufactureras durante 1973-1982; incluso algunos entrevistados afirmaron que estas fueron desincentivadas.

Los principales instrumentos que incidieron sobre las exportaciones de estas empresas en el período 1982-1989 fueron el tipo de cambio (16 entrevistados), el acceso al mercado norteamericano (10) y los cambios en las estrategias de las casas matrices (9). A pesar de la dispersión en las respuestas de los empresarios, es evidente que ellos justifican los aumentos en sus exportaciones basándose en la política cambiaria y en sus propios esfuerzos, dejando más bien de lado aspectos concretos de la política de promoción de exportaciones manufactureras.

Son notables los cambios experimentados por las empresas consideradas en la encuesta. Durante el período 1973-1982, sólo 13 de las 63 empresas aumentaron sus exportaciones en proporción a la producción, mientras que en el período siguiente el número de empresas ascendió a 51. Cabe destacar que si bien es cierto que el mayor volumen de exportaciones se concentró en el grupo de empresas caracterizadas como grandes subsidiarias de empresas norteamericanas del sector automotor, que exportan a los Estados Unidos, los cambios en términos de número de empresas que exportan están concentrados en empresas menores, en industrias no relacionadas con el sector automotor (especialmente de los sectores 352 y 382 de la CIIU), que han aumentado también su participación en el mercado nacional. En otras palabras, fuera del evidente éxito exportador logrado por el sector automotor (en gran medida relacionado con las exigencias del programa sectorial correspondiente) muchas otras empresas lograron aumentar sus niveles existentes de exportación o han comenzado a exportar por primera vez. De hecho, este último cambio podría ser el más significativo.

Finalmente, hubo mucha dispersión en las respuestas sobre los impedimentos para una mayor exportación. Las tres respuestas más importantes fueron: el alto costo o la mala calidad del insumo nacional (11 consultados), la alta competitividad de los mercados externos (10) la falta de saldos exportables debido al aumento de la demanda nacional (9). El segundo factor fue muy citado por filiales de empresas transnacionales debido a que ya tenían otras subfiliales en los mercados vecinos (especialmente en Estados Unidos). Numerosas empresas que no exportaron indicaron como causa importante de ello, algunas cláusulas de sus contratos en que la tecnología extranjera se lo prohibía. Por lo general, parece que los principales impedimentos para lograr mayores niveles de exportación en estas empresas no son fácilmente tratables por la vía de la política oficial de promoción de exportaciones.

Los empresarios han percibido los grandes cambios en la política industrial y de promoción de exportaciones manufactureras, como lo indican sus opiniones sobre metas, beneficiados, instrumentos e impedimentos. En general, las empresas han reaccionado de la manera prevista y definida por la política correspondiente. Sin embargo, estos empresarios perciben sus logros más como el resultado de sus esfuerzos propios que de la política oficial.

c) La política sobre inversión extranjera directa (IED)

Una de las políticas que influyen más directamente en el desempeño de las empresas con capital extranjero es la referente a la IED. La ley marco establecida en México durante 1973 ^{15/} tuvo una clara orientación restrictiva que no fue muy bien recibida por las empresas transnacionales; a pesar de ello, los ingresos de IED durante la década de los años setenta fueron relativamente fuertes. Según los empresarios encuestados, México durante el periodo 1973-1982 fue considerado un mal receptor de IED (2.3), situación que mejoró sustancialmente a 'regular' (3.2) durante el periodo siguiente, no obstante la crisis experimentada.

Estos cambios se aprecian en las opiniones de las 63 empresas con respecto a los principales objetivos de la política sobre la IED, en general, y en términos de la experiencia de la propia empresa durante los dos subperíodos. Para el periodo 1973-1982 definieron como principales objetivos generales asegurar que la IED fuera complementaria con la inversión nacional (17 consultados), limitar la IED a sectores particulares (autopartes, petroquímica, etc.) (12) y limitar las remesas externas de utilidades, regalías, intereses, etc. (12). Para el periodo 1982-1989 citaron como principales objetivos generales fomentar la modernización industrial (16), contribuir a enfrentar la crisis de la deuda (11) e incentivar la IED (10). Es evidente que se percibió un cambio radical de política. Lo que no quedó totalmente claro para estas empresas fue si los cambios resultaban de una urgencia coyuntural (por ejemplo "enfrentar la crisis"), como opinaron en su mayoría

las grandes empresas con volúmenes sustanciales de exportaciones relacionadas con la industria automotriz, o resultaron de un cambio de orientación más permanente (por ejemplo, "fomentar la modernización industrial"), como lo sustentaron las empresas menores, muchas de las cuales eran mixtas no relacionadas con la industria automotriz, y con volúmenes más limitados de exportaciones.

En cuanto a la influencia ejercida por los principales objetivos de la política sobre la IED en el desempeño de las empresas, las opiniones de estos empresarios fueron más diversas. Incluso para el primer período hubo un alto índice de sin respuestas (24 entrevistados). Los principales objetivos apuntan a hacer que la IED sea complementaria a la inversión nacional (10), a limitar las remesas externas de utilidades, regalías, intereses, etc. (9) y mejorar la transferencia de tecnología extranjera (7). Hubo una interesante diferencia de opinión: que muchas empresas con altos niveles de participación en el mercado nacional y bajos índices de exportación citaron como objetivo principal reducir la incidencia de posiciones monopólicas en el mercado nacional, mientras muchas empresas con niveles sustanciales de exportación, especialmente las diez empresas más grandes, señalaron como principal objetivo fomentar las exportaciones industriales.

Para el período 1982-1989 los empresarios citaron como objetivos principales de la política sobre la IED, desde el punto de vista de su influencia sobre las empresas, los siguientes, fomentar las exportaciones industriales (15), mejorar la balanza comercial de las empresas extranjeras (9) y complementar la apertura comercial (8). En esta parte de la encuesta hubo una dispersión significativa; sin embargo, el nivel de "sin respuesta" fue reducido (9). Estos objetivos fueron más importantes para las subsidiarias norteamericanas que para las empresas mixtas no norteamericanas listadas en la bolsa. Empresas con bajos niveles de exportación hicieron una mayor referencia a factores tales como mejorar la transferencia de tecnología extranjera, coadyuvar a enfrentar la crisis e incentivar la IED.

Los cambios radicales en la política sobre la IED percibidos por los empresarios de la muestra tuvieron consecuencias concretas para muchos de ellos, a pesar del poco éxito de la política. Por ejemplo, durante el período "restrictivo" de 1973-1982, nueve de las 63 empresas extranjeras se mexicanizaron, es decir, se convirtieron en empresas mixtas para captar aparentes beneficios de la política sobre la IED. En el período siguiente, 13 de las 63 empresas aprovecharon la liberalización de la política para aumentar la proporción del capital social correspondiente a accionistas extranjeros. Cinco empresas hicieron ambas cosas.

En promedio las opiniones sobre el grado de éxito de la política sobre la IED mejoró apenas, de la calificación "parcialmente" (2.6) a "medianamente" (3.1). Si bien es cierto que

las filiales cuyas actividades se relacionaban con la industria automotriz cambiaron mucho su opinión sobre el grado de éxito alcanzado con la política de un periodo a otro, la opinión de la gran mayoría de las empresas parece haber cambiado poco. No obstante, 31 de las 63 empresas, en su mayoría de sectores poco exportadores y con altos niveles de participación en el mercado nacional, opinaron que el nuevo reglamento de marzo de 1989 sobre la IED daría lugar a nuevas inversiones por parte de sus empresas. Las ventajas del nuevo reglamento para estas firmas fueron el nuevo enfoque no restrictivo para fomentar la IED (23), la nueva disposición que permitió a los inversionistas extranjeros ampliar su participación en el capital social de la empresa (14) y la desregulación y simplificación de la parte administrativa (12). En este sentido, el reglamento sobre la IED parece tener mayor importancia para las empresas cuyo desempeño depende más directamente del mercado nacional, en tanto que la situación macroeconómica nacional e internacional es lo principal para compañías cuyas ventas se destinan en mayor grado al exterior.

d) La transferencia de tecnología extranjera y la subcontratación

En esta sección de la encuesta los empresarios consultados no solamente indicaron las metas que mayor efecto tuvieron sobre la política relativa a la transferencia de tecnología, sino que también se pronunciaron acerca del carácter negativo o positivo de esas metas. Así, con respecto a las metas de la política sobre el desarrollo y la transferencia de tecnología y sus efectos en el país durante los subperiodos, los empresarios expresaron opiniones bastante críticas. Un 72% manifestó que las metas durante el periodo 1973-1982, que ellos consideraron restrictivas, tuvieron consecuencias negativas para la adquisición de tecnología extranjera en México.^{16/} Las tres metas de influencia negativa fueron, en orden de importancia, el límite sobre el pago de regalías de cada contrato (30 empresarios), el registro obligatorio de los contratos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (11) y la falta de medidas en materia de invenciones y marcas (propiedad industrial) (11). Solamente 12% de los empresarios tuvo una opinión favorable acerca de las metas de política sobre el desarrollo y la transferencia de tecnología en este periodo. El 16% restante no respondió.

Frente a la desregulación de la política sobre transferencia de tecnología entre 1982 y 1989 y las iniciativas para fomentar el desarrollo tecnológico nacional (como el Programa México), subieron a un 42% los empresarios consultados que definieron como positivas las metas de la política sobre la adquisición de tecnología extranjera en México. Estas metas eran la desregulación y simplificación administrativa (17), el Programa México (8) y programas concretos de asimilación tecnológica a nivel de empresa (5). A pesar de que aumentó la opinión favorable, 49% de los empresarios consultados todavía opinaron que las metas de la política tuvieron efectos negativos sobre la adquisición de

tecnología extranjera. Las tres principales metas consideradas negativas siguen siendo principalmente: el límite sobre el pago de regalías de cada contrato (18), la falta de medidas en materia de invenciones y marcas (10) y finalmente el registro obligatorio de los contratos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (6). Cabe señalar que hubo una divergencia notable de opinión entre los empresarios con respecto a las medidas en materia de invenciones y marcas. Muchas empresas del sector químico (CIIU 351 y 352) citaron la falta de medidas en este campo como un obstáculo muy importante, mientras que muchos fabricantes de maquinaria no eléctrica (CIIU 382) opinaron que entre 1982 y 1989 se tomaron medidas sobre la protección de propiedad industrial cuyos efectos fueron positivos para la adquisición de tecnología extranjera.^{17/} De todas maneras, la mayoría de los empresarios consideró como negativas las metas principales, aunque su opiniones se han suavizado con respecto al período anterior.

En cuanto a la incidencia de las metas en la política sobre la adquisición de tecnología extranjera y su impacto sobre las empresas mismas, es notable que un 44% de ellas consideraron que no fueron afectadas por la política del período 1973-1982, al igual que un 32% respecto del siguiente período, a pesar de que solamente 9 de las 63 empresas (14%) no tienen registrado un contrato sobre transferencia de tecnología para su producto principal. Aunque sólo 13% de las empresas opinó que la política en el primer período les facilitó la adquisición de tecnología extranjera, en el período siguiente la cifra subió a un 23%. Este aumento, según ellos, se debió principalmente a los programas concretos de asimilación tecnológica a nivel de empresa (6 consultados) y a la desregulación y simplificación administrativa (6). Por lo general la mayoría de las empresas afectadas en forma negativa expresan las mismas quejas sobre el efecto de la política en relación con su empresa, y en relación con el país en su conjunto.

Es significativo que entre las filiales la opinión fuere más desfavorable que entre las empresas mixtas (un 56% en el caso de las primeras y un 26% en el de las segundas). Otro detalle interesante es que las empresas relacionadas con la industria automotriz tuvieron una opinión más favorable que el promedio acerca de la política en ambos períodos, en el sentido de que los programas concretos de asimilación tecnológica a nivel de empresa durante el período 1982-1989 tuvieron un impacto positivo en el desempeño de sus compañías.

Con respecto al nuevo reglamento de enero de 1990 sobre el control y registro de transferencia de tecnología, 53 de las 63 empresas opinaron que éste facilitaría la adquisición de tecnología extranjera por parte de su firma. Las tres ventajas más importantes del nuevo reglamento, según estos entrevistados, fueron la simplificación administrativa con respecto al registro y autorización de los contratos (31), la eliminación de límites al pago de regalías (28) y la mayor flexibilidad en relación con la

selección, negociación, asimilación y desarrollo de tecnología (21). Empresas que no tuvieron una opinión muy favorable sobre la política anterior (como las subsidiarias y las del sector químico) parecen tener grandes expectativas frente al nuevo reglamento. Se desprende también que, al parecer, el nuevo reglamento tiene más importancia para las empresas con alta participación en el mercado nacional y pocas exportaciones.

El origen de la tecnología para generar producto principal de las empresas entrevistadas es, en el caso de las filiales, casi únicamente la casa matriz (90%); en el caso de las empresas mixtas, la empresa extranjera asociada (75%). De las empresas mixtas solamente una empresa (4%) tiene tecnología propia y cinco tienen proveedores internacionales fuera de la empresa (21%).

En las 54 empresas que tienen registrado un contrato de transferencia de tecnología, los tres objetivos contractuales considerados de mayor importancia fueron: primero, la transmisión de conocimiento técnico mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades (26); segundo, la concesión, cesión o autorización del uso de marcas (24); y tercero, la asistencia técnica en cualquier forma que ésta se preste (23). Entre los factores analíticos no hubo mucha diferencia, con la excepción de la concesión, cesión o autorización del uso de marcas; éste fue un objetivo contractual más importante para las filiales (31) que para las empresas mixtas (12). Para estas últimas, la transmisión de conocimientos técnicos (30) y la asistencia técnica (27) fueron lo más importante.

Al preguntar a las empresas por qué seleccionaron su tecnología, las tres principales respuestas fueron: exigencia de la casa matriz (18), transmisión de conocimientos técnicos (15), y calidad (14). Las empresas mixtas no tienen la misma obligación de utilizar la tecnología del socio extranjero (6). Las empresas que principalmente optaron por la calidad, fueron las diez empresas más grandes (25) y las empresas con alto grado de exportación (29). El renombre del proveedor fue la justificación principal para seleccionar la tecnología en el caso de las empresas mixtas (16), de las empresas con alto grado de participación del mercado nacional (16) y de las del sector alimenticio (CIIU 311-312) (33).

Los tres principales beneficios de la transferencia de tecnología para las empresas consultadas fueron el aumento de la competitividad en el mercado nacional (25), el aumento de la competitividad internacional (16) y la incorporación de nuevos productos (16). La reducción de costos también fue mencionada por muchas empresas como un beneficio (14).

La última parte de la encuesta se dedicó a la subcontratación nacional de estas empresas, es decir, a la contratación local de componentes, piezas o subensamblajes esenciales para el producto

final. De las 63 empresas consultadas, 37 utilizaron esta subcontratación. De éstas, 15 lo hicieron a un nivel entre un 1-10% del valor total de su producción final; otras 11 subcontrataron entre un 11-25%, 6 entre un 26-50% y 5 más del 50%. Los tres principales motivos para subcontratar en el mercado local, fueron simplificar la operación de la planta para fabricar un número reducido de componentes (29), reducir costos (23) y aprovechar la mayor flexibilidad en la repuesta de empresas pequeñas y medianas como abastecedoras (14). También se mencionó evitar inventarios a través de la llegada oportuna de insumos (9) o bien evitarlos cuando son sólo para cumplir reglamentos oficiales de políticas sectoriales (8).

Las empresas que más subcontrataron fueron las 10 más grandes (70%), y las de alto nivel tecnológico, como las productoras de maquinaria no eléctrica (100%) y equipo de transporte (75%). Es interesante observar que solamente el 38% de las empresas mixtas subcontrató localmente, en comparación a un 72% de las filiales. Los tres motivos de estas últimas para subcontratar fueron de orden logístico: simplificar la operación de la planta (32), reducir costos (24) y aprovechar la mayor flexibilidad en la respuesta de empresas pequeñas y medianas como abastecedoras (12).

En el conjunto de las empresas que subcontrataron, 87% tuvo impedimentos para colocar aún más subcontratos nacionales. Los tres principales obstáculos fueron: primero, falta de competitividad de los subcontratistas nacionales en cuanto a control de calidad (20); segundo, razones de precios (18); y tercero, falta de la tecnología adecuada para proveer insumos, por parte de los subcontratistas nacionales (14). En el caso de las empresas mixtas, los impedimentos ante la posibilidad de emplear aún más a los subcontratistas nacionales fueron que no poseen la tecnología adecuada (33), y no son competitivos en control de calidad (17) ni en precio (15).

Casi todas las 37 empresas que subcontrataron, dieron alguna forma de capacitación a sus subcontratistas nacionales. Así, fueron 32 las empresas que capacitaron en control de calidad; 25 brindaron asistencia técnica, 8 asistencia financiera y 6 también asistencia administrativa. Es notable que solamente 4 de las 9 empresas mixtas de este grupo, prestaron asistencia técnica a los subcontratistas, mientras que 21 de las 28 filiales lo hicieron.

En síntesis, los empresarios opinaron que la política sobre la transferencia de tecnología durante el periodo 1973-1982 tuvo efectos muy negativos sobre la adquisición de tecnología extranjera en México, aunque sus propias empresas no se vieron afectadas mayormente. La desregulación de la política y la simplificación administrativa entre 1982 y 1989 facilitó en cierta medida la adquisición de tecnología extranjera. Sin embargo, la política todavía es considerada en algún grado restrictiva y según ellos es necesario tomar medidas especialmente en materia de invenciones y marcas.

Conclusiones

Durante los años setenta, el gobierno mexicano debido a la abundancia de créditos bancarios externos y al descubrimiento de reservas masivas de petróleo, no enfrentó las exigencias estructurales de la segunda fase de la industrialización. Sin embargo, la severa y prolongada crisis de los años ochenta obligó a las autoridades a establecer un nuevo marco para el proceso de industrialización donde el sector privado y en especial el capital extranjero, adquirió mayor relevancia. Las opiniones de los gerentes de las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero indicaron que en general estaban de acuerdo con los cambios que se introdujeron a la política económica y administrativa oficial, y que estaban preparados anímicamente para aceptar el desafío de la modernización industrial y la competitividad internacional.

Estos empresarios establecieron que su propio esfuerzo fue más importante en este campo que los cambios en la política oficial. Al mismo tiempo manifestaron al respecto, que el Estado debería preocuparse de proporcionar el contexto macroeconómico necesario para respaldar los esfuerzos realizados por los propios empresarios. Con este propósito, durante los años ochenta se dio flexibilidad a las políticas sobre importación de insumos productivos, a los requisitos exigidos a los inversionistas foráneos y a la transferencia de tecnología extranjera, y se otorgaron también mayores facilidades a las exportaciones manufacturadas. La gran mayoría de estas grandes empresas con capital extranjero concordó en que estos cambios les daban una mayor libertad para enfrentar la crisis y para manejar el desafío industrial.

Los resultados fueron notables. El nivel alcanzado por las exportaciones de manufacturas fue significativo; hubo considerable nueva IED en la industria y al parecer el sector manufacturero recuperó su histórica tasa de crecimiento económico. No obstante el aparente éxito, persisten dos aspectos inquietantes.

Primero, aunque es cierto que el nivel de exportaciones de manufacturas fue muy alto comparado con patrones históricos, éstas se concentraron más bien en actividades cubiertas por programas sectoriales, en especial el sector automotor. Los cuatro fabricantes de productos finales de esta muestra de empresas, contaron con el 60% del valor total de las exportaciones del año 1987. Ellas están integradas plenamente en la industria automotriz internacional. Los resultados de la encuesta muestran que las otras empresas están haciendo grandes esfuerzos para mejorar su competitividad internacional; sin embargo, no puede apreciarse el grado de éxito que han alcanzado en forma independiente. Cabe preguntarse ¿qué dimensión real tiene el éxito exportador fuera de aquel asociado al programa sectorial de la industria automotriz?

Segundo, existe cierta preocupación por la duración de los logros, ya que la mayoría de las grandes empresas automotrices con volúmenes sustanciales de exportaciones tendieron a apreciar los cambios de política en términos más bien coyunturales (muchas de sus inversiones ocurrieron antes de la crisis), mientras que otras empresas los interpretaron en términos permanentes. Por ejemplo, las empresas menores y con pequeños niveles de exportación contestaron que el nuevo reglamento sobre la IED produciría nuevas inversiones por parte de sus empresas. Cabe reflexionar sobre la perdurabilidad de lo alcanzado por las empresas más grandes, donde hasta el momento está concentrada la modernización industrial.

Notas

- 1/ Ros, J., "El debate sobre industrialización: el caso de México", Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnologías en América Latina, Cuadernos de la CEPAL, No. 63 (LC/G.1565-p), Santiago de Chile, 1990. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.90, II.G.5, p. 22.
- 2/ Ibid, p. 120.
- 3/ Banco Mundial, "Mexico After the Oil Boom: Refashioning a Development Strategy", Report No. 6659- ME, Washington D.C., 23 de junio 1987.
- 4/ Estados Unidos Mexicanos, Poder Ejecutivo Federal, Plan nacional de desarrollo 1989-1994, México D.F., junio de 1989, p. 57.
- 5/ Discurso del Presidente Carlos Salinas de Gortari con motivo de su visita a la CEPAL, publicado en Micronoticias, Edición especial, CEPAL, Santiago de Chile, 29 de marzo de 1990.
- 6/ Véase Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP), "Información básica para la toma de decisiones", México D.F., mayo de 1990 e "Información básica para la toma de decisiones, 1980-1988 Anual", México D.F., 25 de septiembre de 1989.
- 7/ Véase G. Ranis, "The MNC as an instrument of development", The MNC and Social Change, D. Apter y L. Goodman (eds.) Nueva York, Praeger Publishers, 1976, pp. 99 y 101. (Traducción no oficial.)
- 8/ Véase Héctor Hernández Cervantes, "Apertura comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversiones extranjeras", El mercado de valores, No. 10, México D.F., 15 de mayo de 1988 y Jaime Serra Puche, "Fomento industrial, comercio exterior e inversión extranjera", El mercado de valores, No. 3, México, D.F., febrero de 1989.
- 9/ Cifras para el sector manufacturero total, tomadas de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1987, México, D.F., INEGI.
- 10/ En la encuesta se pidió a los empresarios seleccionar tres factores en orden de preferencia. En la tabulación de estos resultados se ponderó la primera selección por tres, la segunda por dos y la tercera por uno. Los valores entre paréntesis significan el porcentaje de los 'votos' totales que correspondieron a estos factores. Los tres factores mencionados representaron el 53% de todas las respuestas recogidas y en este sentido hubo relativamente poca dispersión en las opiniones. El puntaje de cada factor, la dispersión de los tres factores juntos, y el valor analítico de los

10 factores mencionados en la sección anterior, son elementos a considerar en este tipo de pregunta.

11/ Como veremos más adelante, la falta de crédito externo creó la necesidad de inventar un mecanismo que permitiera el pago con moneda nacional en las operaciones externas de las empresas.

12/ "El FICORCA establece la posibilidad de proporcionar créditos en pesos a las empresas por el monto de sus adeudos exteriores. El 94 por ciento de los adeudos registrados habían optado por el procedimiento del crédito". Véase Arturo Guillén, (coordinador), La deuda externa, grillete de la Nación, México D.F., Ed. Nuestro Tiempo, 1989, p. 62.

13/ El primer programa de SWAPS operó en México desde 1986 hasta octubre de 1987 cuando no se aceptaron nuevas solicitudes (sin embargo inversiones derivadas de pedidos anteriores a esta fecha se realizaron posteriormente). Véase Dirección General de Comunicación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Manual operativo para la capitalización de pasivos y sustitución de deuda pública por inversión, México D.F., julio 1986.

14/ Las cinco alternativas ofrecidas a los encuestados variaban de "ninguno" a "gran éxito". Los resultados son el promedio sencillo de las respuestas. Los valores entre paréntesis son las medidas exactas utilizando una escala de ninguno = 0 y gran éxito = 5.

15/ Véase La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 9 de marzo de 1973.

16/ La política sobre transferencia de tecnología entre 1973 y 1982 estuvo fundada en La Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas. La ley dispone que todos los contratos y convenios sobre transferencia de tecnología estén inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

17/ El Gobierno adoptó algunas medidas nuevas en 1987 que modificaron la Ley de Invenciones y Marcas. Estas afectaron la patentabilidad de nuevos campos de actividad y la ampliación de la vigencia de las patentes de 10 a 14 años, así como los procedimientos administrativos.

Anexo 1

EL UNIVERSO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL
SECTOR MANUFACTURERO CON CAPITAL
EXTRANJERO, 1987

Rank	Empresa mexicana
1	* General Motors de México, S.A. de C.V
2	* Chrysler de México
3	* Ford Motor Company, S.A. de C.V
4	* Volkswagen de México, S.A de C.V.
5	Nissan Mexicana, S.A. de C.V.
6	* Celanese Mexicana, S.A.
7	* Kimberly Clark de México, S.A. de C.V.
8	* IBM de México, S.A.
9	* Cia. Nestlé, S.A. de C.V.
10	* Industrias Resistol S.A.
11	* Deltrónicos de Matamoros, S.A. de C.V.
12	* Grupo San Cristóbal, S.A. de C.V.
13	* Productos de Maíz, S.A.
14	Colgate Palmolive, S.A. de C.V.
15	* Cigarros La Tabacalera Mexicana, S.A. de C.V.
16	Partes de Televisión de Reynosa, S.A. de C.V.
17	* Spicer, S.A. de C.V. y subsidiarias
18	* Teleindustria Ericsson, S.A. de C.V.
19	* Procter & Gamble de México, S.A. de C.V.
20	Sabritas, S.A. de C.V.
21	* Du Pont, S.A. de C.V.
22	Tereftalatos Mexicanos, S.A.
23	* Industria Fotográfica Interamericana, S.A. de C.V.
24	* Fibras Químicas, S.A.
25	Anderson Clayton & Co., S.A.
26	* Cementos Tolteca, S.A. de C.V.
27	* Ciba-Geigy Mexicana, S.A. de C.V.
28	* Smurfit Cartón y Papel de México, S.A. de C.V.
29	* Petrocel, S.A.
30	* Philips Mexicana, S.A. de C.V.
31	* Cia. Hulera Euzkadi, S.A.
32	* Policyd, S.A. de C.V.
33	* Bacardi y Compañía, S.A. de C.V.
34	* Avon Cosméticos, S.A. de C.V.
35	* Ind. Purina, S.A. de C.V.
36	Cupro San Luis, S.A. de C.V.
37	The Coca Cola Export Corporations Suc. en México
38	Renault Industrias Mexicanas, S.A. de C.V.
39	Hules Mexicanos S.A.
40	* Syntex, S.A. de C.V.
41	* Nylon de México, S.A.
42	Nacional de Cobre, S.A. de C.V.
43	* Unicarb Industrial, S.A. de C.V.
44	* Cementos Anahuac del Golfo, S.A. de C.V.

45 Bayer de México, S.A. de C.V.
46 * Almexa, Grupo Aluminio, S.A. de C.V.
47 Industrias Vinícolas Petro Domeco, S.A. de C.V.
48 * Hewlett Packard de México, S.A. de C.V.
49 * Mexinox, S.A. de C.V.
50 * Vitro Flex, S.A.
51 * General Tire, S.A. de C.V.
52 * Richardson Vicks, S.A. de C.V.
53 * Ind. John Deere, S.A. de C.V. y subsidiarias
54 * Ici de México, S.A. de C.V.
55 Uniroyal, S.A. de C.V.
56 * Química Hoechst de México, S.A. de C.V.
57 Transmisiones y Equipos Mecánicos, S.A. de C.V.
58 Islo S.A.
59 General Foods de México, S.A. de C.V.
60 Polimeros de México, S.A. de C.V.
61 * Conek, S.A. de C.V.
62 Kellogg de México, S.A. de C.V.
63 * Moresa, S.A.
64 * Cummins, S.A.
65 Gillette de México y Cia. de C.V.
66 * Conductores Latincasa, S.A. de C.V.
67 Hulera el Centenario, S.A.
68 * Acumuladores Mexicanos, S.A. de C.V.
69 * Ideal Standard, S.A. de C.V.
70 Cementos Veracruz, S.A. de C.V.
71 * Chicle Adams, S.A. de C.V.
72 * Productos Carnation, S.A. de C.V.
73 Siemens, S.A. de C.V.
74 Mobil Oil de México, S.A. de C.V.
75 * Cyanamid de México, S.A. de C.V.
76 Elizondo, S.A. de C.V.
77 Panasonic de México, S.A. de C.V.
78 * Basf Mexicana, S.A. de C.V.
79 * Industrias Químicas de México, S.A. de C.V.
80 Tetraetilo de México, S.A.
81 * Química Fluor, S.A. de C.V.
82 Tetra Pak, S.A. de C.V.
83 Tapetes Luxor, S.A. de C.V.
84 Envases Generales Continental, S.A. de C.V.
85 * Metalsa, S.A.
86 * Cosbel, S.A. de C.V.
87 Focos, S.A.
88 Pond's de México, S.A. de C.V.
89 Black & Decker, S.A. de C.V.
90 Cerámica Regiomontana, S.A. de C.V.
91 Square D. de México, S.A. de C.V.
92 Kraft Foods de México, S.A. de C.V.
93 * Farmacéuticos Lakeside, S.A. de C.V.
94 * S.C. Johnson and Son, S.A. de C.V.
95 Aditivos Mexicanos, S.A. de C.V.

96	* Industrias Alimenticias Club, S.A. de C.V.
97	* Beiersdorf de México, S.A. de C.V.
98	* Eli Lilly y Cia. de México, S.A. de C.V.
99	* Singer Mexicana, S.A. de C.V.
100	Olympia de México, S.A. de C.V.
101	Sandoz de México, S.A. de C.V.
102	Rimir S.A. de C.V.
103	* Aga de México, S.A. de C.V.

* = Empresas entrevistadas que forman parte de la muestra.

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales de la Organización de Naciones Unidas.

ANEXO 2: Información básica de los factores analíticos.

Empresa Mexicana	Las 10 Primeras (por ventas)	Sector Económico (CIIU)	Rel. con el Auto-motriz	Participación Mercado Nacional (%)	% Extranjera (>25)	País de Origen	Acciones listadas en Bolsa	Volumen Exportaciones (\$ mil millones)	Categoría Exportaciones (% ventas)	Mercado Exportaciones	Aumento Particip. Merc. Nac.
General Motors de México	diez	384	sí	01-25	>50	EE.UU.		>500	50-79	EE.UU.	sí
Chrysler de México	diez	384	sí	01-25	>50	EE.UU.		>500	>80	EE.UU.	
Ford Motor Company S.A.	diez	384	sí	01-25	>50	EE.UU.		>500	50-79	EE.UU.	sí
Volkswagen de México	diez	384	sí	01-25	>50	Otro		126-500	25-49	otro	
Celanese Mexicana SA	diez	351		>50	Mixta	Otro	sí	126-500	25-49	otro	
Kimberly Clark de México SA	diez	341		26-50	Mixta	EE.UU.	sí	032-125	10-24	EE.UU.	
IBM de México SA	diez	382		26-50	>50	EE.UU.		126-500	50-79	EE.UU.	sí
Nestlé SA Cía.	diez	311		>50	>50	Otro		01-31	01-09	EE.UU.	
Ind. Resistol SA (IRSA)	diez	351		>50	Mixta	EE.UU.	sí	032-125	10-24	EE.UU.	
Deltrónicos de Matamoros	diez	383	sí	0	>50	EE.UU.		126-500	>80	EE.UU.	
Grupo San Cristóbal	otra	341		26-50	Mixta	EE.UU.	sí	032-125	10-24	EE.UU.	
Productos de Maíz, SA	otra	311		>50	>50	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Cigarros La Tabacalera Mexicana	otra	314		26-50	Mixta	EE.UU.	sí	0	0	ninguno	
Spicer y Subs.	otra	384	sí	26-50	Mixta	EE.UU.	sí	032-125	10-24	EE.UU.	
Teleindustria Ericsson	otra	383		>50	>50	Otro	sí	01-31	01-09	otro	
Procter & Gamble de México	otra	352		26-50	>50	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Dupont	otra	352		>50	>50	EE.UU.		032-125	25-49	otro	
Ind. Fotográfica Inter.	otra	352		01-25	>50	EE.UU.		032-125	50-79	otro	
Fibras Químicas SA	otra	351		26-50	Mixta	Otro		032-125	25-49	EE.UU.	
Cementos Tolteca SA	otra	369		01-25	Mixta	Otro	sí	01-31	01-09	EE.UU.	sí
Ciba-Geigy Mexicana	otra	352		26-50	>50	Otro		01-31	01-09	otro	
Smurfit Cartón y Papel de México SA	otra	341		01-25	>50	Otro		01-31	01-09	EE.UU.	
Petrocel	otra	351		>50	Mixta	EE.UU.		032-125	50-79	otro	
Philips Mexicana SA	otra	383		26-50	>50	Otro		01-31	01-09	EE.UU.	
Cía. Mulera Euzkadi	otra	355	sí	26-50	Mixta	EE.UU.	sí	01-31	01-09	EE.UU.	
Policyd SA	otra	351		26-50	Mixta	EE.UU.		032-125	50-79	EE.UU.	
Bacardi y Cía. SA	otra	313		26-50	>50	Otro	sí	01-31	01-09	otro	sí
Avon Cosmetics	otra	352		26-50	>50	EE.UU.		0	0	ninguno	
Industrias Purina	otra	312		26-50	Mixta	EE.UU.	sí	0	0	ninguno	
Syntex	otra	352		26-50	>50	Otro		01-31	10-24	EE.UU.	sí
Nylon de México SA	otra	351		26-50	Mixta	EE.UU.		01-31	10-24	EE.UU.	
UNICARB Industrial	otra	369		>50	Mixta	EE.UU.	sí	01-31	10-24	otro	
Cementos Anahuac del Golfo SA	otra	369		01-25	Mixta	Otro		032-125	50-79	EE.UU.	sí
Almexa	otra	372		26-50	Mixta	EE.UU.	sí	01-31	01-09	otro	sí
Hewlett Packard de México	otra	382		01-25	>50	EE.UU.		032-125	25-49	EE.UU.	sí
Mexinox	otra	371		26-50	>50	Otro		032-125	50-79	EE.UU.	sí
Vitro Flex SA	otra	362	sí	0	Mixta	EE.UU.		032-125	>80	EE.UU.	
General Tire	otra	355	sí	01-25	>50	EE.UU.	sí	032-125	25-49	EE.UU.	
Richardson Vicks	otra	352		26-50	>50	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Ind. John Deere SA	otra	382		>50	Mixta	EE.UU.	sí	01-31	01-09	EE.UU.	sí
ICI de México	otra	351		26-50	>50	Otro		01-31	01-09	otro	sí
Química Hoechst de México SA	otra	351		01-25	>50	Otro		0	01-09	ninguno	
CONEX	otra	382		01-25	>50	EE.UU.		01-31	25-49	EE.UU.	sí
Motores y Refacciones SA	otra	384	sí	26-50	Mixta	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Cummins de México SA	otra	384	sí	>50	Mixta	EE.UU.	sí	01-31	25-49	EE.UU.	
Conductores Latincasa	otra	383		26-50	Mixta	Otro	sí	01-31	01-09	EE.UU.	
Acumuladores Mexicanos SA	otra	383	sí	>50	Mixta	EE.UU.		0	0	ninguno	
Ideal Standard	otra	361		26-50	>50	EE.UU.		01-31	10-24	EE.UU.	
Chicle Adams	otra	311		>50	>50	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Productos Carnation	otra	311		>50	>50	Otro		0	0	ninguno	
Cyanamid de México	otra	352		01-25	>50	EE.UU.		01-31	25-49	otro	sí
Basf Mexicana SA	otra	351		>50	>50	Otro		01-31	01-09	otro	
Ind. Químicas de México SA	otra	351		01-25	>50	EE.UU.		01-31	25-49	EE.UU.	sí
Química Fluor	otra	351		01-25	Mixta	EE.UU.		032-125	80	EE.UU.	sí
Metalsa, SA	otra	384	sí	>50	Mixta	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Cosbel	otra	352		01-25	>50	Otro		0	01-09	ninguno	
Farmacéuticos Lakeside	otra	352		>50	>50	Otro		01-31	01-09	otro	
S.C. Johnson and Son	otra	351		01-25	>50	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Industrias Alimenticias Club	otra	311		26-50	>50	Otro		0	0	ninguno	
Beiersdorf de México	otra	352		26-50	>50	Otro		01-31	01-09	otro	
Eli Lilly y Cía de México	otra	352		>50	>50	EE.UU.		01-31	10-24	otro	
Singer	otra	382		01-25	>50	EE.UU.		01-31	01-09	EE.UU.	
Aga de México	otra	351		26-50	>50	Otro		0	0	ninguno	

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/CET de la Organización de Naciones Unidas

Anexo 3

LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN MEXICO

Opiniones de las principales empresas manufactureras
con capital extranjero

Para la mayoría de los países en desarrollo el proceso de industrialización se caracteriza por dos etapas: la fase más fácil de la sustitución de importaciones, en la cual se producen localmente bienes con un relativo bajo grado de tecnología, y la fase más difícil, que combina la sustitución de importaciones (en la cual se fabrican productos con mayor grado de complejidad tecnológica) con la exportación de bienes manufacturados. En la transición de una fase a otra "el papel de la tecnología apropiada y las combinaciones del producto para la penetración de los mercados internacionales se hace mucho más importante. Se puede entonces pensar en una combinación productiva y beneficiosa de las ventajas de las empresas transnacionales, con su registro global de mercados y tecnología, y los crecientes conocimientos locales, basada en la especificidad y particularidades de la dotación local de recursos y los factores institucionales locales ... Bajo condiciones generalmente más competitivas existe una creciente necesidad de obtener la combinación adecuada de tecnologías importadas y adaptadas y las combinaciones de producto que aseguren la expansión hacia el exterior del sector industrial". 1/

Por esta razón, la transición de la primera a la segunda fase del proceso de industrialización depende en cierto grado del papel de las empresas transnacionales.

El modelo mexicano de industrialización tuvo mucho éxito, si se mide por la tasa de crecimiento del sector manufacturero después de la Segunda Guerra Mundial y hasta los años setenta. Uno de los más altos stocks de inversión extranjera directa en los países en desarrollo se acumuló en el sector. No obstante, problemas estructurales de la mencionada transición de la segunda fase del

1/ Véase G. Ranis, "The MNC as an Instrument of Development", en D. Apter y L. Goodman (eds.), The MNC and Social Change, Praeger Publishers, Nueva York, 1976, pp. 99 y 101.

proceso de industrialización se hicieron presente y sólo el ingreso de divisas provenientes de masivos créditos externos y nuevas exportaciones petroleras prolongaron el crecimiento del sector hasta los años ochenta cuando la crisis internacional de la deuda externa se desencadenó a raíz de la incapacidad de México de servir sus obligaciones externas. El fuerte ajuste que llevaron adelante las autoridades mexicanas se destinó a solucionar ambos problemas, es decir, las exigencias de la deuda externa y la plena transición a la segunda fase del proceso de industrialización. A pesar de la caída de la inversión como resultado de la recesión económica, la inversión extranjera directa y la tecnología extranjera se definieron como indispensables para el ajuste económico y la transición industrial. Por eso, las empresas transnacionales son ahora doblemente importantes como agentes económicos en el proceso mexicano de industrialización. 2/

La intención de la presente encuesta es indagar sobre las perspectivas y las reacciones de las principales empresas manufactureras con capital extranjero, en relación con estos temas. Interesan las opiniones sobre la situación de precrisis 1973-1982, y de crisis 1982-1989, la evaluación de las políticas oficiales sobre industria, inversión extranjera, promoción de exportaciones industriales, transferencia de tecnología y subcontratación; su visión sobre México como país receptor de inversión extranjera directa y su apreciación sobre los cambios en su propia empresa durante este período. Así se podría evaluar mejor la experiencia mexicana.

* * *

Hay que dejar en claro que esta encuesta es totalmente confidencial y que los resultados serán presentados solamente en forma agregada. Además, la primera versión de los resultados serán enviados a las personas entrevistadas a fin de recibir sus comentarios antes de la distribución general de los resultados. Cabe mencionar que el destacado apoyo administrativo del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) fue determinante en hacer llegar la encuesta a las principales empresas manufactureras con capital extranjero.

2/ Véase, Héctor Hernández Cervantes, "Apertura Comercial y Proteccionismo; Fomento Industrial e Inversiones Extranjeras", El Mercado de Valores, número 10, 15 de mayo de 1988, y Jaime Serra Puche, "Fomento Industrial, Comercio Externo e Inversiones Extranjeras", El Mercado de Valores, número 3, febrero de 1989.

LA ENCUESTA

I. La crisis, 1982-89

1. Seleccione y ordene los tres factores que en su opinión han tenido mayor impacto sobre el desempeño de la economía mexicana durante el período 1982-89. Explique sucintamente su elección.

la demanda interna	☐	_____
el precio internacional del petróleo	☐	_____
el tipo de cambio	☐	_____
la deuda externa	☐	_____
la tasa de interés nacional	☐	_____
la tasa de interés internacional	☐	_____
la disponibilidad de divisas	☐	_____
las importaciones	☐	_____
las leyes comerciales norteamericanas	☐	_____
la deuda interna	☐	_____
la industria maquiladora	☐	_____
la inversión extranjera directa (IED)	☐	_____
la transferencia de tecnología extranjera	☐	_____
las exportaciones	☐	_____
los salarios reales	☐	_____
el acceso al mercado norteamericano	☐	_____
la presión demográfica	☐	_____
el sistema político nacional	☐	_____
el crédito interno	☐	_____
otro: _____	☐	_____
otro: _____	☐	_____
otro: _____	☐	_____

2. Seleccione y ordene los tres factores que en su opinión han tenido mayor impacto en el desempeño de su empresa durante el período 1982-89. Explique sucintamente su elección.

la demanda interna	☐	_____
el precio internacional del petróleo	☐	_____
el tipo de cambio	☐	_____
la deuda externa	☐	_____
la tasa de interés nacional	☐	_____
la tasa de interés internacional	☐	_____
la disponibilidad de divisas	☐	_____
las importaciones	☐	_____
las leyes comerciales norteamericanas	☐	_____
la deuda interna	☐	_____
la industria maquiladora	☐	_____
la inversión extranjera directa	☐	_____
la transferencia de tecnología extranjera	☐	_____
las exportaciones	☐	_____
los salarios reales	☐	_____
el acceso al mercado norteamericano	☐	_____
la presión demográfica	☐	_____
el sistema político nacional	☐	_____
el crédito interno	☐	_____
otro: _____	☐	_____
otro: _____	☐	_____
otro: _____	☐	_____

3. a) ¿Qué porcentaje ocupa actualmente el producto principal de su empresa dentro del mercado nacional (incluyendo importaciones)?

Menos del 25% ☐ Entre el 25% y el 50% ☐ Más del 50% ☐

b) ¿Ha cambiado significativamente durante el período de crisis?

sí ☐ no ☐

4. Durante el período de crisis de 1982-89 la capacidad de su empresa de competir internacionalmente, es decir, de colocar más exportaciones en el exterior como porcentaje de ventas totales, se ha:

- ☐ mejorado
☐ desmejorado
☐ mantenido igual

Explique: _____

5. ¿Ha efectuado su empresa inversiones mayores (por ejemplo para: ampliar sus plantas productivas, abrir nuevas líneas de producción, entrar a nuevos mercados, etc.) durante este período de crisis?

sí ☐ no ☐

Explique: _____

6. ¿Estima usted que su empresa es más eficiente ahora que antes de la crisis?

sí ☐ no ☐

Explique: _____

7. a) Desde el año 1982, qué instrumentos ha utilizado su empresa para enfrentar la crisis financiera:

a) Deuda contratada originalmente en pesos:

- ☐ capitalización directa
- ☐ reestructuración negociada con acreedores
- ☐ reestructuración impuesta por el acreedor
- ☐ prepago
- ☐ otro: _____

b) Deuda contratada originalmente en moneda extranjera:

- ☐ capitalización directa
- ☐ reestructuración negociada con acreedores
- ☐ reestructuración negociada con casa matriz
- ☐ reestructuración impuesta por el acreedor
- ☐ reestructuración impuesta por casa matriz
- ☐ prepago
- ☐ FICORCA (acceso preferencial a divisas subsidiadas)
- ☐ conversión a deuda en pesos
- ☐ otro: _____

c) ¿Cuál ha sido el instrumento más importante?

d) ¿Ha utilizado su empresa el mecanismo de sustituir deuda pública por inversión (SWAPs)?

☐

si

☐

no

9. ¿Qué elementos han sido más efectivos en el esfuerzo de su empresa para enfrentar el período de crisis? Elija tres y ordénelos explicando sucintamente su elección.

nuevas oportunidades de exportar	☐	_____
el programa maquiladora	☐	_____
la reducción de costos de producción	☐	_____
mayor acceso a tecnología extranjera	☐	_____
el apoyo financiero de la casa matriz	☐	_____
el mejoramiento en la calidad de su producción	☐	_____
la nueva política de apertura comercial	☐	_____
la nueva estrategia de la casa matriz	☐	_____
la nueva política sobre IED	☐	_____
nuevo acceso al mercado norteamericano	☐	_____
el programa de sustituir deuda por inversión	☐	_____
el apoyo financiero de grupos nacionales	☐	_____
el apoyo financiero del Gobierno Nacional	☐	_____
el apoyo tecnológico de la casa matriz	☐	_____
la nueva estrategia de su empresa	☐	_____
la innovación tecnológica	☐	_____
la nueva política de promover exportaciones	☐	_____
otro: _____	☐	_____
otro: _____	☐	_____
otro: _____	☐	_____

9. En resumen, ¿qué medios ha utilizado su empresa para enfrentar la crisis del período 1982-89? Elija tres y ordénelos.

- ☐ industriales/productivos
- ☐ financieros
- ☐ administrativos
- ☐ tecnológicos
- ☐ comerciales
- ☐ políticos
- ☐ otro: _____

Explique su elección: _____

10. En su opinión ¿qué agentes económicos han sido más perjudicados por la crisis? Ordene sus tres elecciones.

- ☐ empresas nacionales pequeñas y medianas
- ☐ el aparato estatal en general
- ☐ empresas extranjeras
- ☐ empresas nacionales grandes
- ☐ sectores populares
- ☐ grupos financieros nacionales
- ☐ grupos financieros extranjeros
- ☐ empresas estatales
- ☐ grupos comerciales
- ☐ la burocracia
- ☐ empresas mixtas
- ☐ la clase media
- ☐ otros: _____

II. La política industrial y de promoción de exportaciones
1973-89

1. a) Si se puede separar la meta de sustitución de importaciones en las industrias tecnológicamente más complejas (sii complejas) de la promoción de exportaciones manufactureras (X manuf.), ¿en cuál se ha tenido más éxito?

_____ sustitución de importaciones industriales complejas

_____ promoción de exportaciones manufactureras

b) Separando el período 1973-89 en dos subperíodos 1973-82 y 1982-1989, ¿cuál meta ha tenido más éxito y en qué período?

1973-82

1982-89

_____ sii complejas

_____ sii complejas

_____ X manuf.

_____ X manuf.

c) En su opinión, ¿qué resultado ha tenido la política de fomentar la transición de sustitución de importaciones industriales fácil a sustitución de importaciones industriales difíciles/exportaciones manufactureras

en el subperíodo 1973-82?

☐
☐
☐
☐
☐

ninguna

escaso

regular

exitoso

gran éxito

en el subperíodo 1982-89?

☐
☐
☐
☐
☐

ninguna

escaso

regular

exitoso

gran éxito

3. ¿Qué sectores económicos se han beneficiado más con la política industrial? Seleccione uno por cada grupo durante el período.

a) Sectores industriales:

1973-82 1982-89

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| ☐ | ☐ | productos alimenticios (incluidos bebidas y tabaco) |
| ☐ | ☐ | la industria textil |
| ☐ | ☐ | fabricación del papel y sus productos |
| ☐ | ☐ | la industria química y sus productos |
| ☐ | ☐ | la petroquímica |
| ☐ | ☐ | la farmacéutica |
| ☐ | ☐ | productos minerales no metálicos |
| ☐ | ☐ | las industrias metálicas básicas |
| ☐ | ☐ | fabricación de productos metálicos |
| ☐ | ☐ | maquinaria |
| ☐ | ☐ | la industria automotriz |
| ☐ | ☐ | otro: (especifique) _____ |

b) Tipo de bien:

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---------------------------|
| ☐ | ☐ | bienes de consumo |
| ☐ | ☐ | bienes de capital |
| ☐ | ☐ | bienes intermedios |
| ☐ | ☐ | otro: (especifique) _____ |

(Continúa en página siguiente)

c) Sectores exportadores:

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| ☐ | ☐ | industria maquiladora |
| ☐ | ☐ | industrias exportadoras (mas de la mitad hasta 79% de su producción) |
| ☐ | ☐ | industrias no exportadoras (menos del 10% de su producción) |
| ☐ | ☐ | industrias con niveles de exportación entre 11 y 50% de su producción |
| ☐ | ☐ | otro: _____ |

4. ¿Qué agentes económicos se han beneficiado más con la política industrial? Ordene sus tres elecciones.

- | <u>1973-82</u> | <u>1982-89</u> | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| ☐ | ☐ | empresas extranjeras |
| ☐ | ☐ | el aparato estatal en general |
| ☐ | ☐ | sectores populares |
| ☐ | ☐ | empresas nacionales pequeñas y medianas |
| ☐ | ☐ | empresas nacionales grandes |
| ☐ | ☐ | grupos financieros nacionales |
| ☐ | ☐ | grupos financieros extranjeros |
| ☐ | ☐ | empresas estatales |
| ☐ | ☐ | grupos comerciales |
| ☐ | ☐ | la burocracia |
| ☐ | ☐ | empresas mixtas |
| ☐ | ☐ | la clase media |
| ☐ | ☐ | otros: _____ |

5. En general, ¿cuáles han sido los instrumentos más importantes utilizados por la política de promoción de las exportaciones manufactureras de México? Elegir y ordenar tres de ellos.

<u>1973</u>	<u>1982</u>	
<u>-82</u>	<u>-89</u>	
☐	☐	el tipo de cambio
☐	☐	incentivos fiscales (ejemplo drawback)
☐	☐	incentivos financieros: especifique: _____
☐	☐	el programa maquilador
☐	☐	integración latinoamericana:
		- acuerdos de complementación
☐	☐	- preferencias arancelarias
☐	☐	acceso al mercado norteamericano
☐	☐	obligaciones de programas sectoriales de fomento
☐	☐	otros acuerdos comerciales binacionales
☐	☐	afiliarse al GATT
☐	☐	incentivar cambios en la estrategia de la casa matriz
☐	☐	la nueva política de apertura comercial
☐	☐	otro: (especifique) _____
☐	☐	otro: _____
☐	☐	otro: _____

6. ¿Qué proporción del valor de la producción de su empresa se dedica actualmente a exportaciones?

0%	☐	1 - 10%	☐	11 - 25%	☐
26 - 49%	☐	50 - 79%	☐	80% o más	☐

7. ¿Ha aumentado la participación de las exportaciones en las ventas totales de su empresa durante el período 1973-89

	<u>si</u>	<u>no</u>
1973 - 82?	☐	☐
1982 - 89?	☐	☐
1973 - 89?	☐	☐

Elija y ordene los tres factores más importantes que justifiquen los cambios ocurridos.

<u>1973</u> <u>-82</u>	<u>1982</u> <u>-89</u>	
☐	☐	el tipo de cambio
☐	☐	incentivos fiscales (ejemplo drawback)
☐	☐	incentivos financieros: especifique: _____
☐	☐	el programa maquilador
☐	☐	integración latinoamericana:
		- acuerdos de complementación
☐	☐	- preferencias arancelarias
☐	☐	acceso al mercado norteamericano
☐	☐	otros acuerdos comerciales binacionales
☐	☐	afiliarse al GATT
☐	☐	incentivar cambios en la estrategia de la casa matriz
☐	☐	la nueva política de apertura comercial
☐	☐	otro: (especifique) _____
☐	☐	otro: _____
☐	☐	otro: _____

8. ¿Qué impedimentos tiene su empresa para exportar más?
Elija tres alternativas y ordénelas.

- ☐ alto costo o mala calidad del insumo nacional
- ☐ tipo de cambio sobrevaluado
- ☐ altos aranceles para la importación de insumos o maquinaria
- ☐ alto costo de tecnología extranjera necesaria
- ☐ falta de acceso a tecnología apropiada
- ☐ dificultad de contratar la tecnología extranjera por restricciones de la política oficial nacional
- ☐ cláusulas restrictivas que contiene el actual contrato de tecnología o la licencia de propiedad industrial
- ☐ desconocimiento de mercados externos
- ☐ falta o insuficiencia de financiamiento de exportaciones
- ☐ falta de saldos exportables debido a la creciente demanda del mercado nacional
- ☐ falta de saldos exportables debido a pequeña escala de producción
- ☐ falta de capital o alto costo de los préstamos nacionales prohíben ampliar la producción
- ☐ el nivel de los salarios nacionales no es competitivo internacionalmente
- ☐ incapacidad de competir internacionalmente con respecto a control de calidad
- ☐ alto costo de flete para exportación
- ☐ alto costo de la energía nacional
- ☐ insuficiente capacitación o preparación técnica de fuerza laboral
- ☐ otro: (especifique) _____
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____

III. La política sobre inversión extranjera directa

1. En su opinión, ¿cuáles han sido en general los objetivos principales perseguidos por la política sobre inversión extranjera durante el período 1973-1989? Elija tres y ordénelos de acuerdo a su jerarquía y prioridad.

<u>1973</u> <u>-82</u>	<u>1982</u> <u>-89</u>	
☐	☐	dirigir la IED a sectores o actividades específicas
☐	☐	promover la desconcentración industrial en las principales ciudades
☐	☐	limitar las remesas externas de utilidades, regalías, intereses, etc.
☐	☐	asegurar que la IED sea complementaria con la nacional
☐	☐	promover las empresas mixtas
☐	☐	reducir la incidencia de posiciones monopolísticas en el mercado nacional
☐	☐	mejorar la transferencia de tecnología extranjera
☐	☐	fomentar la modernización industrial
☐	☐	fomentar las exportaciones industriales
☐	☐	complementar la apertura comercial
☐	☐	incentivar la IED
☐	☐	incentivar la captación de créditos externos
☐	☐	reducir la incidencia de precios de transferencia en las importaciones
☐	☐	fomentar la nueva IED frente a la reinversión
☐	☐	reservar el crédito local a empresas nacionales
☐	☐	mejorar la balanza comercial de las empresas extranjeras

(Continúa en página siguiente)

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| ☐ | ☐ | reducir la concentración de capital industrial |
| ☐ | ☐ | conocer mejor la naturaleza de la participación extranjera |
| ☐ | ☐ | coadyuvar a enfrentar la crisis de la deuda |
| ☐ | ☐ | coordinar la participación extranjera con las metas de la política económica |
| ☐ | ☐ | desregular y simplificar la parte administrativa |
| ☐ | ☐ | limitar la IED en sectores particulares (autopartes, petroquímica, etc.) |
| ☐ | ☐ | otros: (especifique): |

2. En el caso de su empresa, ¿qué aspectos de la política oficial han influido en el desarrollo de su empresa durante los dos subperíodos mencionados? Elija tres y ordénelos.

- | <u>1973</u> | <u>1982</u> | |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <u>-82</u> | <u>-89</u> | |
| ☐ | ☐ | dirigir la IED a sectores o actividades específicas |
| ☐ | ☐ | promover la desconcentración industrial en las principales ciudades |
| ☐ | ☐ | limitar las remesas externas de utilidades, regalías, intereses |
| ☐ | ☐ | asegurar que la IED sea complementaria con la nacional |
| ☐ | ☐ | promover las empresas mixtas |
| ☐ | ☐ | reducir la incidencia de posiciones monopolísticas en el mercado nacional |
| ☐ | ☐ | mejorar la transferencia de tecnología extranjera |
| ☐ | ☐ | fomentar las exportaciones industriales |
| ☐ | ☐ | complementar la apertura comercial |
- (Continúa en página siguiente)

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| ☐ | ☐ | incentivar la IED |
| ☐ | ☐ | incentivar la captación de créditos externos |
| ☐ | ☐ | reducir la incidencia de precios de transferencia en las importaciones |
| ☐ | ☐ | fomentar la IED nueva frente a la reinversión |
| ☐ | ☐ | reservar el crédito local a empresas nacionales |
| ☐ | ☐ | mejorar la balanza comercial de las empresas extranjeras |
| ☐ | ☐ | conocer mejor la naturaleza de participación extranjera |
| ☐ | ☐ | coadyuvar a enfrentar la crisis de la deuda |
| ☐ | ☐ | coordinar la participación extranjera con las metas de la política económica |
| ☐ | ☐ | desregular y simplificar la parte administrativa |
| ☐ | ☐ | limitar la IED en sectores particulares (autopartes, petroquímica, etc.) |
| ☐ | ☐ | otro: (especifique) _____ |
| ☐ | ☐ | otro: _____ |
| ☐ | ☐ | otro: _____ |

3. ¿Cree usted que el sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y canalizar la inversión extranjera logró sus metas

a) durante el subperíodo 1973-82?

☐	☐	☐	☐	☐
totalmente	en gran parte	medianamente	parcialmente	no logró

b) durante el subperíodo 1982-89?

☐	☐	☐	☐	☐
totalmente	en gran parte	medianamente	parcialmente	no logró

4. Durante el período previo a la liberalización de la política sobre IED, ¿su empresa se nacionalizó, es decir se convirtió de empresa extranjera a empresa mixta?

sí ☐ no ☐

5. Durante el período reciente, ¿aumentó la participación extranjera en el capital social de su empresa?

sí ☐ no ☐

6. ¿El reglamento de mayo de 1989 resultará en nueva inversión extranjera por parte de su empresa?

sí ☐ no ☐

Si es afirmativo, ¿cuáles de los siguientes elementos del nuevo reglamento fomentarán una nueva inversión por parte de su empresa?

Elija tres y ordénelos.

- ☐ el nuevo y amplio tope máximo de inversión extranjera automático (US\$ 100 millones)
- ☐ la nueva disposición que permite a los inversionistas extranjeros ampliar bajo condiciones específicas su participación en el capital social de las empresas
- ☐ la reducción o ausencia de requisitos con respecto al grado de integración nacional
- ☐ la introducción del concepto de inversión neutra
- ☐ el nuevo enfoque no restrictivo de fomentar IED
- ☐ la nueva disposición que permite a los inversionistas extranjeros invertir en sectores económicos antes restringidos
- ☐ desregulación y simplificación de la parte administrativa

(Continúa en página siguiente)

- ☐ la definición explícita del grado de participación extranjera en seis categorías de regulación específica
- ☐ la posibilidad de convertir empresas mixtas en subsidiarias
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____

IV. La transferencia de tecnología extranjera y la subcontratación

1. En su opinión, ¿cuáles de las metas explícitas de la política sobre desarrollo y transferencia de tecnología han incidido en la adquisición de tecnología extranjera en México? Elija tres y ordénelos.

<u>1973</u>	<u>1982</u>
<u>-82</u>	<u>-89</u>

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| ☐ | ☐ | límite sobre el pago de regalías de cada contrato |
| ☐ | ☐ | registro obligatorio de los contratos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología |
| ☐ | ☐ | concertar un plazo fijo para la transferencia de tecnología |
| ☐ | ☐ | programas concretos de asimilación tecnológica a nivel de empresa |
| ☐ | ☐ | apoyar el programa México (fomentar el desarrollo tecnológico nacional) |
| ☐ | ☐ | medidas en materia de invenciones y marcas (propiedad industrial) |
| ☐ | ☐ | desregulación y simplificación administrativa |
| ☐ | ☐ | reorientación de la demanda tecnológica hacia fuentes internas |

☐☐

La prohibición de cláusulas negativas en los contratos, como por ejemplo:

- los límites a la investigación o al desarrollo tecnológico del comprador ☐
- la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes o materias primas de un determinado origen ☐
- los límites a la exportación de la producción del comprador ☐
- los límites a los volúmenes de producción o a la imposición sobre los precios de venta para la producción del comprador ☐
- las obligaciones del comprador de guardar la información técnica suministrada por el proveedor más allá de los términos de vigencia del contrato ☐

☐☐

otro: _____

☐☐

otro: _____

☐☐

otro: _____

2. En su opinión, ¿cuáles de las metas explícitas de la política sobre desarrollo y transferencia de tecnología han incidido en la adquisición de tecnología extranjera por parte de su empresa? Elija tres y ordénelos.

<u>1973</u>	<u>1982</u>
<u>-82</u>	<u>-89</u>

☐☐

límite sobre el pago de regalías de cada contrato

☐☐

registro obligatorio de los contratos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología

☐☐

fijar un plazo específico para la transferencia de tecnología

☐☐

programas concretos de fomento tecnológico a nivel de empresa

- | | | | |
|--|--------------------------|--|--------------------------|
| ☐ | ☐ | apoyar programa México (fomentar el desarrollo tecnológico nacional) | |
| ☐ | ☐ | medidas en materia de invenciones y marcas (propiedad industrial) | |
| ☐ | ☐ | desregulación y simplificación administrativa | |
| ☐ | ☐ | reorientación de la demanda hacia fuentes internas | |
| ☐ | ☐ | La prohibición de las siguientes cláusulas negativas en los contratos: | |
| - los límites a la investigación o al desarrollo tecnológico del comprador | | | ☐ |
| - la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes o materias primas de un determinado origen | | | ☐ |
| - los límites a la exportación de la producción del comprador | | | ☐ |
| - los límites a los volúmenes de producción o a la imposición sobre los precios de venta para la producción del comprador | | | ☐ |
| - las obligaciones del comprador de guardar la información técnica suministrada por el proveedor más allá de los términos de vigencia del contrato | | | ☐ |
| ☐ | ☐ | otro: _____ | |
| ☐ | ☐ | otro: _____ | |
| ☐ | ☐ | otro: _____ | |

3. ¿Cree usted que el sistema administrativo para evaluar, autorizar y registrar los contratos de transferencia de tecnología extranjera logró sus metas

a) durante el subperíodo 1973-82?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐
totalmente en gran parte medianamente parcialmente no logró

b) durante el subperíodo 1982-89?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐
totalmente en gran parte medianamente parcialmente no logró

4. Si usted considera que el nuevo reglamento (enero 1990) sobre el control y registro de la transferencia de tecnología facilitará la adquisición de tecnología extranjera por parte de su empresa, ¿cuáles de los siguientes elementos serán más importantes? Elija tres y ordene sus selecciones.

- ☐ la eliminación de límites al pago de regalías
- ☐ la prolongación de las provisiones de confidencialidad más allá del plazo original del contrato
- ☐ la mayor flexibilidad en relación con la selección, negociación, asimilación y desarrollo de tecnología
- ☐ la simplificación administrativa con respecto al registro y autorización de los contratos
- ☐ la asistencia técnica de SECOFI para promover la selección, contratación, adaptación y asimilación de tecnología extranjera
- ☐ otros: _____

5. ¿De dónde proviene la tecnología básica de su producto principal?

- ☐ empresa propia
- ☐ de proveedores nacionales fuera de la empresa
- ☐ de la casa matriz
- ☐ de proveedores internacionales fuera de la empresa
- ☐ otro: _____

6. Si la tecnología viene por vía de un contrato, ¿cuáles son los objetivos contractuales? Indique los tres principales y ordene sus elecciones:

- ☐ la concesión, cesión o autorización del uso de marcas
- ☐ la concesión o cesión del uso de patentes de invención o de mejoras y de los certificados de invención
- ☐ la concesión o cesión de explotación de modelos y dibujos industriales
- ☐ la concesión o autorización del uso de nombres comerciales
- ☐ la transmisión de conocimiento técnico mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades
- ☐ la asistencia técnica en cualquier forma que ésta se preste
- ☐ la provisión de ingeniería básica o de detalle
- ☐ servicio de operación o administración de empresas
- ☐ servicio de asesoría, consultoría y supervisión, cuando se presten por personas físicas o morales extranjeras o sus subsidiarias, independientemente de su domicilio
- ☐ otro: _____

7. ¿Por qué seleccionaron esta tecnología? Ordene los tres factores más importantes.

- ☐ precio
- ☐ calidad
- ☐ renombre del proveedor
- ☐ exigencia de la casa matriz
- ☐ provisión de insumos importados
- ☐ transmisión de conocimientos técnicos
- ☐ uso de patente
- ☐ uso de marca registrada

- ☐ leasing, franquicias
- ☐ asistencia técnica: preinversión
- ☐ asistencia técnica: administración
- ☐ asistencia técnica: marketing
- ☐ asistencia técnica: capacitación
- ☐ asistencia técnica: reparación de equipos y/o
mantención
- ☐ asistencia técnica: control de calidad
- ☐ proyecto llave en mano (turn-key)
- ☐ financiamiento asociado
- ☐ requisitos del sistema administrativo nacional para
registrar y controlar tecnología
- ☐ acceso a mercados externos
- ☐ facilidad de pago
- ☐ otro (especifique) _____
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____

8. ¿Cuáles fueron los principales beneficios de la transferencia de tecnología para su empresa? (Elija tres alternativas y ordénelas)

- ☐ reducción de costos (explique: _____)
- ☐ aumento de la competitividad en el mercado nacional
- ☐ aumento de la competitividad internacional
- ☐ aumento de la capacidad productiva
- ☐ incorporación de nuevos productos
- ☐ racionalización del proceso de producción
- ☐ aumento de capacitación para los empleados
- ☐ mantención de la línea de producción

- ☐ acceso al mercado internacional
- ☐ reemplazo de productos y/o procesos de producción
- ☐ transferencia de capitales a la casa matriz
- ☐ otro (especifique): _____
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____

9. a) ¿Qué proporción del valor total de la producción de su empresa corresponde a subcontratos nacionales, es decir, a la contratación local de componentes, piezas o subensamblaje esenciales para el producto final?

- 0% ☐ 1 - 10% ☐ 11 - 25% ☐
 26 - 50% ☐ más del 50% ☐

b) ¿Tiene su empresa o la casa matriz una participación directa en el capital social de la empresa subcontratista?

- ☐ si ☐ no

c) Si subcontratan, ¿cuáles son los principales motivos de su empresa? Ordene sus tres selecciones según prioridad.

- ☐ simplificar la operación de la planta por fabricar un número reducido de componentes
- ☐ reducir costos (por ejemplo via especialización)
- ☐ evitar inventarios a través de la llegada oportuna de insumos
- ☐ aprovechar la mayor flexibilidad en la respuesta de empresas pequeñas y medianas como abastecedores
- ☐ la obtención de mayor eficiencia
- ☐ para utilizar en el mercado nacional hasta un 20% de la producción maquiladora
- ☐ por obligación, para cumplir reglamentos oficiales de políticas sectoriales
- ☐ otros: _____

d) ¿Qué impedimentos tiene su empresa para colocar aún más subcontratos nacionales? Elija tres alternativas y ordénelas.

- ☐ los subcontratistas nacionales no son competitivos en precio
- ☐ los subcontratistas nacionales no son competitivos en control de calidad
- ☐ los subcontratistas nacionales no son confiables respecto a la entrega oportuna de sus insumos
- ☐ los subcontratistas nacionales no poseen la tecnología adecuada para proveer insumos
- ☐ los insumos manufacturados vienen con el contrato de tecnología extranjera
- ☐ el mercado resulta demasiado pequeño como para especializarse vía subcontratos
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____
- ☐ otro: _____

e) ¿Imparte su empresa capacitación a los subcontratistas nacionales en los campos que se mencionan a continuación?

- ☐ asistencia administrativa
- ☐ asistencia técnica
- ☐ control de calidad
- ☐ asistencia financiera
- ☐ otros _____

V. México como receptor de inversión extranjera directa

1. ¿Cómo caracterizaría usted a México como receptor de la inversión extranjera directa

en el subperíodo 1973-82?

☐	☐	☐	☐	☐
excelente	bueno	regular	malo	muy malo

en el subperíodo 1983-89?

☐	☐	☐	☐	☐
excelente	bueno	regular	malo	muy malo

Comentario final

Se le agradecería agregar cualquier opinión o información que se considere relevante sobre la crisis y su superación, la política sobre inversión extranjera, la política industrial, la política para promover las exportaciones industriales, el sistema administrativo correspondiente, la transferencia de tecnología, etc., que podría aportar ideas para la elaboración del estudio sobre la participación extranjera en el desarrollo mexicano.

Muchas gracias

INFORMACION CONFIDENCIAL PARA CARACTERIZAR LA MUESTRA DE EMPRESAS

Año 1987

1. Valor de ventas totales: \$ _____
2. Productos principales: _____ (% producción)
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____
3. Valor total de las exportaciones: \$ _____
4. Exportaciones principales _____ (% exportaciones)
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____
5. Principales destinos de ellas: (países) _____ (% exportaciones)
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____
6. Destinatarios de las exportaciones: _____% casa matriz
 _____% empresas afiliadas _____% empresas no afiliadas.
7. Valor total de las importaciones \$ _____
8. Estructura del capital social: _____% nacional privado
 _____% nacional estatal _____% extranjera (_____)
 procedencia
9. Empleo total: _____ (Número de personas)

 Nombre de la persona entrevistada

 Nombre de la empresa

 Dirección

 Teléfono

 Fax

Nota: La primera versión de los resultados de la encuesta serán enviados a la persona y dirección indicada anteriormente.