

LA EXPORTACION.

FACTOR DE DESARROLLO

DAVID MARQUEZ AYALA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INTRODUCCION

La exportación debe convertirse en un verdadero impulsor del desarrollo. Si México explota todas las oportunidades existentes de producción y venta, tanto en los mercados internos como en los del exterior, habrá dado un paso más hacia el objetivo de su lucha contra el subdesarrollo, contra el atraso y la miseria de millones de mexicanos.

El presente trabajo pretende el análisis de la importancia que para el país tiene el comercio de exportación, la necesidad que el sector industrial tiene de exportar para no restringir su crecimiento, y retardar, a través de la disminución proporcional de la ocupación, el ingreso y la demanda, las metas de capitalización y fortalecimiento internos de la economía, únicos factores capaces de asegurar un sólido desarrollo.

México ha elegido los principios de la economía de mercado como cauce de su desarrollo, aún cuando con características de intervención estatal. Pero así como una mayor ingerencia del Estado en materia económica es benéfica, pues presupone directrices de bienestar colectivo, el Gobierno debe lograr que sus empresas y sus organismos dejen de ser, como ocurre en ocasiones, sinónimos de desorganización, de baja productividad y de despilfarro de recursos, convirtiéndose en un peso muerto más que en

un factor dinámico de nuestra economía.

El segundo capítulo abarca el estudio de los factores internos de la exportación, parte medular del problema, pues es dentro del propio país donde se encuentra la verdadera potencialidad expansiva de las ventas al exterior. Partiendo del análisis de la estructura productiva y sus posibilidades en materia de competitividad internacional, se recorren, uno a uno, los principales aspectos que catalizan las diversas políticas de apoyo y fomento a la exportación.

El siguiente capítulo, tercero de la tesis, toca el tema referente al sector externo, campo complejo en el que privan los intereses de los países más poderosos y en el que México no puede influir determinadamente por sí sólo, sino a través de la unificación de criterios e intereses y de la acción coordinada con otros países en desarrollo, poniendo en juego las fuerzas políticas y económicas resultantes, y las armas de la diplomacia internacional.

El cuarto y último capítulo contiene una síntesis y las principales conclusiones del trabajo.

México se está iniciando, de hecho, en el campo de una exportación dinámica, en el terreno de una política comercial expansiva y congruente al desarrollo económico, en la que productores y Gobierno tienen responsabilidades complementarias. Los primeros deben producir al día con la tecnología, con la máxima productividad, utilizar los modernos sistemas de comercialización, y dejar, en lo que toca al sector industrial, el lastre consistente en la pasividad de la acción, la obsolescencia en -

los equipos y en los métodos, la desorganización administrativa y la casi nula concepción de la importancia real que como componentes del sector productivo más dinámico, tienen en el desarrollo económico y social del país. El Estado, por su parte, debe coordinar y apoyar las actividades de la exportación, intervenir en la organización de los pequeños productores, que aislados no pueden concurrir a los mercados externos, facilitar y difundir los trámites y métodos de venta en el exterior, y crear una conciencia nacional respecto a la importancia de la exportación como factor de crecimiento.

Resta mencionar por último que todas las medidas, políticas y lineamientos de acción aludidos en la tesis, encontrarían su óptima realización dentro de un plan general de desarrollo. La planificación es el instrumento más poderoso que México puede utilizar en su lucha por el desarrollo económico y social. Sin embargo, los avances en este campo son ínfimos a pesar de la corriente general que parece existir a su favor. Dos son los obstáculos fundamentales que en mi opinión deberán ser removidos, uno previo a la adopción del plan y otro condicionante de su operabilidad. El primero es la resistencia opuesta por ciertos sectores de gran poder económico y consecuentemente de considerable influencia política, al acrecentamiento que el poder del Estado requiere para controlar las fuerzas del desarrollo, y también, a que este control deliberado significará una relativa disminución de su libertad de acción, sin considerar que la intervención estatal es imperativa en nuestro país para guiar al sector privado en la consecución de las metas del desarrollo. El segundo obstáculo consiste en que aún cuando se adoptara un plan de desarrollo, éste no podría operar sin una reestructuración de la administración pública, pues solo un mecanismo organizado, capaz de proyectarse dinámicamente hacia el futuro, podrá aplicar y realizar con éxito las medidas y proyectos determinados en el plan.

INDICE GENERAL

CAPITULO I

Primera Parte

	Pág.
LA EXPORTACION EN EL DESARROLLO ECONOMICO	1
1) La exportación y la capacidad de importación	1
2) La exportación de productos primarios	4
3) La exportación y el desarrollo industrial	7
4) La industria de exportación	13

Segunda Parte

ANALISIS ESTADISTICO DE LAS EXPORTACIONES DE MEXICO	19
1) Relación exportación - importación	19
2) Las exportaciones por productos y por sectores	21
3) La diversificación de mercados	23

CAPITULO II

FACTORES INTERNOS DE LA EXPORTACION	29
1) El aparato productivo y la competitividad externa	30
a) Costos y precios	32
b) El factor calidad	34
2) El mecanismo de comercialización	37
a) Promoción comercial	37

	Pág.
a-1) El régimen de intercambio compensado	38
a-2) Las misiones comerciales	40
a-3) Agencias promotoras de ventas	41
a-4) Ferias y exposiciones internacionales	41
a-5) Los consejeros comerciales	42
b) Información a los exportadores	45
c) Los trámites de exportación	46
d) La infraestructura comercial	47
d-1) Transportes terrestres	49
d-2) Los puertos	50
d-3) El transporte marítimo	52
3) El aspecto institucional	54
4) El financiamiento a la exportación	55
5) Instrumentos fiscales de fomento	59
6) Los factores psicológicos de fomento	61

CAPITULO III

FACTORES EXTERNOS DE LA EXPORTACION	63
1) El comercio mundial	63
a) Políticas arancelarias	65
b) Políticas discriminatorias	66
c) Políticas de subsidios y tratamiento de excedentes	68
2) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio	72
3) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	75

4) Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

79

CAPITULO IV

SINTESIS Y CONCLUSIONES

83

La exportación en el desarrollo económico

83

Análisis de las exportaciones de México

88

Factores internos de la exportación

90

Factores externos de la exportación

96

INDICE DE CUADROS ESTADISTICOS

103

INDICE DE ABREVIATURAS

105

BIBLIOGRAFIA

107

CAPITULO I

Primera Parte

La Exportación en el Desarrollo Económico.

El desarrollo económico es el resultado obtenido cuando la racionalización del uso de los factores productivos, logra generar un crecimiento del ingreso superior al demográfico. Cuando este desarrollo se persigue como un medio de alcanzar niveles superiores de bienestar colectivo todos los esfuerzos deben encaminarse a su consecución.

Tradicionalmente el comercio exterior ha sido uno de los principales motores de crecimiento, dado que permite a un país vender los productos que le sobran y adquirir aquellos de que carece, pero en la actualidad, el comercio con el exterior y específicamente la exportación, ocupan una posición de mucha mayor importancia dentro de la estrategia del desarrollo, al convertirse ya no sólo en fuente de divisas sino en la solución para evitar que el sector más dinámico de nuestra economía, el industrial, decaiga en sus tasas de crecimiento.

1) La exportación y la capacidad de importación

En un proceso de desarrollo, el crecimiento de la producción interna pue-

de reducir gradualmente las necesidades de importación de bienes de consumo, pero simultáneamente se requerirán mayores cantidades de bienes de producción, intermedios y materias primas para promover un mayor desarrollo. La importación de estos bienes requiere una creciente disponibilidad de divisas, mismas que un país puede allegarse por varios medios, siendo los principales: la exportación, el turismo y las inversiones extranjeras directas e indirectas. La exportación, que tiene la primacía como generadora de ingresos del exterior, y el turismo, deben ser ampliamente fomentados ya que sus beneficios recaen plenamente en el país; las inversiones extranjeras, aún cuando son necesarias en una etapa de "despegue", deben ser suplementarias como origen de divisas para importación.

Así pues, el papel estratégico del comercio de exportación consiste en que genera capacidad para importar (1) los bienes y servicios que no se pueden producir internamente, pero que son necesarios para mantener y expandir la producción. Las importaciones para mantener el nivel de producción son aquellos bienes de capital para reposición y materias primas necesarias para mantener intacta la capacidad productiva y satisfacer los factores disponibles de producción interna; las importaciones para expandir el nivel de producción están representados por los bienes de capital requeridos para asegurar que los factores productivos adicionales (capital o ahorro y fuerza de trabajo) generados internamente, sean absorbidos en el proceso productivo y no se desperdicien.

(1) "Son los recursos en divisas de que dispone un país para financiar sus importaciones sin recurrir a sus reservas monetarias netas o a una financiación compensatoria extraordinaria". El Financiamiento Externo de América Latina. CEPAL, Nueva York, 1964.

Teóricamente (2), las importaciones para expansión no se realizarán antes de haber importado lo necesario para mantener el nivel de producción, dado que se trata de evitar la subocupación de los factores internos existentes. Sobre esta base, la economía presentará un crecimiento positivo a partir del punto en que se empiezan a realizar importaciones para expandir la producción, pues esto significará una utilización creciente de fuerza de trabajo y de capital internos. Si estos dos factores no presentan limitaciones cuantitativas, entonces las importaciones podrán seguir adicionando capacidad productiva, sin más límite que la capacidad de su cobertura en divisas, de lo que se concluye que la expansión del aparato productivo depende, en buena parte, de la capacidad del país para obtener divisas extranjeras. Esta conclusión es perfectamente válida en la realidad, aún cuando existan diferencias de forma con el teorema.

El mismo proceso del desarrollo origina cambios en los requerimientos de importación que implican necesidades crecientes de bienes de producción, incluyendo maquinaria y equipo altamente especializado, para cuya obtención se requiere disponer de suficientes divisas, mismas que deberán ser generadas a la misma, o mayor, velocidad que las necesidades de importación, mediante un mecanismo dinámico de exportación y principalmente de exportación de mercancías. La ampliación de las exportaciones (3) permitirá reducir gradualmente la necesidad de recurrir al endeudamiento externo como medio de allegar divisas al país para requerimientos de importación; los créditos del exterior no deberán ser sustitutos de ingresos que deben provenir del comercio inter-

(2) Ver "Uniones Aduaneras y Desarrollo Económico". Staffan Burenstam Linder. Del Libro Integración de América Latina, preparado por Miguel S. Wionczek. F.C.E. — México, 1964.

(3) Durante la década 1950-1960, el crecimiento promedio anual de las exportaciones fue de 7% en los Estados Unidos, de 4.3% en México y de 2.5% en América Latina. Horacio Flores de la Peña "La Alianza para el Progreso y la Economía Mexicana". — El Trimestre Económico, No. 115, México, 1962.

nacional, sino un apoyo adicional a la economía únicamente.

Paralelamente a los esfuerzos que se realicen por acelerar la obtención de divisas a través de la exportación, deben sustituirse una serie de productos de importación (4) que México está en capacidad de producir internamente a corto plazo y que acentúan la escasez de divisas.

La capacidad de importación mercantil del país no está dada totalmente por las exportaciones de mercancías, según lo demuestra el déficit crónico que durante la última década ha venido presentando la Balanza Comercial, mismo que en 1965 ascendió a 449.5 millones de dólares (5), aunque se haya registrado, sin embargo, una reducción con respecto al déficit de 470.5 millones alcanzado en 1964. Estas cifras patentizan la necesidad de incrementar sustancialmente los ingresos de divisas por exportación para subsanar y contrarrestar estos déficits.

2) La exportación de productos primarios

Para analizar el papel de los productos primarios, incluyendo materias primas, debe partirse de la base de que éstos no pueden ni podrán a largo plazo solucionar el problema de carencia de divisas, sin embargo, su participación absoluta dentro de la exportación total debe incrementarse pero sustituyendo aquellos productos no renovables

(4) México importó en 1965, por ejemplo, alimentos por 31.6 millones de dólares, entre los cuales destacan la leche condensada, maíz, trigo y frijol. Otros productos de importación como la lana (23 millones de dólares) y los forrajes y pasturas (17.8 millones) podrían producirse mediante el uso de políticas adecuadas de fomento. Cabe aclarar que las importaciones de maíz y de trigo no se deben a faltantes de producción, pues están dentro de los principales productos de exportación, sino a divergencias entre el consumo interno estimado y el real.

(5) Cifra preliminar del Banco de México. Informe Anual 1965.

que serán estratégicos para el desarrollo futuro del país. (6)

La exportación de productos primarios enfrenta sus más graves obstáculos - en el exterior, contándose entre los principales los referentes a la demanda. La Ley de Engel dice que el crecimiento de la demanda de alimentos es menos que proporcional al ingreso, lo cual se patentiza en el hecho de que la demanda de alimentos básicos aumenta con relativa lentitud toda vez que el ingreso supera cierto nivel, dado que son - sustituidos por alimentos de mayor calidad o más elaborados. En el caso de las materias primas la demanda también crece con lentitud, debido principalmente al progreso tecnológico que permite restringir la utilización de materias primas por unidad de producto - terminado, reduce el desperdicio de fabricación, y crea sustitutos de las materias primas.

Estas dos características de la demanda se dan principalmente en los países altamente desarrollados que constituyen los mercados más importantes para los productos de los países en desarrollo, y los cuales, además, cuentan con sus propias fuentes internas de abastecimiento que explotan en su carrera hacia una mayor autosuficiencia. Así, no sólo crece lentamente la demanda mundial de productos primarios, sino que la participación de los países en desarrollo en el abastecimiento de esa demanda ha disminuido relativamente. (7)

Desde el punto de vista de la oferta el problema surge, a nivel internacional, por un exceso de oferentes en los mercados mundiales que propicia la caída de los precios. El volumen de exportación de materias primas, y esto es válido para los produc

(6) Azufre y petróleo, por ejemplo, cuyas exportaciones en 1965 ascendieron a 33.6 y a 40.2 millones de dólares respectivamente.

(7) Sidney Dell. Bloques Económicos y Mercados Comunes. F.C.E. México, 1965.

que serán estratégicos para el desarrollo futuro del país. (6)

La exportación de productos primarios enfrenta sus más graves obstáculos - en el exterior, contándose entre los principales los referentes a la demanda. La Ley de Engel dice que el crecimiento de la demanda de alimentos es menos que proporcional al ingreso, lo cual se patentiza en el hecho de que la demanda de alimentos básicos aumenta con relativa lentitud toda vez que el ingreso supera cierto nivel, dado que son - sustituidos por alimentos de mayor calidad o más elaborados. En el caso de las materias primas la demanda también crece con lentitud, debido principalmente al progreso tecnológico que permite restringir la utilización de materias primas por unidad de producto - terminado, reduce el desperdicio de fabricación, y crea sustitutos de las materias primas.

Estas dos características de la demanda se dan principalmente en los países altamente desarrollados que constituyen los mercados más importantes para los productos de los países en desarrollo, y los cuales, además, cuentan con sus propias fuentes internas de abastecimiento que explotan en su carrera hacia una mayor autosuficiencia. Así, no sólo crece lentamente la demanda mundial de productos primarios, sino que la participación de los países en desarrollo en el abastecimiento de esa demanda ha disminuido relativamente. (7)

Desde el punto de vista de la oferta el problema surge, a nivel internacional, por un exceso de oferentes en los mercados mundiales que propicia la caída de los precios. El volumen de exportación de materias primas, y esto es válido para los productos

(6) Azufre y petróleo, por ejemplo, cuyas exportaciones en 1965 ascendieron a 33.6 y a 40.2 millones de dólares respectivamente.

(7) Sidney Dell. Bloques Económicos y Mercados Comunes. F.C.E. México, 1965.

tos primarios en general, depende básicamente del nivel del ingreso de los centros industriales, del estado de la técnica productiva, de la composición de la demanda y del grado de proteccionismo aplicado por esas naciones; los precios parecen tener una influencia relativamente secundaria (8); en consecuencia, dada la baja elasticidad-precio de la demanda, el aumento de la oferta por parte de los países en desarrollo, sin considerar los factores mencionados, solo propiciará un descenso en los precios.

Desde el punto de vista de la oferta nacional, la rigidez de ésta impide absorber los efectos negativos causados por las fluctuantes adquisiciones de estos productos, que, como hemos visto, dependen de la situación prevaleciente en los centros industriales, acentuando la vulnerabilidad de la economía a los fenómenos cíclicos de generación externa.

Adicionalmente a estos problemas confrontados por los productos primarios de exportación, existen otros factores externos que disminuyen los ingresos que los países en desarrollo perciben por su venta. Las políticas proteccionistas de los países desarrollados, que restringen la importación de estos productos a través de exagerados gravámenes fiscales o mediante cuotas; la colocación de excedentes de producción de los grandes centros, que aumentan la oferta mundial con el consecuente detrimento en los precios, — máxime si se utilizan métodos de dumping en esa colocación; los subsidios, generadores de producciones antieconómicas que satisfacen una demanda susceptible de ser cubierta por productos de los países en desarrollo; y las políticas discriminatorias, que significan tratamientos arancelarios preferenciales, otorgados por países industrializados a produc—

(8) Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico. CEPAL, México, 1951.

tos provenientes de ciertos países en desarrollo que se encuentran dentro de la zona preferencial, como en el caso de la Comunidad Económica Europea y sus excolonias africanas. Respecto a este último punto, el tratamiento preferencial, debe mencionarse la gran importancia benéfica que para México tendría lograr que los Estados Unidos consideraran zona de preferencia a la América Latina.

Todos estos aspectos referentes a los problemas que encaran las exportaciones mexicanas en el exterior, así como las medidas que se están tomando para solucionarlos, serán tema del tercer capítulo; sin embargo, éste es el momento de puntualizar que si bien el futuro, a largo plazo, de las exportaciones, se encuentra básicamente en los productos manufacturados, los productos primarios deben y deberán ser materia de las más estrictas políticas de diversificación y de fomento, pues aun cuando es necesario que reduzcan su importancia relativa dentro del total de exportación, misma que representó el 68.5% en 1965, su importancia en términos absolutos deberá acrecentarse sustancial y permanentemente.

3) La exportación y el desarrollo industrial

Las exportaciones mercantiles se dividen tradicionalmente en dos grandes grupos: productos primarios y productos manufacturados. Los primeros, según hemos visto, representan la mayor parte del volumen total de exportación, 68.5% en 1965, y su primacía perdurará en los próximos años; las manufacturas representaron apenas el 17.3% (9) del total, pero en ellos deberá cimentarse la exportación futura de México.

La exportación de productos manufacturados tiene, lógicamente, una es-

(9) Cifras preliminares del Banco de México. Informe Anual, 1965.

trecha relación con el desarrollo industrial, relación que es recíproca, pues por una parte la exportación de manufacturas necesita a la industria para existir y por la otra la industria requiere a la exportación para evitar el decaimiento de sus tasas de expansión -- (10). Para demostrar ésto, analizaremos primeramente el crecimiento de la industria en general, sus nexos con la exportación y en el siguiente inciso, la industria de exportación.

La industrialización de un país es condición básica para lograr el desarrollo económico; más aún, es la actividad de mayor dinamismo si su crecimiento no es desequilibrado y distorsiona todo el proceso de desarrollo. Sus ventajas son múltiples, entre otras cosas, genera ocupación (11); permite un mayor rendimiento de la mano de obra y, por lo tanto, remuneraciones más altas (12), mejores niveles de vida y mayor demanda interna; hace posible la transformación de las materias primas nacionales y el mejor aprovechamiento de los recursos en general, reduciendo la necesidad de vender recursos no renovables; procura la posibilidad de obtener un crecimiento equilibrado de la economía, y evitar la inflación; sustituye importaciones, y permite diversificar y ampliar las exportaciones.

- (10) El decaimiento que se menciona no es el originado indirectamente por la carencia de divisas que resulte de una exportación limitada y que restrinja la importación de bienes de producción, sino el causado por una demanda efectiva reducida que frene la expansión industrial.
- (11) La industria manufacturera ocupó a 2 millones de personas en 1965; se calcula que para 1970 el 18% de los 18 millones de población económicamente activa, o sean 3 millones 250 mil personas se ocuparán en dicha actividad. Octaviano Campos Salas, "Discurso ante la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos". Comercio Exterior, abril de 1965. México.
- (12) En México, la productividad de un obrero es 6 veces superior a la de un campesino. Un obrero genera anualmente valor por 34,000 pesos en promedio y un campesino por 5,800 pesos. Octaviano Campos Salas, "Discurso ante la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos". El Mercado de Valores, No. 12, México, 1966.

La fase incipiente del proceso de industrialización surge, en términos generales, debido a que en las primeras etapas de la elaboración de las materias primas se reduce considerablemente su peso o volumen y, consecuentemente, se facilita o reduce el costo del transporte (13); o bien debido a que en una forma no elaborada la mercancía es fácilmente perecedera. En una fase subsecuente el objetivo ya es la sustitución de importaciones, y así se inicia la producción de bienes de consumo no duraderos y duraderos; aparecen, después, las industrias livianas, y posteriormente las industrias pesadas productoras de materiales intermedios, especialmente metálicos; por último la industria empieza a producir maquinaria, equipos y vehículos. México se encuentra actualmente en los umbrales de la última fase, pero falta mucho por producir en las etapas anteriores.

La industria mexicana presenta características típicas de un crecimiento hacia adentro; es decir, la producción ha sido orientada a satisfacer necesidades internas mediante la sustitución de importaciones. Esta sustitución fue relativamente fácil — mientras se trató de artículos industriales de consumo corriente, y aun de ciertos bienes duraderos de consumo y capital, los cuales contaban con un mercado interno creciente y seguro, extremadamente protegido contra las importaciones; pero ahora se está entrando y avanzando en la sustitución de bienes intermedios o de consumo y capital que además de presentar problemas de compleja fabricación, requieren un mercado de dimensiones mucho mayores que las del nacional. En otras palabras, el proceso de sustitución de importaciones presenta cada vez mayores dificultades para una rápida expansión; estas di

(13) El peso perdido en el proceso preliminar es del 90% aproximadamente en el azúcar y en el yute, y del 50% al 70% en el algodón. Economic Bulletin for Asia and the Far West. United Nations, December, 1958.

ficultades tienen su origen, básicamente, en un mercado reducido, cuya ampliación depende, a su vez, del rápido crecimiento del aparato productivo que genere ocupación, ingresos y demanda efectiva.

La deficiente demanda de nuestro mercado tiene sus raíces en el principal problema de México, el agrícola, dado que en el campo y del campo vive más de la mitad de la población mexicana, cuya precaria productividad origina escasos rendimientos que representan bajos ingresos y niveles de vida prácticamente de subsistencia. Además de las agudas implicaciones sociales que esta situación encierra, en lo económico significa un bajísimo poder de compra y por lo tanto una demanda de artículos industriales — inexistente. Este factor, unido a otros como la acentuada concentración del ingreso, la desocupación y la subocupación, son la causa principal de que el mercado nacional, — aun cuando en expansión por la creciente clase media, sea reducido. Así, el mercado — obstaculiza al proceso de industrialización, actuando como factor limitante y esto a su vez, entorpece la solución del problema campesino, al no generarse ocupación remunerativa que absorba la fuerza de trabajo excedente del campo; las actividades agrícolas — no pueden, ni deben, ocupar a toda la población que ahora se dedica a ellas, sino que — la mano de obra excedente debe incorporarse crecientemente a trabajos de alto grado de productividad, a labores industriales que permitan un mayor rendimiento por el trabajo — realizado, mayores ingresos, la ampliación creciente de la demanda interna y el creci — miento industrial. Es importante hacer resaltar que no solo se trata de generar ocupación, sino de que la mayor parte de esta ocupación esté constituida por actividades producti — vas que aumenten la oferta interna de productos equilibradamente al aumento de la de — manda originado por los mayores ingresos; de no ser así, la inelasticidad que presenta la

oferta hará que ésta crezca menos rápidamente que la demanda, sobreviniendo presiones inflacionarias que desvirtuarán el proceso.

De lo anterior se desprende que debe fomentarse y fortalecerse el crecimiento industrial; pero ¿cómo hacerlo si éste se ve obstaculizado por una deficiente demanda interna, y es, a la vez, condición de gran importancia para que ésta aumente en un futuro cercano?

Consideremos que el problema de la industrialización no radica fundamentalmente en el financiamiento ni en otros factores como estabilidad política o monetaria, como de hecho ocurre en México, sino en la ley de la economía de mercado, la ley de la oferta y la demanda. En estas condiciones el inversionista creará oferta solo si existe demanda para sus productos y como ésta es internamente insuficiente, la inversión no se realizará. Adicionalmente debe considerarse el factor antes mencionado de que la sustitución de importaciones es cada vez más difícil, en razón de que la tecnología requerida es muy compleja, o porque su producción es incosteable, a causa de la insuficiente capacidad del mercado interno (14). De ambos postulados se desprende la necesidad de utilizar los mercados exteriores, de producir para exportar. El comercio de exportación significa para México, por lo tanto, mucho más que un medio de allegarse divisas para poder importar, es el medio de sostener y aumentar el ritmo del proceso de industrialización.

Así pues, la producción industrial debe orientarse hacia la exportación, pero sobre la base de excedentes, esto es, previa satisfacción de la demanda interna. La producción en grandes volúmenes traerá las ventajas de las economías de escala, re-

(14) "Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano" CEPAL. Suplemento de Comercio Exterior, México, abril de 1963.

La producción en grandes volúmenes traerá las ventajas de las economías de escala, reducción de costos y menores precios, que deberán beneficiar al adquirente nacional.

Considerando que la demanda interna conserva una estrecha dependencia de la capitalización del país en virtud del ciclo inversión-ocupación-ingreso-demanda-inversión, quiero dar una opinión respecto al uso de medidas fiscales tendientes a incrementar la demanda a largo plazo. El sistema fiscal debe alentar la inversión productiva, incluyendo la reinversión de utilidades, mediante altas tasas impositivas que graven progresivamente aquellos capitales que no adicionen capitalización al país. En cuanto al Estado, los recursos obtenidos a través de estos impuestos y de otras fuentes, se canalizarán hacia renglones no productivos y a obras de formación de capital; los primeros tienen por finalidad satisfacer necesidades de carácter colectivo, e indiscutiblemente deberán llevarse a cabo, pero con un verdadero sentido de que se están solucionando o aliviando sustancialmente necesidades sociales de alta prioridad, y no son motivos políticos o de otra índole los que originan este tipo de gastos, que en sí son generadores de presiones inflacionarias. El uso de un sistema efectivo de prioridades del gasto público seguramente permitirá disponer de mayores volúmenes de capital de inversión que puedan ser destinados a la capitalización del país, misma que al determinar el grado de ocupación, será la que realmente beneficie al grueso de la población, permitiéndole obtener mayores ingresos y aumentando la demanda interna. Las medidas fiscales serán, así utilizadas, un medio efectivo de redistribución del ingreso.

En síntesis, el desarrollo económico podrá obtenerse sólo mediante la capitalización productiva del país, misma que depende de la demanda existente, y como internamente ésta es muy reducida, el incentivo para la inversión en la industria es insufi-

ciente; por lo tanto, las perspectivas de un crecimiento industrial acelerado están en el fortalecimiento interno de la demanda, y, a más corto plazo en la producción para el mercado externo.

El problema básico de la exportación de manufacturas estriba en la capacidad de producir en condiciones de competencia internacional a lo que nuestra industria no está preparada por la extrema protección oficial en que se desarrolla. La nueva fase de crecimiento hacia afuera, implicará favorecer la competencia externa en aquellos renglones industriales que ya estén en condiciones de afrontarla, con objeto de que la productividad logre alcanzar altos niveles y de que sea más rápida la transición de sustitución de importaciones a promoción de exportaciones.

Paralelamente deberán enfrentarse los obstáculos que el mercado externo presenta. La lucha por la liberalización del comercio debe continuarse en todos los frentes, y la apertura de mercados será el resultado de esfuerzos permanentes y organizados. Deberá racionalizarse el aprovechamiento de los mercados existentes y efectuarse la conquista de los potenciales.

4) La Industria de Exportación

El aumento del volumen de manufacturas de exportación se podrá llevar a cabo de tres maneras: utilizando la capacidad instalada ociosa (15), ampliando instalaciones ya existentes o estableciendo nuevas industrias de exportación; el enfoque se dirigirá a esta última, aunque la mayoría de los principios sean válidos en todos los casos.

(15) Según estimaciones, México podría aumentar su producción industrial del 10 al 30% sin inversión adicional. Comercio Exterior, octubre de 1960. México.

Según la nueva orientación mencionada, la dinámica del sector industrial — estará dada por la demanda externa, la cual podrá ser de una gran amplitud en ciertos — casos; este fenómeno puede originar un crecimiento desmedido y unilateral de las indus— trias de exportación, o de algunas solamente, a expensas de la industrialización general, razón por la que el Gobierno debe vigilar que el desarrollo industrial sea balanceado, — y sobre todo que la industria de exportación no restrinja la industrialización interna .

La producción interna debe cimentarse sobre bases sólidas para reducir la — vulnerabilidad cíclica que afecta directamente vía exportaciones, o sea, preparar el apa— rato productivo para que al sobrevenir descensos en el volumen de exportación, sea posi— ble mantener un nivel de ocupación y de actividad económica corriente que permita sos— tener el ritmo de crecimiento; de aquí que al invertir en industrias de exportación deben tomarse medidas de prevención anticíclica .

Sin embargo, aun cuando en las primeras fases de la expansión de las expor— taciones pueda originarse un crecimiento mayor del considerado ideal, el defecto estruc— tural originado puede corregirse mediante una canalización creciente de las divisas obte— nidas por estas exportaciones hacia los sectores de la economía que han quedado rezaga— dos; así, la propensión media a exportar (16) aumentará al principio tanto en términos — absolutos como relativos, pero después solo en absolutos .

La industria de exportación permitirá acelerar la capitalización del país y— el desarrollo industrial; deberá también repercutir favorablemente en la ocupación, el in— greso, la demanda interna y la inversión, pero para que estos efectos sean sustanciales se requerirán medidas adicionales, principalmente de carácter fiscal .

(16) Porcentaje de las exportaciones respecto al ingreso nacional .

Estas medidas deberán buscar una mejor distribución del ingreso en términos generales y del ingreso del sector de exportación en particular, dado que la acumulación de este ingreso acentúa la propensión a importar bienes de lujo y no favorecerá en la medida deseada la ampliación de la demanda interna y por lo tanto del incentivo a invertir; por otra parte, si una distribución más adecuada del ingreso aumenta la demanda, deberá considerarse la ampliación paralela de la oferta interna para evitar la inflación; ésta sería originada por la baja elasticidad de la oferta, debida a la reducida base productiva del país, que reaccionaría en alzas de precios ante el crecimiento del consumo, disminuyendo el incremento del ingreso en términos reales.

Las medidas mencionadas también deben encaminarse al fomento de la reinversión de utilidades, para obtener beneficios colectivos aun cuando las exportaciones sólo aumenten en precios; en otras palabras, el incremento de las exportaciones repercute en las utilidades y en los salarios, cuando el aumento es de volumen, pero sólo en las utilidades si el aumento es únicamente en los precios; estas utilidades son benéficas si se dirigen a la inversión, más no si van al consumo; por lo tanto, debe fomentarse la reinversión.

En términos generales, las ventajas de la industria de exportación son similares a las generadas por la industria doméstica, pero adicionalmente traerá otros beneficios: ingresará divisas, podrá producir en grandes volúmenes con economías de escala, serán industrias de alta productividad gracias a la competencia externa y colaborarán grandemente a la descentralización industrial. (17)

(17) Por ejemplo, el mercado latinoamericano propiciará la industrialización del sureste de México.

Respecto del origen del capital de inversión en estas industrias, cuando este sea extranjero requerirá un tratamiento especial. Las utilidades del capital serán normalmente repatriadas a su origen, y en consecuencia, el beneficio que obtenga el país-receptor estará dado únicamente por el grado de insumos nacionales (18) que la inversión requiera, y si éstos son ínfimos, dicho beneficio será prácticamente nulo. En estas condiciones, la inversión extranjera directa debe ser recibida solo como complemento de capital nacional, o, alternativamente, bajo una estricta legislación que obligue a la reinversión sustancial de utilidades y a la utilización máxima posible de recursos nacionales, para que su aportación al desarrollo económico sea real.

La industria de exportación, para tener éxito, deberá capacitarse, por norma, para producir artículos que puedan ser aceptados en mercados de alta competencia y de exigentes compradores. Sin embargo, deben hacerse ciertas consideraciones al respecto. Importa tener en cuenta los recursos naturales disponibles, tanto para las primeras fases de elaboración como cuando existen ventajas comparativas en la provisión de bienes-intermedios usados en producciones complejas, así México tiene perspectivas en industrias como la del hierro y acero, petroquímica, textil y química básica (19). Otro factor importante es el uso de abundante mano de obra, lo cual además de ayudar a solucionar el problema ocupacional, para la industria representa una ventaja por su bajo costo; pero para que la ventaja sea real, deberán llevarse a cabo programas de adiestramiento, educativos, de investigación tecnológica y de aumento de la productividad en general. En for

(18) Materias primas, mano de obra, servicios, etc. utilizados tanto en la fase de instalación como en la de producción.

(19) Estudio de las Perspectivas y de algunos problemas que enfrenta América Latina para la Expansión de sus exportaciones de manufactura. CIES. Unión Panamericana, Secretaría General de la OEA. Washington, D.C. 1966.

ma adicional, deben considerarse las posibilidades de exportar inicialmente productos fabricados por industrias que tengan capacidad instalada excedente no utilizada, dado que el capital debe ser empleado al máximo y que esas industrias pueden ampliar su producción de inmediato. Asimismo, la ubicación geográfica de México parece favorecer la instalación creciente de industrias dedicadas a importar, transformar y exportar, bajo el sistema de importación temporal experimentado actualmente en la frontera norte del país.

Una última consideración respecto a la industria de exportación es la de que, al crecer su producción, aumentará el ingreso real y la demanda sufrirá modificaciones que repercutirán en nuevas y diferentes importaciones, para evitar que las nuevas importaciones requeridas se adiciónen a las actuales, llevando el volumen importado muy por encima de la capacidad para importar y provocando el desequilibrio externo. En otras palabras, debe fomentarse el crecimiento de las exportaciones, pero propiciando adicionalmente cambios paralelos en la composición de las importaciones por producción interna, tanto en el renglón industrial como en el agrícola. El camino a seguir, por consiguiente, tanto en materia de industrias de exportación como de industrias de sustitución de importaciones, debe formar parte de una estrategia definida e integrada de desarrollo económico.

Segunda Parte

Análisis Estadístico de las Exportaciones de México

1) Relación exportación-importación

El fluctuante crecimiento que las exportaciones mexicanas presentaron en la primera mitad del siglo, parece haber entrado a una etapa de estabilización de crecimiento sostenido a partir de 1957. Ese año las exportaciones alcanzaron la cifra de 706 millones de dólares, contra 1111 millones en 1965, lo que significa un crecimiento del 57% en los últimos nueve años.

Durante la última década, 1955-1965, las exportaciones han cubierto el 69.8% de las importaciones anuales en promedio, mostrando sus límites extremos en 1957, en que el porcentaje de cobertura fue de solo 61.1% y en 1962 en que llegó al 78.7%, descendiendo al 68.6% y 71.2% en 1964 y 1965 respectivamente (ver cuadro 1).

Esto representa el déficit crónico de nuestra balanza comercial que ha sido cubierto tradicionalmente por los ingresos de divisas provenientes del turismo, las transacciones fronterizas, los braceros, los créditos del exterior y las inversiones extranjeras directas; dicho déficit debe ser reducido no por una disminución de las importaciones, que deberán aumentar según los requerimientos de la expansión económica, pero con sustituciones permanentes, sino por una ampliación más que proporcional de las exportaciones, especialmente de las exportaciones de productos industriales y agropecuarios, pues sólo los primeros están en capacidad de aumentar la oferta en forma prácticamente indefinida, dado que la demanda mundial crece rápidamente, y los segundos implicarán, mediante una explotación racional, la generación de ocupación en el campo y un amen

to en la productividad agrícola y ganadera. (20).

CUADRO 1

PORCENTAJE DEL VALOR DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS CUBIERTO POR LA EXPORTACIÓN MERCANTIL (1)

(Millones de dólares)

AÑOS.	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	%
1950	596.7 (2)	493.4	82.7
1955	883.7	738.6	83.6
1956	1071.6	807.2	75.3
1957	1155.2	706.1	61.1
1958	1128.6	709.1	62.8
1959	1006.6	723.0	71.8
1960	1186.4	738.7	62.3
1961	1138.6	803.5	70.6
1962	1143.0	899.5	78.7
1963	1239.7	935.9	75.5
1964	1493.0	1023.5	68.6
1965 (3)	1559.6	1110.7	71.2

(1) Se incluyen importaciones a perímetros libres y revaluaciones del Banco de México a algunos artículos de exportación.

(2) Cifra revaluada por el Banco de México.

(3) Cifras preliminares. Banco Nacional de Comercio Exterior. Informe Anual 1965.

FUENTE: La Economía Mexicana en Cifras. Nacional Financiera, S.A. México, 1965. pp.205.

(20) - "La parte de la agricultura latinoamericana que suministra los productos de exportación (azúcar, bananos, café, cacao, algodón, carne, etc.), presenta una productividad superior al promedio". Del estudio "Análisis de la Estructura Latinoamericana" del Prof. Sygmunt Slawinski. Santiago de Chile.

2) Las exportaciones por productos y por sectores.

La diversificación de las exportaciones de México presenta un desarrollo satisfactorio pero no suficiente. En 1956, los diez principales productos de exportación representaron el 75.7% del volumen total exportado, mientras que para 1965 esta relación se redujo al 59.3% (Ver cuadro 2). Existe además otro factor de gran importancia, en 1956 sobresalían, en términos relativos, las ventas al exterior de minerales (plomo, cobre, zinc y azufre), así como el petróleo y sus derivados; de éstos solo se conservaron dentro de los diez productos principales de 1965 el zinc y el petróleo con sus derivados, siendo sustituidos los otros, en importancia relativa, por productos agrícolas y ganaderos los cuales por ser recursos renovables, no minan la riqueza del país saliendo sin ninguna elaboración y reduciendo su posible aprovechamiento interno futuro.

Sin embargo, nuestros principales productos de exportación siguen siendo primarios, a excepción del azúcar y de los derivados del petróleo que aún cuando son productos industriales tienen un bajo grado de elaboración. Esto tiene los inconvenientes anotados en el capítulo primero referentes a que los productos primarios enfrentan serias limitaciones para un crecimiento sostenida de sus ventas en el exterior. Así los esfuerzos realizados a favor de la diversificación real de nuestra producción exportable deberán multiplicarse, buscando un crecimiento anual semejante al registrado en 1965 de 8.6% con respecto a 1964.

El valor de las manufacturas dentro de la exportación total representó el 6.7% en 1950, el 7.7% en 1955 y el 18.3% en 1960, pero de este año a la fecha su participación relativa ha sido inestable, llegando a 21% en 1961, a 16.5% en 1962 y a 17.3% en 1965. El promedio anual de la primera mitad de la presente década fue de --

CUADRO 2

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

(Millones de dólares)

	1956	1965
Total Exportado	807	1111
% del total	75.7	59.3
Suma de los diez productos	611	659
	<u>ALGODÓN</u>	<u>ALGODÓN</u>
Algodón en rama sin pepita	263	212
Maíz		77
Café en grano sin cáscara	105	73
Azúcar refinada y mascabado		59
Zinc metálico y concentrados	32	44
Camarón	24	43
Trigo		42
Petróleo y sus derivados	53	40
Tomate		35
Ganado vacuno		34
Forrajes	10	
Azufre	14	
Plomo en barras	53	
Cobre en barras	44	
Hilados de henequén	13	

FUENTE: 1956 La Economía Mexicana en Cifras, - Nacional Financiera. México, 1965.
1965 Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe 1965.

69.1% de participación de los productos primarios, 18.8% de productos manufacturados y 12.1% de mercancías no clasificadas. (Ver cuadro 3). Estas cifras demuestran que las exportaciones manufactureras de México no están basadas en políticas permanentes de apertura y consolidación de mercados externos, sino que aún son determinantes las ventas fortuitas de algunos productos aislados. La ampliación y diversificación de las exportaciones deben responder a un esfuerzo equilibrado y constante, tanto de los productores como del Gobierno, tendiente a fortalecer una verdadera economía de exportación.

3) La diversificación de mercados

Las exportaciones mexicanas de 1965 fueron en un 72% a los mercados del continente americano, 15% al europeo, 10% al asiático y 3% al africano. (Ver cuadro 4).

Estados Unidos continua siendo el principal mercado de nuestras ventas al exterior, aún cuando su participación relativa ha venido decreciendo; en 1950, este país absorbió el 86% de las exportaciones de México, en 1955 el 74%, en 1960 el 72% y en 1965 el 56%. Existen dos razones poderosas para reducir en términos relativos el comercio de exportación con los Estados Unidos, una es de carácter puramente político, en razón de que la dependencia comercial constituye una poderosa arma en asuntos de política internacional; la otra es eminentemente económica y consiste en la extrema vulnerabilidad de nuestra economía a las fluctuaciones del centro cíclico del mundo capitalista.

Sin embargo deben hacerse ciertas consideraciones al respecto, pues la vecindad con un mercado de las dimensiones y la diversificación del norteamericano tiene grandes ventajas. La reducción relativa de nuestras exportaciones a Estados Unidos dentro del total se debe a dos factores principales: a la política gubernamental de diversifica

CUADRO 3

EXPORTACIONES DE MEXICO POR SECTORES

(Millones de dólares y porcentajes).

	Exportaciones Totales		Productos Primarios		Manufacturas		No Clasificados	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1950	493	100	400	81.1	33	6.7	60	12.2
1955	739	100	635	85.9	57	7.7	47	6.4
1960	739	100	547	74.0	135	18.3	57	7.7
1961	804	100	557	69.3	169	21.0	78	9.7
1962	899	100	645	71.8	149	16.5	105	11.7
1963	936	100	609	65.1	191	20.4	136	14.5
1964	1024	100	673	65.7	202	19.7	149	14.6
1965 (1)	1111	100	762	68.6	192	17.3	157	14.1

(1) Cifras preliminares.

FUENTE: 1950-1964. La Economía Mexicana en Cifras. Nacional Financiera, S.A. México, 1965.
1965 Banco de México, S.A. Informe, 1965.

CUADRO 4

EXPORTACIONES DE MEXICO POR DESTINO (1)

(Millones de dólares y porcentajes)

DESTINO	1950		1955		1960		1965 (2)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
TOTAL	502	100	622	100	632	100	1111	100
América	465	93	497	80	489	77	801	72
Estados Unidos	433	86	460	74	455	72	626	56
ALALC	6	1	5	1	6	1	36	3
Europa	27	5	86	14	85	13	168	15
Asia	8	2	37	6	53	8	111	10
Africa	1	-	1	-	3	1	28	3
Oceanía	-	-	2	-	3	1	4	0

(1) No incluye revaluación.

(2) Incluye revaluación preliminar.

FUENTE: 1950-1960 La Economía Mexicana en Cifras. Nacional Financiera, S.A.
México 1965.

1965- Banco Nacional de Comercio Exterior. Comercio Exterior, abril de 1966.

ción geográfica de los mercados de exportación y al lento crecimiento que en términos absolutos muestran las ventas de productos mexicanos a ese país, menos que proporcional a la tasa de crecimiento global de la exportación; este segundo factor tiene su origen, principalmente, en la baja elasticidad-ingreso de la demanda de los productos primarios que constituyen el grueso de nuestra oferta, elasticidad que, a la inversa, es alta para los productos manufacturados, según lo demuestra el hecho de que en 1940 los Estados Unidos importaban 49% de manufacturas y 51% de materias primas, mientras que para 1965 la proporción fue de 69% y 31% respectivamente (21). Así, México debe modificar la estructura de sus exportaciones tanto en productos agrícolas y ganaderos, como en minerales, pero fundamentalmente en productos industriales, dado que las características mencionadas se dan en todos los principales centros importadores.

Concluyendo, la apertura y conquista de los mercados mundiales debe ser objetivo básico, pero México debe utilizar crecientemente el mercado norteamericano, con la salvedad de que los productos primarios serán vendidos directamente a su destinatario final en los casos en que Estados Unidos actúe como intermediario, y que se pondrá un especial énfasis en la exportación de bienes manufacturados, los cuales al ser adquiridos por particulares generalmente, reducen su posible uso como instrumento de presión política y la brusquedad en sus movimientos cíclicos.

Las exportaciones a los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio representaron el 1% anual aproximadamente del total exportado entre 1950 y -

(21) Cifras tomadas de la conferencia sustentada por el Ing. Eduardo J. Wygard en el Club Sembradores de la Amistad a fines de 1965. El Mercado de Valores. Nacional Financiera, 10 de enero de 1966.

1960, subiendo para 1965 a representar el 3%. Este crecimiento entre 1960 y 1965 no es tan satisfactorio si se considera desde el punto de vista de la gran importancia que para México tendría el fortalecerse dentro de un Mercado Común Latinoamericano, dado que las exportaciones a Europa, a Asia y a Africa, aumentaron en proporción similar. En otras palabras, los aumentos de las ventas mexicanas a las cuatro regiones mencionadas, en el período 1960-1965, son el resultado de la tendencia al mejoramiento de la distribución geográfica de nuestra exportación, aún cuando en el caso específico de la ALALC influyó decisivamente el proceso de desgravación arancelaria, sin el cual seguramente no se hubiera dado este primer paso de vitalización comercial interlatinoamericana.

México debe fortalecer y coordinar sus políticas de diversificación de mercados, considerando especialmente a los países de la ALALC, a los países asiáticos y a los africanos.

CAPITULO II

Factores Internos de la Exportación

Hemos concluido que la exportación debe fomentarse aceleradamente, tanto en productos primarios agrícolas y ganaderos, como en productos manufacturados. Veremos ahora cuáles son los factores internos y externos que actúan a favor o en contra de la expansión de las exportaciones.

El sector externo, según se analizará en el siguiente capítulo, presenta serenas restricciones a la rápida expansión de las ventas de los productos de países como México en los mercados de los grandes centros industriales, que protegen y fomentan sus producciones internas, y conceden zonas de preferencia en perjuicio de los países en desarrollo; también el comercio con países de grado semejante de desarrollo se ve limitado por la relativa similitud de sus productos, la escasez de transportes, etc. Sin embargo, estos obstáculos, aunque de gran importancia, son secundarios; las limitaciones internacionales a una liberalización del comercio que favorezca a las naciones en desarrollo, se plantean y discuten con mayor vehemencia cada día en los foros políticos y técnicos de todo el mundo; México colabora en la búsqueda de soluciones a nivel panamericano en organismos como la C.E.P.A.L., el C.I.E.S. y el C.I.A.P., a nivel mundial en la U.N.C.T.A.D. y a nivel regional, aunque con otro sentido, en la A.L.A.L.C. 1/ Pe

1/ Ver indicador de abreviaturas.

ro aún cuando el juego de las fuerzas políticas y las complejas negociaciones arrojen resultados positivos, el alcance de éstos será limitado y condicionado a las características propias de cada país exportador. En otras palabras, la exportación encuentra sus principales limitantes dentro del mismo país de origen; el nivel del aparato productivo, la eficacia del mecanismo de comercialización y el uso de políticas efectivas de impulso a la exportación, son los factores determinantes para la consolidación de un país como oferente internacional.

1) El aparato productivo y la competitividad externa

El crecimiento acelerado de las ventas de productos nacionales al exterior está condicionado, en gran parte, a la capacidad de competencia que dichos productos tengan en los mercados internacionales, misma que a su vez, se origina en el grado de perfeccionamiento del aparato productivo, por consiguiente, en la medida en que los factores de la producción encuentren utilización óptima dentro del sistema en general y dentro de cada núcleo productivo en particular, aumentarán las posibilidades de exportar a tasas crecientes; así el primero y principal esfuerzo debe encaminarse a la obtención de altos grados de productividad, básicamente en el sector de exportación.

Las actividades agropecuarias manifiestan niveles muy bajos de productividad en la mayoría de los casos, originando costos elevados y baja calidad en sus productos. Enfocando el problema de la producción agrícola para exportación, deberán seleccionarse aquellos cultivos que tengan probabilidades de ser producidos económicamente en el país, y cuyas perspectivas de demanda y precios internacionales sean convenientes; para estos cultivos se deben elegir zonas específicas propicias, y organizar a los agricultores en cooperativas, uniones u otro tipo de asociaciones que los capaciten para

absorber y aprovechar la tecnología, el financiamiento y el asesoramiento que les impartirá el Gobierno, mismo que comprará directamente los productos para su venta en el exterior. —

2/ Estos principios son valederos en términos generales en el caso de la actividad ganadera, cuando ésta se oriente a la exportación. Por otra parte, la promoción sectorial de la productividad agropecuaria, así planteada, puede servir de punto de partida para un enfrentamiento programado y racional del problema agrícola de México.

La reorientación de la producción industrial, de un crecimiento hacia dentro, a la producción para el exterior, adiciona nuevos factores de competencia en precios, calidades y plazos de entrega, a los que contadas industrias pueden hacer frente en la actualidad por la escasa productividad con que operan y su bajo nivel tecnológico. — Así, dentro de una política general orientada a la solución de estos problemas, deberá — enfatizarse en el caso de las industrias de exportación, considerando que gran parte de — la competitividad que el producto tenga en el exterior estará dada por el uso de técnicas — modernas y de adecuados niveles de productividad, para lo cual deben intensificarse los — programas de capacitación y especialización de la mano de obra, y de asesoramiento en — tecnología y productividad, tanto para industrias grandes como para medianas y peque— ñas y artesanales; también deberá fomentarse la difusión y adaptación de los avances que en la materia realicen los países de alto desarrollo. Estos factores, unidos en busca del — máximo aprovechamiento de los grandes recursos humanos y naturales del país, significa— rán importantes ventajas de competencia internacional que México debe asimilar con mi— ras a una cierta especialización como oferente en los mercados mundiales en general y — latinoamericanos en particular.

2/ Este planteamiento considera satisfecha la demanda interna de esos productos.

Adicionalmente, la industria que produzca para exportar deberá lograr niveles de organización que le permitan evitar, en lo posible, a los intermediarios, deberá considerar al sector externo al planear su producción, y en el caso de las industrias de capacidad más reducida deberán buscarse mecanismos de cooperación efectiva que permitan consolidar una oferta constante y sustancial, condición indispensable para la apertura de mercados internacionales.

a) Costos y precios

La estructura productiva de México, característica de un crecimiento hacia dentro, altamente protegido y con rasgos monopolísticos en muchas ocasiones, ha originado que la determinación interna de los precios se realice a partir de los costos. El producir para los mercados internacionales significará ajustarse a los precios prevalecientes en ellos, o sea que, la reducción de los costos de producción debe ser tal que permita obtener utilidades vendiendo a esos precios; estas utilidades serán inferiores a las obtenidas internamente, pero el incentivo estará dado por la producción masiva.

Los costos están determinados por el grado de aprovechamiento de los factores productivos, el cual tiende a ser óptimo normalmente, cuando la producción se realiza en gran escala y con un alto grado de productividad y tecnología.

México tiene una gran ventaja en uno de los elementos de la estructura de los costos, la mano de obra, que por su abundancia puede contratarse a bajos salarios; sin embargo, el máximo aprovechamiento de la mano de obra sólo puede lograrse si ésta observa un alto grado de productividad, pues de no ser así, tiende a disminuir la ventaja comparativa con el componente laboral de los costos de los países de alto desarrollo.

Lo anterior se demuestra comparando el caso de México con el norteamericano; considerando al sector asalariado de la industria manufacturera de ambos países, tenemos que un obrero en México produce en promedio 4.08 ^{3/} veces su jornal mientras que en Estados Unidos solamente 2.62 veces, o sea que el valor agregado por trabajador en relación con el salario por trabajador es 150% superior en México, aproximadamente; si se incluyen los sueldos, el valor agregado por un empleado mexicano es 2.41 veces mayor que el valor de los sueldos y salarios, mientras que en los Estados Unidos la proporción es de 1.86 veces. Al incluir los sueldos, la diferencia disminuye en razón a que la remuneración de los técnicos y del personal especializado, por su relativa escasez en México, es similar a la de los Estados Unidos.

Si se toma en cuenta ya no toda la producción industrial sino únicamente la producción de exportación, el valor agregado por trabajador, entre su salario, es de 3.38 en México y de 2.56 en Estados Unidos; si se consideran los sueldos, los coeficientes son de 2.24 y 1.94 respectivamente. En conclusión, México tiene una considerable ventaja internacional en la estructura de sus costos que puede ampliarse si se incrementa su productividad.

Otro factor de la producción en el que México se encuentra potencialmente en posición ventajosa, es el de las materias primas, en las que el país es rico en términos generales. Debe buscarse la reducción de costos y precios inicialmente en las industrias que extraen y procesan las materias primas en sus primeras fases, pues su incidencia en los costos de los procesos ulteriores de la elaboración es directa.

^{3/} Esta cifra y las subsecuentes relativas a los componentes de los precios están tomados del documento "Posibilidades y medidas para el incremento de las exportaciones del sector manufacturero de México", presentado por el Centro de Desarrollo Industrial de la O.N.U. ante la U.N.C.T.A.D. en enero de 1964.

En el sector agrícola, la carencia de capital, el más escaso de los factores productivos en México, y la ausencia relativa de técnicas modernas, son causas del encarecimiento de los costos. Este problema debe ser atacado mediante métodos de organización campesina primeramente, según se analizó en el inciso anterior al hacer referencia a la productividad.

b) El factor calidad

El problema de la calidad de los productos mexicanos requiere una solución urgente y radical, máxime tratándose de exportaciones.

En el sector agrícola el problema de la calidad está determinado, en muchas ocasiones, por factores climatológicos insuperables, pero en otras el origen se encuentra en la utilización de semillas de baja calidad, en la falta de uso de fertilizantes o fungicidas, en la carencia de medidas preventivas contra plagas, etc., factores todos ellos que reflejan la necesidad de que el campesino tenga acceso al asesoramiento técnico y al crédito. La intervención del Gobierno en el fomento de organizaciones de productores agrícolas, en la canalización de recursos financieros y técnicos, y en la comercialización de los productos, según se ha expuesto anteriormente, permitirá no sólo la elevación de la productividad campesina, sino también un mejoramiento de la calidad de los productos agrícolas.

Sin embargo, la agudización del problema de la calidad se encuentra en el sector industrial, y es en el renglón de manufacturas de exportación donde las medidas de control de calidad requieren una aplicación inmediata y efectiva, en razón de que un mal producto desprestigia y puede llegar a cerrar mercados activos y potenciales pa

En el sector agrícola, la carencia de capital, el más escaso de los factores productivos en México, y la ausencia relativa de técnicas modernas, son causas del encarecimiento de los costos. Este problema debe ser atacado mediante métodos de organización campesina primeramente, según se analizó en el inciso anterior al hacer referencia a la productividad.

b) El factor calidad

El problema de la calidad de los productos mexicanos requiere una solución urgente y radical, máxime tratándose de exportaciones.

En el sector agrícola el problema de la calidad está determinado, en muchas ocasiones, por factores climatológicos insuperables, pero en otras el origen se encuentra en la utilización de semillas de baja calidad, en la falta de uso de fertilizantes o fungicidas, en la carencia de medidas preventivas contra plagas, etc., factores todos ellos que reflejan la necesidad de que el campesino tenga acceso al asesoramiento técnico y al crédito. La intervención del Gobierno en el fomento de organizaciones de productores agrícolas, en la canalización de recursos financieros y técnicos, y en la comercialización de los productos, según se ha expuesto anteriormente, permitirá no sólo la elevación de la productividad campesina, sino también un mejoramiento de la calidad de los productos agrícolas.

Sin embargo, la agudización del problema de la calidad se encuentra en el sector industrial, y es en el renglón de manufacturas de exportación donde las medidas de control de calidad requieren una aplicación inmediata y efectiva, en razón de que un mal producto desprestigia y puede llegar a cerrar mercados activos y potenciales pa

ra otros productos mexicanos.

Así, la supervisión de la calidad de las exportaciones industriales debe ser considerada de interés nacional, y, consecuentemente, el Gobierno debe integrar un mecanismo ágil y efectivo que permita establecer la obligación legal 4 / de que todo producto que salga para su venta en otros países requiera de un certificado de calidad, expedido por el organismo público especializado, sin que éste represente obstáculos -- adicionales para el productor que se esfuerza y logra una alta calidad en sus manufacturas. El control de la calidad de los productos de exportación puede ser el primer paso -- para un estricto control sobre todas las manufacturas producidas, tanto para consumo ex -- temo como interno.

México está inscrito en la Organización Internacional de Normalización, en el Comité Panamericano de Normas Técnicas, y actualmente gestiona su ingreso a la Comisión Electrónica Internacional; sin embargo, de las 10,000 5 / normas de calidad industrial que como mínimo requiere el país, sólo 620 están vigentes y de éstas la gran -- mayoría son apenas métodos de prueba 5 /, lo cual da una idea del resago existente en la materia. La Secretaría de Industria y Comercio, institución oficial encargada de es -- tos aspectos, deberá acelerar la elaboración de normas de calidad 6 / que cubran los -

4 / La Ley General de Normas y de Pesas y Medidas, publicada en el Diario Oficial del 7 de abril de 1961, establece que a juicio de la Secretaría de Industria y Comercio las mercancías de exportación deberán observar normas obligatorias y llevar el sello -- marca o señal consecuente; por consiguiente, el problema se enfoca al establecimien -- to de las normas y a la aplicación efectiva de la ley existente.

5 / Datos tomados de la Conferencia sustentada por el Lic. Guillermo Becker, Direc -- tor de Normas de la Sría. de Ind. y Comercio, en el Instituto Mexicano de Ingenie -- ros Químicos el 11 de febrero de 1966.

6 / "Este año entrarán en vigor 700 normas para la industria de la construcción, siderúr -- gica, eléctrica, electrónica, de recipientes a presión, de equipos de gas natural y LP industria alimenticia, de forrajes, textil y de dibujo industrial". Conferencia del -- Lic. Guillermo Becker ante la Asociación Mexicana de Técnicos de la Célulosa y de Papel, A. C., el 25 de febrero de 1966.

ra otros productos mexicanos.

Así, la supervisión de la calidad de las exportaciones industriales debe ser considerada de interés nacional, y, consecuentemente, el Gobierno debe integrar un mecanismo ágil y efectivo que permita establecer la obligación legal 4 / de que todo producto que salga para su venta en otros países requiera de un certificado de calidad, expedido por el organismo público especializado, sin que éste represente obstáculos -- adicionales para el productor que se esfuerza y logra una alta calidad en sus manufacturas. El control de la calidad de los productos de exportación puede ser el primer paso para un estricto control sobre todas las manufacturas producidas, tanto para consumo externo como interno.

México está inscrito en la Organización Internacional de Normalización, en el Comité Panamericano de Normas Técnicas, y actualmente gestiona su ingreso a la Comisión Electrónica Internacional; sin embargo, de las 10,000 5 / normas de calidad industrial que como mínimo requiere el país, sólo 620 están vigentes y de éstas la gran mayoría son apenas métodos de prueba 5 /, lo cual da una idea del resago existente en la materia. La Secretaría de Industria y Comercio, institución oficial encargada de estos aspectos, deberá acelerar la elaboración de normas de calidad 6 / que cubran los -

4 / La Ley General de Normas y de Pesas y Medidas, publicada en el Diario Oficial del 7 de abril de 1961, establece que a juicio de la Secretaría de Industria y Comercio las mercancías de exportación deberán observar normas obligatorias y llevar el sello-marca o señal consecuyente; por consiguiente, el problema se enfoca al establecimiento de las normas y a la aplicación efectiva de la ley existente.

5 / Datos tomados de la Conferencia sustentada por el Lic. Guillermo Becker, Director de Normas de la Sría. de Ind. y Comercio, en el Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos el 11 de febrero de 1966.

6 / "Este año entrarán en vigor 700 normas para la industria de la construcción, siderúrgica, eléctrica, electrónica, de recipientes a presión, de equipos de gas natural y LP industria alimenticia, de forrajes, textil y de dibujo industrial". Conferencia del Lic. Guillermo Becker ante la Asociación Mexicana de Técnicos de la Célulosa y de Papel, A. C., el 25 de febrero de 1966.

requisitos mínimos estipulados internacionalmente, como fase previa al establecimiento de un mecanismo para supervisar la aplicación de dichas normas, difundir las técnicas del control de la calidad y realizar asesoramientos cuando los productores así lo requieran. Una vez establecidas las normas, éstas deberán ser actualizadas o renovadas constantemente con el fin de presionar sobre los niveles técnicos de la producción, con miras al perfeccionamiento.

Un mecanismo de factible aplicación, que podría dar buen resultado en el control de la calidad es el siguiente: La Secretaría de Industria y Comercio autoriza a una serie de instituciones privadas, tales como el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas (que actualmente otorga certificados de calidad para algunos productos), la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, las Cámaras de Comercio, las Cámaras Industriales, etc., para que inspeccionen la calidad de los productos que se pretenden exportar con base en las normas establecidas por dicha Secretaría. Cuando los productos pasen satisfactoriamente las pruebas, la misma institución privada otorgará un certificado de calidad bajo la supervisión de la Dirección General de Normas de la S.I.C. que regulará todo el mecanismo. En el caso de que un exportador no logre obtener el certificado, podrá solicitar un arbitraje, para lo cual la Dirección mencionada nombrará un técnico que tomará la decisión final.

A grandes rasgos éste puede ser un esquema de operación: sin embargo, lo fundamental y la conclusión de lo mencionado es que, primeramente, se elaboren las normas de calidad con base en los requerimientos mínimos de los centros importadores, que-

se difundan las técnicas del control de la calidad y que se preste asesoramiento a los productores que lo soliciten, que se decrete la obligación de obtener un certificado de calidad para los productos de exportación y, finalmente, que el mecanismo utilizado sea rápido, efectivo y económico; en suma, que no signifique un obstáculo a la exportación.

Adicionalmente, cabe mencionar que el control deberá hacerse extensivo al peso y a las medidas de los productos exportados, con objeto de buscar la máxima uniformidad posible en éstos o, en última instancia, que el importador extranjero sepa con exactitud las variaciones que presentan los productos recibidos.

2) El mecanismo de Comercialización

Un mecanismo adecuado de comercio de los productos de exportación es fundamentalmente importante para el éxito de una política de expansión de ventas en el extranjero. Este mecanismo empieza a operar desde el momento en que se buscan las relaciones con importadores extranjeros, y termina cuando el producto exportado llega a su destino, por lo cual analizaré primeramente el aspecto de la promoción comercial, seguido de la difusión de todos aquellos datos que el exportador real o potencial deba conocer, de los trámites propios de la exportación y, finalmente, de lo que consideramos la infraestructura comercial o sea el transporte terrestre, los puertos y el transporte marítimo.

a) Promoción comercial

Las actividades promocionales de las ventas en el exterior tienen una importancia decisiva dentro del programa de incremento de las exportaciones, ya que ha--

cen efectiva la demanda potencial existente para aquellos productos susceptibles de competir en calidad y precio en los mercados internacionales. Este tipo de actividades puede llevarse a cabo de muy diversas formas; sin embargo, las de mayor trascendencia son: indirectamente, las operaciones de intercambio compensado, y directamente las misiones comerciales, las agencias de ventas en el exterior, la participación en ferias y exposiciones internacionales y las promociones realizadas por los consejeros comerciales en el exterior.

a-1) El régimen de intercambio compensado

Este sistema vino operando, tradicionalmente, bajo el principio general de que todo importador de bienes sujetos a intercambio compensado debía colocar un equivalente de productos mexicanos en el exterior, para lo cual pagaba un porcentaje del valor de su importación que a su vez se entregaba como subsidio al exportador que realizaba la compensación.

Actualmente, y a partir de febrero del año en curso, el método de operación del régimen de intercambio compensado ha sido orientado hacia la obtención de recursos destinados a la promoción de las ventas en el exterior.

Cuando el importador pertenece al sector privado, solicita un permiso de importación a la Secretaría de Industria y Comercio, la cual juzga si el producto para el que se solicita el permiso debe sujetarse o no a intercambio compensado ^{7/}; en caso

^{7/} En términos generales, los productos importados sujetos a intercambio compensado son los de lujo, y aquellos que vengán a presentar competencia a productos similares de origen nacional.

de que la importación deba operar bajo el sistema, al otorgar el permiso el importador -- pagará un porcentaje variable entre el 1.5 y el 17% del valor de la operación, parte -- del cual se destina a incrementar los recursos del Fondo Especial para la Promoción y -- Diversificación del Comercio Exterior, manejado por el Departamento de Promoción e In-- tercambio Compensado del Banco Nacional de Comercio Exterior. En algunas ocasiones la Secretaría de Hacienda y Crédito Público condiciona el otorgamiento de subsidios y-- exenciones de impuestos a que el importador realice sus transacciones a través del meca-- nismo de intercambio compensado.

Cuando el importador es el sector público, todas sus solicitudes de importa-- ción deben pasar por el Comité de Importaciones del Sector Público, organismo interse-- cretarial que opera en el Banco Nacional de Comercio Exterior, el cual ha establecido-- la obligación de que todas las compras realizadas por este sector en otros países se suje-- ten a intercambio compensado, pagando el 1% sobre el valor de la importación, del cual tres cuartas partes se destinan al Fondo y una cuarta parte a gastos administrativos.

Los recursos así obtenidos por el Fondo serán utilizados para patrocinar mi-- siones comerciales en el extranjero, el establecimiento de agencias de ventas de produc-- tos mexicanos en otros países, la participación de México en ferias y exposiciones inter-- nacionales, y otras actividades similares; el Fondo también podrá otorgar ayuda directa-- a exportadores, en situaciones especiales, mediante el pago de una comisión variable se-- gún la clase de productos, el monto de la operación, el destino de los productos, etc.

La creación de este Fondo Especial tiene una gran trascendencia, dado que constituye una fuente específica de recursos para promoción comercial. La apertura de--

nuevos mercados para las exportaciones debe significar la utilización metódica y programada de sistemas publicitarios y promocionales, considerando que se actúa en mercados de alta competencia. Este organismo deberá avocarse a elaborar planes de penetración sistemática a los mercados externos como parte de sus funciones principales. A la fecha no es posible cuantificar los recursos del Fondo, pero considerando la fuente de éstos se puede estimar que no serán muy elevados; por esta razón, conviene buscar fuentes adicionales de recursos, una de las cuales puede surgir al llevarse a efecto una reducción en los sistemas proteccionistas, que impiden la importación de ciertos productos mediante el cierre de fronteras, en aquellas ramas que han hecho estancamiento de la protección.

a-2) Las misiones comerciales

Dentro de los programas de promoción comercial de las exportaciones mexicanas, las misiones comerciales ocupan un lugar de gran importancia.

El hecho de que las misiones enviadas por México a otros países estén compuestas por representantes del Gobierno y del sector privado, permite tratar los problemas desde el punto de vista puramente económico y desde el punto de vista político, situación que permite ampliar los objetivos de las misiones más allá de las transacciones comerciales en sí, al buscar la absorción de tecnología moderna para su aplicación en la industria y la agricultura nacionales y, más aún, al tratar de atraer capitales de inversión, que deben ser realmente complementarios del capital nacional.

Las misiones comerciales facilitan, respecto a las exportaciones, el conocimiento directo tanto de las personas como de los problemas y las posibilidades de ex--

pansión de ventas y diversificación de mercados; por esta razón, dichas misiones deben responder a planes perfectamente estructurados de apertura y ampliación de mercados, y realizarse con mayor frecuencia ya sea con carácter mixto o únicamente privado.

a-3) Agencias promotoras de ventas

Este recurso de promoción de exportaciones sólo es consteable a partir de cierto nivel de manufactura, y México ya se encuentra en posición de obtener provecho de su utilización.

Las agencias de promoción puede adquirir diversas formas; casas filiales, sucursales, representantes, agentes comerciales, etc., pero aquí entenderemos por "agencia promotora de ventas" a aquellas que fungan como verdaderas salas permanentes de exhibición o como centros comerciales donde los únicos productos que se expongan o vendan sean mexicanos. Estas agencias tienen una singular importancia para los productores medianos y pequeños, quienes mediante el establecimiento común de dichas agencias, atendidas por personal especializado, pueden lograr una adecuada promoción de sus productos en los mercados extranjeros.

Su establecimiento y control debe ser tarea del Gobierno, y su operación y mantenimiento directo habrán de estar a cargo de especialistas designados por los propios exportadores concurrentes. Las agencias deberán, asimismo, trabajar en estrecha colaboración con los consejeros comerciales en sus respectivas zonas.

a-4) Ferias y exposiciones internacionales

Estos eventos han demostrado ser un magnífico medio de promoción de ex-

portaciones, sobre todo si son especializados, dado que permiten mostrar en forma atractiva los productos y tratar directamente con los clientes potenciales, no buscando la venta inmediata, sino el establecimiento de nexos comerciales permanentes.

Sin embargo, considerando que un pabellón o stand representa de hecho al país que lo instala, el descuido, la negligencia, o las instalaciones apresuradas de última hora pueden fácilmente ocasionar un desprestigio para México y sus productos. La participación en el mayor número de eventos internacionales de este tipo es, sin duda, recomendable, pero resulta preferible no asistir si no se va a hacer un papel de impacto favorable.

Para tener pleno éxito en los objetivos que se persiguen al participar en ferias y exposiciones internacionales, es preciso contar con un stand decoroso y atractivo; con personal capacitado, y ésto es quizás lo más importante, que logre interesar a los visitantes, que realice una verdadera campaña de ventas; con folletos y publicaciones, tanto de información económica en general y turística, como específica de productos mexicanos, especialmente seleccionados según las características del mercado de la región o del país en que se realiza el evento; y con muestras de productos cuidadosamente seleccionados. Si todo lo anterior responde a programas perfectamente preparados y aprobados con suficiente anticipación, que permitan realizar las instalaciones y salvar todos los problemas inherentes a buen tiempo, México podrá obtener un gran beneficio de las considerables erogaciones que con estos fines realiza.

a-5) Los consejeros comerciales

Como último punto referente a la promoción de ventas, analizaré brevemente las actividades de los agregados comerciales en el extranjero, pero antes haré referen-

cia a las labores promocionales que deben llevar a cabo todas las Embajadas y Consulados de México que no cuentan con agregados comerciales y que actualmente son, en muchos casos, representaciones diplomáticas o consulares pasivas. Mediante una adecuada coordinación y supervisión, dichas representaciones pueden colaborar eficazmente en la colocación de las exportaciones mexicanas, mediante promociones directas; poniendo en contacto a importadores locales con exportadores de México; informando permanentemente sobre la situación económica en general, y comercial y de importaciones en particular, sobre las políticas fiscales utilizadas, las legislaciones, etc.; realizando estudios relativos a la demanda de productos importados de otros países, etc. Todo este material informativo deberá ser recopilado y servirá de base para mantener al día la información que, a su vez, será distribuída entre los exportadores e interesados mexicanos.

Respecto a los consejeros comerciales, actualmente (1966) el país cuenta con doce agregados en: Alemania, Argentina, Austria, Brasil, Canadá, Chile, Estados Unidos, Francia, Guatemala, Inglaterra, Japón y Polonia; un cónsul con actividades similares en la ciudad de Hong Kong y un representante del Banco Nacional de Comercio Exterior, en Madrid.

Los consejeros comerciales son tanto agregados del servicio diplomático como agentes de promoción del Banco Nacional de Comercio Exterior, y sus actividades son controladas por el Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior, integrado por representantes de las Secretarías de Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Agricultura y Ganadería, Marina, y Comunicaciones y Transportes, del Banco de México, del Banco Nacional de Comercio Exterior, del Comité Intersecretarial Mexicano de la ALALC, de la Confederación de Cámaras Industriales

de los Estados Unidos Mexicanos, de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, y de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana; las funciones del Comité son, en esencia: recopilar, analizar y difundir la información recibida del exterior, estudiar y sugerir medidas tendientes a mejorar la posición de México como exportador, y las labores de las Consejerías Comerciales, y publicar estudios e información general sobre la política comercial de México, la oferta de productos exportables, sus características, etc., y difundirla en el exterior.

Por otra parte, las funciones propias de los Consejeros Comerciales respecto a la promoción de las exportaciones mexicanas, radican en conocer con precisión la oferta exportable y promover su colocación, para lo cual deben conocer también la demanda y características del mercado de su adscripción; buscar las relaciones directas entre exportadores mexicanos e importadores locales; enviar oportunamente las licitaciones del país o área de su adscripción y, en general, realizar todas las labores promocionales que estén a su alcance y los estudios posibles sobre la política comercial local, regulaciones, medidas fiscales y crediticias, transportes, etc., remitiéndolos a México para su divulgación.

Este mecanismo recién estructurado es muy completo, y es de estimarse que sus resultados rendirán grandes beneficios a la exportación si el elemento humano empleado es verdaderamente competente en estas labores y con amplia experiencia en el comercio exterior, en los últimos métodos de comercialización y en la investigación de mercados; cabe añadir que sería deseable que el Consejero se familiarizase y conociese directamente a los exportadores y a las plantas industriales cuyos productos se estiman idóneos para los mercados que estarán bajo su responsabilidad, estableciendo contactos que se —

reafirmarían con visitas periódicas.

b) Información a los exportadores

Dado el escaso desarrollo que aún existe en México en materia de exportación, el dotar a los exportadores, especialmente los medianos y pequeños, de información y asesoramiento al respecto, reviste una gran trascendencia dentro del mecanismo de comercialización, máxime considerando que el desconocimiento del sector externo, de los trámites y de los métodos adecuados para vender en el extranjero por parte de un sector empresarial relativamente débil e impreparado, significa un serio factor limitante a la expansión de las exportaciones.

Este tipo de actividad informativa ha venido tomando impulso en años recientes a través de conferencias, revistas y publicaciones especializadas, las Cámaras Industriales y de Comercio, y otros medios, pero el más sobresaliente ha sido la creación del Centro Nacional de Información Sobre Comercio Exterior (CENICE) que opera en el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Las funciones del CENICE abarcan tanto el renglón de importaciones como el de exportaciones, pero respecto a este último, presta un gran servicio al exportador al ponerlo al tanto sobre los mercados externos y sobre la actividad exportadora en general, así como al asesorarlo en su problema específico, en particular, indicándole los requisitos y trámites que debe seguir, que transportes le conviene utilizar, cómo obtener financiamiento, etc.

Por su importancia de abrir al nuevo exportador un campo desconocido y orientarlo en los problemas que tendrá que afrontar, este tipo de oficinas deben ser es-

tablecidas en lugares estratégicos de toda la República, acompañándolas de una campaña que induzca al exportador potencial a interesarse y acudir a ellas; al mismo tiempo, deberá allegársele toda la información posible a través de los medios mencionados inicialmente.

c) Los trámites de exportación

El deseo del Gobierno de fomentar la exportación ha originado una liberación paulatina de los trámites de exportación, los cuales no presentan, en sí, grandes dificultades, excepto por el factor administrativo que sí retrasa y dificulta dichos trámites.

En esencia los trámites se reducen a llenar los requisitos aduanales, excepción hecha de que el producto por exportar esté sujeto a control por la Secretaría de Industria y Comercio, y que, por consiguiente, requiera permiso previo, o por la Secretaría de Agricultura y Ganadería, y que, también, requiera de autorización especial.

En cualquier caso, sin embargo, es obligatorio para el exportador (y para el importador), inscribirse en la Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COPROMEX), con objeto de que ésta vigile el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el extranjero, que esté en posición de proteger los intereses de las empresas dedicadas al comercio exterior, y de que mantenga al día el Directorio de Exportadores, mismo que circula ampliamente tanto dentro de los límites nacionales como en otros países.

Considerando que el exportador ya se ha inscrito en COPROMEX y que el producto no está bajo control, sólo resta cubrir los requisitos aduanales consistentes básicamente en la presentación de la factura, de los conocimientos de embarque, de la re-

lación de bultos que lo integran, etc., trámites que, aunque aparentemente sencillos, normalmente son encargados a una agencia aduanal o a organismos especializados en exportaciones como las Cámaras o Asociaciones y las Agencias Comerciales, por las dificultades administrativas que presentan para un tramitante normal. Por esta razón, debe darse la máxima simplicidad y agilidad posibles a los trámites administrativos aumentando la eficacia de quienes lo llevan a cabo.

d) La infraestructura comercial

Bajo este título analizaremos específicamente el más complejo de los factores que intervienen en el mecanismo de comercialización; los transportes, entendiendo por éstos, los medios terrestres, los puertos y los transportes marítimos.

Antes de entrar al tema trataré brevemente dos aspectos conexos de gran importancia: la exportación sobre bases CIF y el empaque de las mercancías.

La concertación de operaciones de exportación en términos CIF (7) y de operaciones de importación sobre bases FOB (8) por parte de los exportadores e importadores mexicanos, ha sido objeto de una campaña promovida por la Comisión Nacional de Fletes Marítimos (CONAFLEMAR), organismo intersecretarial que opera en el Banco Nacional de Comercio Exterior, y cuya función básica es el fomento de la marina mercante nacional mediante el apoyo a las empresas mexicanas dedicadas al transporte marítimo. El contratar las exportaciones sobre bases CIF permite al exportador mexicano elegir las compañías de transporte y de seguros para sus embarques, mismas que deben ser mexica-

(7) CIF abreviatura de Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete), que significa que la mercancía se entrega en el país importador.

(8) FOB abreviatura de Free on Board (Libre a Bordo), que indica que la mercancía se entrega en el país exportador, pudiendo concertar el lugar mediante especificación de FOB barco, FOB bodega, FOB fábrica, etc.

nas, preferentemente, y con las cuales podrá tratar directamente evitando intermedios que encarecen los servicios; favorece la unificación de los exportadores, quienes al lograr cuantiosos volúmenes de carga pueden obtener rebajas en los fletes, al mismo tiempo que fomentan el mejor aprovechamiento de los servicios existentes o el establecimiento de otros nuevos; facilita, también, la coordinación de la producción con el embarque y la concentración de operaciones de venta, dado que el importador extranjero queda liberado de ejecutar todos los trámites respectivos. Adicionalmente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha establecido que en los casos en que las exportaciones causan impuestos ad-valorem, éstos se apliquen sin incluir en dicho valor el costo del seguro y del flete, con objeto de no gravar las operaciones CIF.

Sin embargo, los problemas que el exportador tiene que afrontar para exportar en términos CIF, fundamentalmente en lo que respecta a los servicios portuarios y, en menor grado, al mismo transporte marítimo, reducen considerablemente las probabilidades de éxito de esta campaña; por consiguiente es preciso evitar, inicialmente, que estos trámites signifiquen un obstáculo, para que, posteriormente, pueda llegarse inclusive a la obligación, con cierta flexibilidad, de exportar CIF y de utilizar transportes y seguros nacionales.

Respecto al empaque de las mercancías, su importancia estriba tanto en su influencia sobre los costos del transporte como en la seguridad que ofrezcan para evitar el deterioro de los productos. El uso de empaques adecuados, compactos, resistentes y livianos permite obtener un peso menor en los embarques, o bien ocupar menos espacio en las bodegas de los barcos, con lo cual pueden lograrse ahorros considerables en los costos del transporte. El objetivo que se persigue de consolidar a México como un país-

exportador, induce a pensar en la necesidad de establecer un organismo encargado específicamente de investigar y difundir los más modernos materiales, métodos y técnicas de empaque, básicamente en apoyo de los pequeños exportadores.

d-1) Transportes terrestres

Desde el punto de vista de la exportación, el transporte interno por tierra tiene una función muy especial en México, dado que no solo lleva las mercancías de los centros productores a los puertos, sino que las lleva al mismo país importador, los Estados Unidos, que es nuestro principal mercado.

El crecimiento "hacia adentro" de la economía de México, analizado en el capítulo primero, propició la centralización industrial, al buscar la cercanía de los principales centros de consumo, originando que en la actualidad las empresas incurran en considerables gastos de transporte al llevar sus mercancías a los puertos o a las fronteras, problema que, por otra parte, tiende a subsanarse parcialmente mediante el establecimiento de estrategias de industrias de exportación.

Sin embargo, el transporte terrestre no presenta un obstáculo a la exportación, dado que el país cuenta con una adecuada red de carreteras y ferroviaria que conecta prácticamente cualquier centro productor importante con puertos tanto del Pacífico como del Golfo y con las dos fronteras; no obstante lo anterior, podría resultar benéfico completar la red ferroviaria hasta tocar los puertos de Manzanillo, Col., Acapulco, Gro. y Puerto Angel, Oax., este último parece contar con magníficas características naturales para convertirse, a su vez, en un importante puerto de altura.

Como solución al problema de los altos costos de transporte originados por

la centralización industrial, podrían utilizarse tarifas preferenciales en los ferrocarriles, para productos manufacturados de exportación que fuesen a los puertos o a las fronteras, buscando que las compañías de transporte carretero otorgasen facilidades similares, compensadas por el aumento en el volumen transportado.

d-2) Los puertos

Uno de los problemas serios de la exportación, máxime si se persigue que - el exportador cotice sobre bases CIF, es el portuario. En los diez mil kilómetros de costas mexicanas se localizan cuarenta y seis puertos, veintidos de los cuales se consideran de altura, y de éstos escasamente cinco - Ensenada, Manzanillo, Tampico, Veracruz y- Coatzacoalcos-, pueden considerarse aptos para recibir barcos de gran calado, por sus - instalaciones, protección de la zona de atraque, servicios, etc., aún cuando ya presen- tan severas deficiencias en materia de muelles y bodegas, principalmente. (9)

El problema de los puertos de México no radica propiamente en la carencia de éstos sino en la habilitación de los existentes, o al menos de los principales, para que puedan proporcionar servicios efectivos al contar con instalaciones adecuadas y con una operación eficiente.

En el caso de las exportaciones, los problemas portuarios encarecen las -- mercancías por el aumento que registran los costos a través del alza de los fletes ocasionada por la lentitud de las maniobras, la baja productividad manifiesta en las labores de carga y descarga, los problemas y la inseguridad del almacenaje, la prolongación de las

(9) Estudio General de Obras Básicas de Desarrollo de los Puertos Nacionales. Secretaría de Marina. Dirección General de Obras Marítimas. México, 1964.

estadías de los buques en esperar para atracar, (10) y los retrasos ocasionados por la desorganización administrativa.

En materia de instalaciones y equipo, por regla general los puertos requieren ampliación de muelles y bodegas, equipos de abastecimiento y dragado, en algunos casos, y equipos y personal adecuado para las labores de carga y descarga. Todos los puertos mexicanos son propiedad de la Nación, y por lo tanto corresponde al Gobierno realizar las nuevas instalaciones y las ampliaciones que se requieren; sin embargo, respecto a las labores de carga y descarga, abastecimiento y remolque de los barcos y dragado, lo más conveniente es que su operación quede en manos de empresas especializadas a las que se otorguen permisos o concesiones.

En lo referente a la administración portuaria existe una notoria desorganización, excepto en los puertos de Coatzacoalcos y Salina Cruz que son administrados por el organismo descentralizado Puertos Libres Mexicanos. La falta de coordinación administrativa de los puertos radica en que en su control intervienen seis Secretarías de Estado, con mayor o menor ingerencia, además de las diferentes dependencias de la Secretaría de Marina que actúan directa y muchas veces independientemente sobre aspectos de la administración o de las obras portuarias.

Por esta razón debe establecerse un organismo especial, o bien dotar de au

(10) "El costo operativo de un carguero inmovilizado en puerto es de mil dólares diarios aproximadamente..." Una Política de Coordinación del Transporte Marítimo en la ALALC. Enrique Angulo. Comercio Exterior, BNCE. Nov. 1965.

toridad a una dependencia existente, con objeto de que coordine y controle la administración de los puertos, con lo cual lograrán racionalizarse y simplificarse los trámites y el movimiento portuario en general. Es claro que siendo escaso el capital de que se dispone en México, e insuficiente en contraste a los grandes requerimientos, las soluciones que requieren fuertes inversiones deben diferirse según prioridades, pero el sólo hecho de dotar a los puertos mexicanos de un sistema administrativo eficiente y ágil, ayudaría en gran medida a sacar el máximo aprovechamiento de las instalaciones actuales.

d-3) El transporte marítimo

El problema de los transportes marítimos es básicamente de carácter nacional, y afecta al exportador directamente sólo en la medida en que éste tiene que supeditarse a empresas extranjeras para el transporte de sus mercancías, a sus rutas, a sus tarifas de fletes, a sus seguros y a sus servicios en general, por la insuficiencia de naves mexicanas.

La flota mercante de México está integrada por 30 unidades, sin contar los buques-tanque de Petróleos Mexicanos, y conecta los puertos nacionales con puertos europeos de Alemania, Bélgica, Holanda y Francia; norteamericanos; centroamericanos de las seis repúblicas; y sudamericanos de Colombia, Ecuador, Perú y Chile. Prácticamente la totalidad de la flota mercante pertenece a la compañía Transportación Marítima Mexicana y filiales, de la cual el Gobierno de México posee el 30% del capital, y las rutas que cubre actualmente tienen gran importancia para la exportación del país.

Sin embargo, del transporte marítimo del comercio exterior de México en 1963, únicamente el 5.3% fue transportado por la flota mexicana y considerando sólo a-

las exportaciones totales el porcentaje fue de apenas 3.4% (11). Adicionalmente, si consideramos que el país paga anualmente cerca de 100 millones de dólares por concepto de fletes (12) y que los ingresos de la marina mercante nacional por el mismo concepto ascienden aproximadamente a 16 millones de dólares (13), encontramos que el pago en divisas que se hace cada año a compañías extranjeras es de casi 85 millones de dólares.

Así, la insuficiencia de nuestra marina mercante origina una fuerte salida de divisas y limita la movilidad más conveniente a las exportaciones mexicanas; el depender de empresas extranjeras puede, además, tener graves consecuencias si éstas se desplazan a rutas más remunerativas en un momento dado.

La necesidad de que los países en desarrollo cuenten con adecuadas flotas-mercantes ha sido plenamente reconocida por organismos como la OEA, el CIES y la ALALC. México debe fomentar una marina mercante propia y poderosa, que tenga capacidad para cubrir una parte sustancial de las necesidades de su comercio exterior, que sea un verdadero instrumento de fomento a las exportaciones, que ahorre divisas y sea fuente de ellas al prestar servicios a extranjeros, que genere ocupación remunerativa y que proporcione servicios regulares y fletes adecuados.

Para fomentar la marina mercante pueden tomarse diversas medidas, tales como: la construcción y operación de buques a cargo del Estado, por una parte, o bien-

(11) Secretaría de Marina. Dirección General de Marina Mercante. Informe de Actividades del 30 de agosto de 1964.

(12) El Comercio Exterior de Invisibles de los Países Latinoamericanos. Caso México. -- Judith Alva Pedrero. Tesis ENE. México 1966, pp. 84

(13) Medios de Transporte en América. Francisco López Barredo. Comercio Exterior de octubre de 1965. BNCE. México. p. 751.

apoyando al sector privado mediante incentivos fiscales, subsidios, créditos especiales y otras facilidades, tanto para la construcción como para la adquisición y operación de barcos mercantes; también podrían usarse alicientes como contratos de correo, inclusive a fletes superiores al comercial; el que todas las mercancías gubernamentales objeto de comercio exterior por mar fuesen transportadas en barcos mexicanos; ayudas y facilidades portuarias; alicientes para que los importadores y exportadores utilicen servicios de transporte nacionales, y otros, relativos a la reparación preferencial en astilleros mexicanos y a la preparación de personal especializado.

3) El aspecto institucional

La política de exportación, dictada y controlada por el Poder Ejecutivo de la Nación, y su aplicación, se realizan a través de las Secretarías de Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, y Hacienda y Crédito Público, fundamentalmente, interviniendo además, en forma directa, y cuando los productos objeto de comercio exterior tienen estrecha relación con ellas, las Secretarías de Agricultura y Ganadería, de Salubridad y Asistencia Pública, de Marina Nacional y de la Defensa Nacional.

Otros organismos públicos que intervienen en la aplicación de la política de exportación son el Banco de México y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Los organismos privados vinculados son muy numerosos, pues intervienen las Cámaras Industriales y de Comercio, Asociaciones, Confederaciones, Uniones y empresas diversas.

El mecanismo institucional es adecuado en términos generales, pero adolece de un gran defecto: la falta de un órgano superior que establezca y controle la política de exportación y su aplicación. Con este objeto fue creado en 1941 el Consejo Nacional de

Comercio Exterior, organismo actualmente obsoleto en todos aspectos, excepto en la --
esencia de su función principal, coordinar la acción de los diversos sectores para el de--
sarrollo del comercio exterior; este Consejo ha permanecido inactivo por varios años, y--
apenas en 1965 se iniciaron los trabajos de su reestructuración sin que a la fecha se co--
nozcan los resultados. Este organismo debe ser la cabeza institucional en materia de co--
mercio exterior, al estar compuesto su órgano ejecutivo por las Secretarías de Estado re--
lacionadas a esta actividad; por lo tanto su reorganización completa debe ser acelerada--
al máximo.

4) El financiamiento a la exportación

La tradición exportadora de México se relaciona con productos primarios--
que se venden fundamentalmente a corto plazo, y cuyo financiamiento se realiza por me--
dio de la banca comercial, de ciertos bancos oficiales especializados y, en ocasiones, --
con créditos de bancos extranjeros o del mismo importador; sin embargo, a partir de 1960
(14), el desarrollo presentado por los sistemas de crédito y garantía a la exportación ha--
venido a colocar al exportador mexicano en capacidad de competir satisfactoriamente ba--
jo las condiciones crediticias practicadas internacionalmente, apoyando en esta forma la
expansión de las exportaciones, especialmente de productos manufacturados.

Los créditos utilizados más comunmente en materia de exportaciones son, --
los créditos a la producción destinada a mercados extranjeros o de preexportación, y el--
crédito a la exportación propiamente dicho o de postembarque.

(14) En este año, el Banco de México permitió que los bancos y las sociedades financie--
ras otorgaran, por primera vez, créditos de exportación con cargo a su depósito obli--
gatorio en moneda extranjera.

Los principales organismos que financian la exportación en México son:

En materia de productos agrícolas, el Banco Nacional de Crédito Ejidal, - el Banco Nacional de Crédito Agrícola, y el Banco Nacional de Comercio Exterior; otorgan créditos para la producción y, adicionalmente, para la exportación de los productos obtenidos. El último de los bancos mencionados modifica actualmente sus sistemas de -- operación con objeto de apoyar en forma cada vez más eficiente a las exportaciones de -- productos manufacturados. Al efecto, a fines de 1965 el Banco obtuvo una ampliación -- de la línea de descuento que le tiene concedida el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, hasta por la cantidad de un millón de dólares, y también, desde fines de 1964, dicho Banco inició el traspaso de su cartera agrícola al -- Banco Nacional Agropecuario, creado para otorgar créditos específicos a la producción.

El Banco Nacional de Comercio Exterior contrata generalmente los créditos a la industria y al comercio como descuentos, préstamos directos, préstamos prendarios, - o como créditos simples o en cuenta corriente, mientras que los créditos que otorga a la producción agropecuaria son préstamos directos, de habilitación o avío, o préstamos re -- faccionarios.

En materia de financiamiento a la exportación de bienes elaborados, los - bancos y las sociedades financieras del país actúan solos o en relación al Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. Respecto al primer caso; el Banco de México ha autorizado a los bancos y financieras a utilizar parte de su depósito obligatorio en el banco central, en el financiamiento de la producción y existencias de -- bienes destinados a la exportación, por una parte, y, por la otra, los ha autorizado a --

otorgar créditos de exportación con cargo a su depósito obligatorio en moneda extranjera. La segunda forma de financiar la exportación que tiene el sistema bancario es descontando documentos de ventas a plazos al exterior, para redescontarlos posteriormente en el Fondo mencionado, mismo que no opera directamente con los exportadores sino a través de los bancos y financieras.

El Fondo, creado por la Ley de Ingresos de la Federación de 1962, obtiene sus recursos del producto de un impuesto adicional de 10% ad valorem, que grava la importación de ciertos bienes de lujo y la de las fracciones "genéricas"; asimismo, maneja la línea de crédito de 5 millones de dólares otorgada por el Banco Interamericano de Desarrollo, que se utiliza para el refinanciamiento de créditos que el Fondo concede a través de sus operaciones de redescuento.

Los requisitos que deben cubrir las exportaciones para ser financiadas por el Fondo son, a grandes rasgos: 1) ser una manufactura o un servicio mexicano; 2) contratar el pago de la operación en pesos mexicanos o en dólares norteamericanos, y 3) que las estipulaciones de la transacción correspondan a las aceptadas internacionalmente. Cumplidos estos requisitos, el Fondo redescontará créditos para financiar la producción y/o las existencias de bienes que se destinen a la exportación, así como los créditos relacionados con ventas de productos o prestación de servicios al exterior.

En estas condiciones, México cuenta con un sistema de financiamiento de exportaciones comparable a los más avanzados, en lo que respecta a tipos de interés y a plazos competitivos en el mercado internacional, limitado únicamente en comparación con el volumen de recursos.

El aspecto complementario del financiamiento es el seguro de crédito de exportación, único medio de proteger al exportador contra los riesgos comerciales y políticos a que están expuestos sus créditos. El seguro de crédito de exportación lo otorga en México el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados bajo la denominación de "garantías contra riesgos políticos"; los riesgos comerciales son cubiertos excepcionalmente por compañías de seguros muy grandes que están en posibilidad de informarse sobre aspectos de solvencia, seriedad, etc. de importadores extranjeros, que es el obstáculo principal a la expansión del seguro comercial. Sin embargo, el Fondo ya empieza a cubrir este tipo de riesgos, requiriéndose un aval bancario solvente en el caso de que el importador sea privado, o bien una firma en el caso de que el importador sea oficial. Colateralmente, cabe mencionar el proyecto del BID, respecto al establecimiento de un centro de investigación sobre solvencia de importadores, con objeto de salvar los problemas mencionados.

Los riesgos políticos son, en términos generales, los que se refieren a la falta de recuperación de créditos por circunstancias distintas a la insolvencia, iliquidez o mala fe de los respectivos deudores, y también, los relativos a la eventual falta de recuperación de créditos por incumplimiento de los obligados, cuando éstos son entidades públicas o de servicio público. (15)

Adicionalmente, el Fondo otorga otro tipo de financiamiento de menor im-

(15) "Los Estímulos Fiscales y las Ayudas Financieras para la Exportación de Productos Manufacturados". Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1966.

portancia llamado de "compensación por costo elevado de garantía bancaria del exterior", consistente en que dicho Fondo paga al exportador una parte del costo de obtención de aval por un banco extranjero, para el crédito concedido al importador.

Es de desearse que en un futuro próximo, puedan ser canalizados nuevos recursos al financiamiento de la exportación, tanto en la etapa de producción como en la venta en sí de los productos, y se logre además evitar la desconfianza que el exportador demuestra tener a la utilización de créditos. Es conveniente también, solicitar al BID la ampliación de la lista de bienes de capital financiables con sus recursos.

5) Instrumentos fiscales de fomento.

Además de los estímulos crediticios a la exportación, el Gobierno maneja, a través de la Secretaría de Hacienda, otro importante sistema de apoyo y control, los incentivos fiscales.

Los impuestos a la exportación gravan casi exclusivamente a productos primarios y a materias primas, dado que se trata de impulsar su industrialización y aprovechamiento internos; los productos manufacturados están exentos del pago de este tipo de impuestos; salvo ciertas excepciones en que se aplica como medio de protección del mercado interno. Este impuesto ha sido reducido en términos generales del 11.6% en 1958 al 4.6% en 1966.

Otro incentivo fiscal está representado por las reducciones arancelarias -- concedidas a los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en reciprocidad a las otorgadas a México, dentro del programa de desgravación acordado en el -- Tratado de Montevideo. Este sistema tiene, así, una repercusión indirecta a favor de --

los exportadores nacionales.

El resto de los estímulos fiscales usados en apoyo a la exportación consisten en la devolución de la participación federal de los impuestos a la importación, del impuesto sobre ingresos mercantiles y del impuesto sobre la renta.

En el caso de los impuestos a la importación, el procedimiento de devolución (draw-back) se realiza sobre los impuestos federales de importación que paga el importador al introducir al país materias primas o productos semielaborados, destinados a la producción de artículos de exportación, cuando el contenido sea hasta por un 80% de origen nacional, o sea que los productos importados no representan más del 20% del costo directo (16) de los productos elaborados. Además se requiere que las mercancías importadas no sean producidas internamente, o que su oferta sea insuficiente para cubrir el consumo; que los fabricantes sean quienes realicen la exportación, y que sean ellos quienes realicen los trámites de devolución directamente o a través de las confederaciones de industria y organizaciones comerciales. En casos excepcionales de pequeños industriales artesanales o de otro tipo, pueden representarlos empresas exportadoras, pero repercutiendo dichas devoluciones a favor de los productores.

Respecto al subsidio con cargo al impuesto sobre ingresos mercantiles, éste sólo se concede a productos manufacturados cuya exportación no está gravada, dado que de estarlo significa que se requieren en la producción o en el consumo internos. A

(16) Según la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, el costo directo está dado por la suma de: a) materias primas y artículos terminados o semiterminados que integren el producto resultante de la transformación; b) los combustibles; c) la energía eléctrica; d) los salarios y e) la depreciación, que en ningún caso excederá del 10% del total de los costos.

diferencia del impuesto a la importación, en que la solicitud de devolución del impuesto debe realizarse en el mes siguiente al de la exportación, en el caso del impuesto sobre ingresos mercantiles dicha solicitud puede hacerse dentro de los tres meses siguientes.

La devolución del total del impuesto sobre la renta, Cédula II, se refiere a los impuestos causados por los incrementos de las exportaciones de los productos elaborados durante los primeros tres años; esta concesión se reduce paulatinamente hasta un límite no inferior al 50%. En el caso de la tasa complementaria del impuesto sobre utilidades excedentes, la reducción será por el porcentaje que represente el subsidio mencionado en Cédula II, en el total del impuesto que se cause por esa Cédula. Los industriales a quienes se conceda este subsidio determinarán el monto del mismo que les corresponda, deduciéndolo del impuesto sobre la renta a pagar según sus declaraciones definitivas. El subsidio en el impuesto sobre la renta, Cédula II, y en la tasa sobre utilidades excedentes, no puede sobrepasar del 50% de los impuestos que corresponderían a las utilidades derivadas de las exportaciones totales en el ejercicio de que se trate.

6) Los factores psicológicos de fomento

Como último punto de los aspectos internos relacionados a la exportación, trataré dos factores de gran importancia para el éxito de una política de fomento: la capacitación de personal técnico y la creación de una conciencia de exportación entre los productores.

Un serio factor limitante para la realización de exportaciones potenciales consiste en la falta de preparación de los empresarios y en la insuficiencia de personal-

especializado en materia de comercio exterior, y específicamente en exportación, que originan un desarrollo casi empírico, y por lo tanto, limitado, de los métodos de venta al exterior. Con objeto de impartir cursos de especialización en la materia, ha sido -- creado el Instituto Nacional de Comercio Exterior, organismo al que debe dársele apoyo decidido en la obtención de sus metas. El Instituto imparte actualmente cursos sobre ma-- terias de comercio exterior enfocando especialmente el caso de las exportaciones, sin -- embargo, las materias impartidas pueden ampliarse abarcando análisis de mercados, téc-- nicas de viaje comercial, financiamiento y seguros, organización de departamentos de-- exportación en las empresas, etc. Adicionalmente, el Instituto podría ampliar conside-- rablemente su radio de acción medinte la implantación de un sistema de cursos por co-- rrespondencia.

El segundo punto, la creación de una verdadera conciencia de exporta-- ción entre los productores, que los mueva a pensar no sólo en función del mercado na-- cional sino con miras a vender en el exterior, debe ser fruto de una campaña perfecta-- mente planeada, pues es la forma de pensar en el aprovechamiento óptimo de todos los-- esfuerzos que se realizan y se realizarán para fomentar las exportaciones mexicanas.

CAPITULO III

Factores Externos de la Exportación

1) El comercio mundial

La compleja interrelación de los intereses comerciales de cada país dentro del marco mundial, viene a constituir el sector externo que las exportaciones mexicanas deben enfrentar, el mercado que deben conquistar.

Este mercado se ha dividido en dos grandes facciones principales. La primera está constituida por los países económicamente más avanzados, cuya influencia en materia comercial es decisiva o de gran peso; la segunda la forman los países en desarrollo, que persiguen un tratamiento justo para sus productos de exportación con objeto de elevar o sostener sus tasas de desarrollo.

Los problemas que se plantean actualmente en el comercio internacional son resultantes en gran medida de los grandes excedentes de producción de los países de alto desarrollo que presionan en forma de una oferta mundial excesiva en algunos productos, parte de los cuales representan el grueso de las exportaciones de los países en vías de desarrollo. Aquellos países actúan con un sentido proteccionista de sus propias economías y así, subsidian producciones internas, o las fomentan, en detrimento de los

mercados que cubren los países en desarrollo, provocan fluctuaciones en la estructura del comercio mundial y establecen medidas discriminatorias al acceso de los productos de los países pobres.

La tendencia actual del comercio mundial busca la concentración en los países más industrializados, que representaron el 70.5% de las exportaciones mundiales en 1963 y el 72.1% en 1965; y de las importaciones el 68.9% y el 69.5% en los mismos años.

Los países en desarrollo, por el contrario, presentaron un descenso en dicha participación de 22.5% a 21.3% en las exportaciones y de 22.1% a 20.4% en las importaciones.

CUADRO 5
COMERCIO MUNDIAL 1963-1965

(Millones de dólares y porcentajes)

	EXPORTACIONES FOB				IMPORTACIONES CIF			
	1963		1965 (b)		1963		1965 (b)	
Total (a)	134 800	100	164 000	100	142 500	100	173 000	100
Países industriales	94 970	70.5	118 320	72.1	98 140	68.9	120 260	69.5
Otros países de alto ingreso	9 520	7.0	11 080	6.8	12 870	9.0	17 210	9.9
Países en desarrollo	30 300	22.5	35 000	21.3	31 500	22.1	35 300	20.4

(a) Excluidos los países de economía centralmente planificada. Las cifras de exportación incluyen a Yugoslavia y excluyen a Cuba e Indonesia.

(b) Cifras preliminares que incluyen estimaciones.

FUENTE: International Monetary Fund, International Financial Statistics, febrero de 1966 y Organization for Economic Cooperation and Development, Overall Trade by Countries, enero de 1966.

Esta brecha continuará ampliándose si los países en desarrollo no adic--
nan en forma acelerada y permanente productos procesados a sus exportaciones tradicio--
nales, dado que el crecimiento de la demanda mundial de éstas es muy lento e irregu--
lar, ya que actúa en razón directa de las importaciones de los países industrializados --
sujetos a fluctuaciones cíclicas que en esta forma repercuten directamente en las econo--
mías en desarrollo.

Adicionalmente a los esfuerzos de cada nación en desarrollo por diversi--
ficar sus exportaciones, tanto por productos como por países de destino, por mejorar sus
sistemas de producción y por perfeccionar su mecanismo de exportación, estos países de--
ben pugnar cada vez más fuertemente en el plano internacional por obtener libre acceso
a los mercados de los países desarrollados, a lograr precios equitativos y estables para--
sus productos y a contrarrestar la aplicación de políticas nocivas a sus exportaciones, --
como son las arancelarias, las discriminatorias, las de subsidios y las de colocación de--
excedentes.

a) Políticas arancelarias

Las políticas arancelarias son utilizadas por todas las naciones del mundo
como protección a sus economías, frenando el acceso a sus mercados a productos del ex--
terior, que competirían con los productos locales. Este tipo de medidas son necesarias--
en los países en desarrollo, cuando tienden a fortalecer y proteger, en sus primeras fa--
ses, a la nueva industria o a ciertos productos, pero en el caso de los países industriali--
zados esta protección no resulta vital y puede ser suprimida, en la mayoría de los ca--
sos, sin un grave perjuicio para estas naciones.

Adicionalmente a las restricciones arancelarias existen las cuantitativas, o sea que sólo una cantidad fija del producto puede tener acceso al centro importador. De estas restricciones, las principales que afectan o pueden afectar a las exportaciones de México, son: la importación de azúcar sujeta a cuota de los Estados Unidos; los gravámenes variables de la CEE a los productos agrícolas de zona templada; el arancel común de la CEE para la carne proveniente de fuera de la región; las cuotas restrictivas a la importación de carne en los Estados Unidos; y las restricciones cuantitativas relativas al zinc impuestas por la Comunidad Económica Europea.

b) Políticas discriminatorias

Las políticas discriminatorias aplicadas por los países desarrollados consisten fundamentalmente en la operación de acuerdos preferenciales entre estas naciones y países en vías de desarrollo, y que significan una discriminación respecto a otros países en desarrollo. Este tipo de acuerdos son utilizados principalmente por los países de la Comunidad Económica Europea a favor de los Estados Asociados bajo la convención de Yaoundé (1). y entre la Gran Bretaña y la Comunidad Británica de Naciones, en detrimento del resto de los países en desarrollo, dentro de los cuales están los latinoamericanos.

Actualmente los productos de América Latina más afectados por esta política son los tropicales, cuya situación tiende a agravarse por la posible ampliación de la zona de preferencias de la CEE a otros países como Nigeria y los del Africa Norte y

(1) Comercio Exterior de América Latina; Problemas y Políticas. CIES. Washington, D. C., marzo de 1966, p. 30

Oriental. México debe enfrentar el problema de discriminación arancelaria bajo tres aspectos: a) la supresión o ampliación total de los acuerdos preferenciales por las naciones industrializadas; b) la creación de una zona preferencial latinoamericana por los Estados Unidos, y c) la celebración de convenios bilaterales de comercio.

La primera solución supone la presión conjunta de todos los países en desarrollo para que las preferencias otorgadas a algunos, beneficien al resto, o bien la abolición de éstos para evitar discriminaciones nocivas, en cuyo caso los países actualmente beneficiados deberán recibir simultáneamente ventajas equivalentes que eviten lesiones en sus economías por la reducción que sufrirían sus exportaciones.

La segunda solución, el establecimiento de preferencias arancelarias para los productos latinoamericanos importados por Estados Unidos, parece ser más viable, aunque este país se muestre renuente, en la actualidad, a establecer tarifas separadas que favorezcan a los países en desarrollo en relación a los industrializados; no obstante lo anterior, la tendencia actual tiende más que a la abolición de los sistemas preferenciales, a la regionalización de éstos, factor que deben tener en cuentas las naciones latinoamericanas en su oportunidad (2). En tercer lugar, México debe aprovechar la posición internacional que está adquiriendo, para realizar la expansión de sus exportaciones a través de convenios comerciales bilaterales con países de alto desarrollo; estos convenios deben efectuarse con base y condición a las negociaciones conjuntas que se llevan a cabo en favor de un comercio mundial sin discriminaciones en el sector de los productos básicos, con objeto de que no propicien la creación de obstáculos adicio

(2) Considerando que este sistema preferencial acentuará la dependencia económica existente, su implantación debe orientarse hacia la abolición de las preferencias europeas.

nales a dichas negociaciones. Por otra parte debe pugnarse por expandir las exportaciones mediante el pago total o parcial de los créditos extranjeros con productos nacionales, en los casos en que esto sea posible; deben, además, ampliarse los mercados de las exportaciones mexicanas considerando al bloque de los países socialistas y, en especial, a la Unión Soviética, que desde enero de 1965 derogó las tarifas aduaneras para las mercancías producidas e importadas directamente de los países en vías de desarrollo, tanto en lo que respecta a materias primas como a productos manufacturados. (3)

c) Políticas de subsidios y tratamiento de excedentes.

Las políticas de subsidios, aplicadas por algunos países para fomentar producciones, especialmente agrícolas, lesionan grandemente a las exportaciones de países en desarrollo que encaran una competencia desleal frente a productos que de no estar subsidiados antieconómicamente, no ganarían los mercados, como en el caso del algodón mexicano. Estas políticas favorecen grandemente la creación de una oferta excesiva, generadora de grandes excedentes que propician las operaciones de dumping, cuyos efectos de baja de precios y reducción de demanda causan estragos en las economías en desarrollo. El problema se agudiza si se considera, además, el avance acelerado del proceso de sustitución de materias primas naturales por sintéticas, que desplaza del mercado a exportaciones fundamentales para los países de escaso desarrollo. Teniendo en cuenta estos factores, las naciones en desarrollo deben presionar para que los productos competitivos de sus exportaciones principales no sean subsidiados y, más aún, presionar para que los países desarrollados no sólo no incrementen sus niveles de producción de aquellos productos básicos que presentan excedentes mundiales perjudi-

(3) Exposición del representante de la URSS al XI Período de Sesiones de la CEPAL, Sr. S. T. Bazarov. El Mercado de Valores, No. 27, 5 de julio de 1965. NAFINSA, - México.

ciales al comercio de exportación de los países en desarrollo, sino que permitan que el crecimiento de la demanda, lenta en estos productos, sea cubierta por las exportaciones de estos países. Los países de escaso desarrollo deben también simultáneamente, -- pugnar porque, cuando existan excedentes, la colocación de éstos en los mercados internacionales no desplace a los productos tradicionales similares, distorsione la oferta o desquicie los precios, sino, por el contrario, dichos excedentes sean utilizados como -- compensadores de las fluctuaciones de los precios en el mercado mundial. Debe men-- cionarse, en forma, especial, el programa de ayuda en especie de los Estados Unidos, -- (4) que significa la utilización creciente de subsidios a la producción agrícola para obtener excedentes utilizables en dicho programa, y cuyos efectos son igualmente nocivos para los países en desarrollo que exportan productos iguales; esta forma de utilización de excedentes tiene un cierto carácter humanitario, razón por la cual debe delimitarse perfectamente el grado real en que lesionan a las exportaciones de los países en vías de desarrollo, para que el beneficio que reciban unos no sea en detrimento de otros. México se ve perjudicado, en mayor o menor grado, por esta política, principalmente en el caso del algodón, del maíz y del trigo.

A nivel nacional, las exportaciones mexicanas enfrentan otros dos obstáculos externos que deben ser salvados; las ventas indirectas y los créditos condicionados del exterior. Las ventas indirectas o de comercio triangular, son aquellas exportaciones que se envían a un país el cual las reexporta a su vez hacia su destino final.

En nuestro caso, el intermediario es Estados Unidos, a través de grandes empresas monopólicas que absorben nuestras exportaciones de algunos productos, entre

(4) Comercio Exterior de América Latina: Problemas y Políticas. CIES Washington, D.C. Marzo de 1966, p. 31

los que destaca el algodón, para su reventa en otros países; esta situación entorpece el proceso de diversificación de mercados restringiendo la posición de México como exportador a otras naciones, acentúa la importancia de los Estados Unidos como importador de México, y la consiguiente vulnerabilidad de este país respecto al primero, y origina que utilidades que debería obtener México vayan al extranjero. La solución a este problema estriba en contrarrestar la magnífica organización, los sistemas de crédito y los sistemas de comercialización de las empresas que actualmente absorben nuestras exportaciones, como parte de la reestructuración que requiere el mecanismo de exportación de México.

El segundo factor adverso es el que representan los llamados "créditos atados", que son los concedidos a la nación receptora bajo ciertas condiciones, como utilizar el crédito, total o parcialmente, en compras a la nación otorgante y utilizar medios de transporte de ésta. Este tipo de créditos constituye en realidad una financiación de las exportaciones de los países que los otorgan y dañan a los países que los reciben en el sentido de que reducen sus posibilidades para realizar acuerdos comerciales con otros países dado que frenan su capacidad de importación, y consecuentemente de exportación. La diversificación de las fuentes internacionales del crédito utilizado por México, y la presión sistemática en unión de otros países en desarrollo en contra de este tipo de créditos, deben ser utilizados en la solución de este problema, pugnándose porque el crédito internacional esté basado en verdaderas políticas de ayuda permanente contra el subdesarrollo y no en políticas promotoras de exportaciones hacia los países subdesarrollados.

La solución a los problemas que en el plano internacional enfrentan las ex

portaciones de los países como México, significará, las más de las veces, un sacrificio económico para los países industrializados, sacrificio que no llevarán a cabo más que por razones políticas.

La presión necesaria para que las naciones poderosas manifiesten una voluntad propicia al logro de una cooperación internacional real, sólo puede ejercerse a través de la unión de los países en desarrollo que enfrenten problemas similares en su comercio exterior. Por esa razón, estos países buscan la formación de bloques para unificar criterios y tratar de establecer un frente común en su lucha por una posición más justa dentro del mundo moderno. Buena parte de la riqueza de los países desarrollados ha tenido origen en los ahora países en desarrollo, y ha llegado el momento en que estos exijan una cierta compensación a través de una cooperación efectiva a la solución de sus problemas.

De conformidad con estas convicciones y principios, han nacido organismos como la Comisión Económica para América Latina, dependiente de la Organización de las Naciones Unidas; el Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso; el Consejo Interamericano Económico y Social, dependiente de la Organización de los Estados Americanos; la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, que pretende la formación de un Mercado Común inicialmente y la integración de la América Latina en su fase final; y a nivel mundial, se gesta la agrupación organizada de los sesenta y siete países en desarrollo que formaron el frente del Tercer Mundo en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Existe también el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que aun cuando surgió bajo el signo de

la liberación del comercio entre los países industrializados y de hecho así ha actuado, actualmente propende a rectificar sus principios iniciales y a enfocar los problemas de los países en desarrollo.

Se analizan a continuación tres de estos organismos, el GATT, la UNCTAD y la ALALC, así como sus respectivas repercusiones sobre el comercio de exportación de México.

2) Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

Terminada la Segunda Guerra Mundial se pensó en la implantación de nuevos mecanismos reguladores del comercio internacional, proyectándose así en 1948 la Carta de La Habana, que fue respaldada por muchos países en vías de desarrollo, por considerarla un instrumento con posibilidades de cooperar en la solución de sus problemas. Pero el proyecto de la Carta nunca entró en vigor, quedando en su lugar, y con carácter de solución provisional, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) como instrumento de regulación del comercio internacional. El acuerdo fue adoptado por los países industrializados con una elevada participación en el comercio, más no por la gran mayoría de los países en desarrollo, México entre ellos, cuya estructura productiva no estaba en condiciones de aprovechar la reducción de las barreras a los productos industriales, que era el principal objetivo del nuevo organismo.

De entonces a la fecha la acción del GATT ha sido ciertamente eficaz en lo que respecta a la liberalización y ampliación del comercio entre países industrializados, y prácticamente nula, aun cuando no negativa, respecto a los países en desarrollo. Pero la conciencia de estos países ha variado mucho en los últimos años, y la voz de

sus problemas cada vez se escucha más fuerte. Particularmente a partir de 1958 el GATT ha venido considerando con creciente interés los problemas de los países en desarrollo. En octubre de dicho año fue publicado el Informe Haberler, que puntualizaba el hecho de que los principales problemas de los países en desarrollo radicaban en el elevado proteccionismo de los países desarrollados, que dificultaba el aumento de sus exportaciones y, por tanto, sus ingresos de divisas. Este informe suscitó una serie de debates en el seno del GATT, que originaron algunas medidas y acuerdos para mejorar la situación del comercio de los países en desarrollo; pero la aplicación de éstos fue muy deficiente y, por lo tanto, también los resultados. Cuatro años más tarde y con base en la "Trade Expansión Act of 1962", que permite al Gobierno de los Estados Unidos efectuar reducciones aduaneras, fueron planeadas las negociaciones denominadas Kennedy Round para la reducción de barreras arancelarias, y cuya importancia para los países en desarrollo radica en que: abarcarían a todos los productos, incluyendo los agrícolas y los primarios; que no solo comprenderían los derechos aduaneros sino también los obstáculos no arancelarios; que se basan en un sistema de reducciones arancelarias generales sustanciales del 50% como base de reducción lineal, en vez de selectiva producto por producto (debe aclararse que si las rebajas lineales no implican un tratamiento diferencial, aunque sea transitorio, los países de menor desarrollo relativo pueden verse perjudicados dado que quedarán en desventaja frente al resto de los países en desarrollo). Todo ello debe redundar en mejores condiciones al acceso de los productos agrícolas a los mercados mundiales, y habrán de no exigir estricta reciprocidad a los países en desarrollo.

La marcha de estas negociaciones se ha visto obstaculizada, recientemente

te, por los conflictos internos de la Comunidad Económica Europea, y sus adelantos no se conocen concretamente, debido a que las sesiones se realizan confidencialmente entre las delegaciones de los gobiernos, no obstante lo cual el Kennedy Round representa una posibilidad más de acercamiento entre el GATT y los problemas del mundo en desarrollo. La falta de resultados positivos de esta tendencia de acercamiento se dejó sentir en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo celebrada en Ginebra en 1964; en esa reunión se planteó la desaparición del GATT, en razón a que su filosofía y sus procedimientos eran opuestos a la nueva orientación que el comercio mundial enfocaba bajo la presión política de los países en desarrollo.

Este planteamiento no prosperó, al menos hasta ahora, gracias al apoyo de los países industrializados, y su gran peso en el comercio internacional, al GATT, pero sí dió impulso al implantamiento de reformas a su texto, y a nuevos enfoques respecto a los problemas de los países en desarrollo, como lo demuestra la reciente adopción de un nuevo Capítulo IV sobre comercio y desarrollo, que se incluirá en el texto del Acuerdo en cuanto sea ratificado por el número necesario de países. Este capítulo incluye disposiciones precisas, de extender la acción del GATT a los problemas del comercio de los países en desarrollo, disposiciones cuya naturaleza jurídica implica un compromiso formal de los gobiernos que los han aceptado; incluye, además, el tratamiento del acceso a los mercados, y la estabilización de los mismos en cuanto a los productos primarios; el establecimiento de la no reciprocidad en las negociaciones comerciales; la reducción y no proliferación de los obstáculos que frenan las exportaciones de productos de interés para los países en desarrollo y la reducción y supresión de cargos fiscales.

Para la aplicación de estas nuevas disposiciones, el GATT ha creado el Comité de Comercio y Desarrollo, como órgano central de varios grupos de trabajo entre los que destacan, el grupo sobre preferencias para los países en desarrollo; el que estudia los problemas internacionales de los productos básicos, y el que examina los productos de interés para los países en desarrollo.

No obstante, la evolución que viene presentando el GATT en su organización, los problemas de comercio de los países en desarrollo no podrán encontrar solución adecuada dentro de un organismo que, por naturaleza requeriría no sólo enmiendas y adiciones sino una reestructuración completa que realmente permitiese dar vida a los principios establecidos a favor de estos países, y que además contemplase la ampliación comercial a nivel mundial, es decir, incluyendo a los países del bloque socialista. En estas condiciones, México debe buscar, en unión de los países en desarrollo y de los países socialistas, la creación de un nuevo organismo dependiente de las Naciones Unidas que inicie el difícil camino de buscar fórmulas que compaginen los intereses mundiales en materia de comercio y desarrollo.

3) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

El acontecimiento más importante registrado en la historia moderna del comercio internacional, especialmente en lo que a los países en desarrollo se refiere, ha sido la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) celebrada en Ginebra en marzo de 1964.

A diferencia de la Conferencia de La Habana, de donde naciera el GATT, la UNCTAD no se llevó a cabo a instancias de los países desarrollados, sino como resul

tado de la lucha sostenida por los países en desarrollo por librarse de los efectos adversos que a su desarrollo causan las restricciones arancelarias, las prácticas discriminatorias y las políticas proteccionistas aplicadas por los países industrializados, que fomentan el deterioro de la relación de precios de intercambio de los países productores de materias primas y alimentos, acentuando su desequilibrio externo. Además, un buen número de países en desarrollo, entre ellos México, presentan un desarrollo relativo superior en sus estructuras de producción, y empiezan a exportar en forma creciente productos elaborados cuya colocación en los mercados internacionales también enfrenta restricciones de carácter arancelario y de otras especies.

El deterioro que sufre el comercio mundial en el renglón de productos primarios en detrimento de los países en desarrollo fue subrayado por el doctor Raúl Prebich, secretario general de la Conferencia, en un estudio publicado en febrero de 1964, y en el cual se puntualizaba que mientras las exportaciones mundiales de productos primarios crecieron a una tasa anual promedio de 4.6% en la década de 1950 a 1960, las de los países en desarrollo crecieron sólo al 1.9%, sin considerar al petróleo; esto propició que la participación de los países industriales en las exportaciones mundiales de estos productos pasara del 47% en 1950 al 55% en 1961. Estos índices patentizan la competencia desleal implantada por los países industrializados en productos cuya venta significa, en gran medida, la posibilidad de desarrollo de las naciones más atrasadas; esta competencia conduce, además, a un exceso de oferta y a la reducción consiguiente en los precios.

Dentro de este marco de problemas y necesidades que tienden a agudizarse en el futuro, la reestructuración de las políticas mundiales de comercio se ha conver-

tido en un requisito básico para el desarrollo y su urgencia fue el eco de la voz de 77 países de Asia, Africa y América Latina que formaron el "Tercer Mundo", de los países en desarrollo, en la Conferencia de Ginebra.

México, unido a los países latinoamericanos y al resto de los países en desarrollo, pugnó, en dicha Conferencia, por una nueva estructura del comercio internacional que enfoque el problema del desarrollo económico y coopere a su solución -- mediante el otorgamiento de tratos preferenciales, no discriminatorios o no sujetos a reciprocidad por parte de los países industrializados; por la armonización de las políticas comerciales con las financieras a nivel internacional; y, más concretamente, por la creación de un organismo especializado que examine y trate de solucionar, entre otros problemas, los referentes al comercio internacional que afectan a los países en desarrollo. Entre las propuestas específicas presentadas son de especial interés para México las referentes a: la supresión a mediano plazo de los gravámenes fiscales a la importación de semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, el acceso sin restricciones de productos manufacturados hasta por un valor equivalente al 5% del consumo interno del país industrial importador, y el tratamiento preferencial, y no sujeto a reciprocidad para las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. El interés de esas propuestas radica en que México debe evolucionar hacia este tipo de exportaciones en forma acelerada, ya que los productos primarios y las materias primas enfrentan una demanda mundial inelástica, y su situación en materia de precios no presenta posibles mejoras sustanciales.

A principios de 1965 quedó constituido el mecanismo de operación, com

puesto por la Conferencia y la Junta sobre Comercio y Desarrollo como órganos permanentes, la Secretaría y Cuatro Comisiones: manufacturas, invisibles y financiamiento, transporte marítimo y productos básicos. México es miembro de la Conferencia, de la Junta, que es el órgano ejecutivo de la UNCTAD, y de las tres primeras Comisiones; los trabajos y las discusiones ya han comenzado a todos los niveles, pero aún tomará tiempo para que los resultados se materialicen.

Sin embargo, aun cuando la Conferencia de Ginebra lo único que ha logrado ha sido alimentar esperanza, existen hechos muy positivos que de ella emanaron: el mundo aceptó que el comercio internacional debe ser considerado como parte integral de los mecanismos de cooperación económica, y que ésta debe buscar la conciliación de intereses de los países en desarrollo y de los avanzados, mediante una reestructuración de su política; se reconoció la interrelación existente entre el comercio, la ayuda y el desarrollo, al acordar el establecimiento de un mecanismo internacional, dentro de las Naciones Unidas que concretara una nueva política en materia de comercio internacional y de ayuda económica para fines de desarrollo, y, se logró la adopción de una actitud común de los países en desarrollo, que hará posible una acción coordinada en la formulación y aplicación de la nueva política de cooperación económica internacional. Esta unificación debe ser consolidada en un organismo que regule y coordine las políticas de acción de beneficio común a seguir, con objeto de que éstas sean realistas y que su planteamiento no signifique un alejamiento entre países en desarrollo y países industrializados que solo nulificaría logros o retardaría soluciones.

Dado el curso de los acontecimientos en la Conferencia y en el lapso subsiguiente, México obtendrá grandes beneficios del cambio que registran las políticas -

del comercio internacional en muchos aspectos, pero especialmente en los referentes a la liberalización del comercio de materias primas y a la eliminación de las fluctuaciones bruscas de sus precios, a la reducción de obstáculos al acceso de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo a los países industrializados, y, adicionalmente, en lo que respecta a la liberalización de las condiciones de ayuda financiera externa.

4) Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

La tendencia mundial a la formación regional de grupos económicos empezó a resentirse fuertemente en América Latina a mediados de la década pasada. Las ventajas derivadas de la integración, muchas de ellas de vital importancia para sus economías, decidieron a México y a ocho países sudamericanos a dar los primeros pasos en el camino integracionista, siguiendo el ejemplo que, poco antes, a partir de 1958, dieron los países centroamericanos al formular la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana.

La integración reportará grandes beneficios a los países latinoamericanos, tales como una ampliación de los mercados consumidores en esa región que permitirán una producción creciente con óptimo empleo de los factores, a través de la especialización y el desarrollo de economías de escala; una movilización dinámica de la tecnología, la ciencia y la cultura; el fortalecimiento interno de las economías nacionales, que deberá traer consigo el mejoramiento social sustancial de los pueblos, y la capacitación competitiva frente al exterior, unida a un alto poder político y económico internacionales.

La integración total de América Latina es y será un objetivo ideal por muchos años; antes de lograrla, habrán de franquearse muchos obstáculos de estructura tanto internos de carácter nacional como de alcance regional. Así mismo, como etapa previa deberá formarse el Mercado Común Latinoamericano que identifique plenamente en lo comercial a los países de la región y cuya fase inicial de liberación arancelaria del comercio intrarregional realiza actualmente la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

La ALALC surgió de la firma del Tratado de Montevideo el 18 de febrero de 1960. Inicialmente suscribieron el documento Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay; Colombia y Ecuador se adhirieron poco después, en el mismo año, y la solicitud de ingreso de Venezuela ha sido recientemente aprobada, con lo cual diez países integran actualmente la Asociación.

Las primeras reducciones arancelarias mutuas acordadas por la ALALC entraron en vigor con el año de 1962, iniciando el programa de liberalización comercial que tiene, como finalidades: sustituir importaciones extrazonales por importaciones procedentes de la zona, lo cual amplía paralelamente las posibilidades de exportación de los países integrantes; el establecimiento de áreas de competencia entre los productores, que induce a incrementar la productividad; y el estímulo a la inversión originado por la apertura de un mercado multinacional que expondrá la ocupación e introducirá los beneficios de la especialización y la producción en masa.

La repercusión de la desgravación arancelaria regional sobre las exportaciones de México ha sido positiva, aunque no cuantitativamente importante. Las ex--

portaciones a la región casi se sextuplicaron de 1960 a 1965 pasando de 76.5 millones de pesos a 451.9 millones; sin embargo, considerando que las exportaciones totales de México ascendieron a 13 883.75 millones, según cifras preliminares para 1965, los 451.9 millones representan apenas un 3.2% de aquellas, lo cual demuestra la importancia casi marginal de nuestro comercio con la región, máxime que nuestras importaciones son, aún, menores.

CUADRO 6

EXPORTACIONES DE MEXICO A LA ALALC

AÑOS	Valor en millones de pesos	Indice de crecimiento 1960=100	Porcentaje de crecimiento respecto al año anterior.
1960	76.5	100	-
1961	102.2	134	33.6
1962	213.7	279	109.0
1963	331.2	433	54.9
1964	424.8	555	28.2
1965 (*)	451.9	591	6.3

(*) Preliminar.

FUENTE: Cifras del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Por otra parte, la reducción de las tasas anuales de crecimiento de las exportaciones de México a la zona, de 109% en 1962, a 6.3% en 1965, son reflejo-

de los problemas enfrentados en toda la región, para continuar la liberalización del co mercio. Esto se debe a que en la primera fase fue posible desgravar muchos productos, la mayoría básicos, pero paulatinamente se ha ido llegando a productos que son compe titivos dentro del área, sobre todo en materia de manufacturas, lo cual ha frenado el proceso; adicionalmente, los esfuerzos de desgravación arancelaria se verán entorpeci dos mientras no se cambie el complicado sistema selectivo, de producto por producto, utilizado actualmente, por un sistema dinámico de desgravación automática.

La única solución efectiva al problema del estancamiento de la ALALC está en la especialización regional, en la complementación industrial real; pero como este paso involucra decisiones políticas de gran trascendencia, ya que significa distorsionar el desarrollo de los sectores productivos nacionales, con objeto de satisfacer a la región y dejar de producir ciertos bienes que deberán ser producidos en otra parte del área, y ningún gobierno parece estar dispuesto a darlo actualmente, el problema se re duce a la falta de condiciones propicias, dentro del área, para decisiones políticas de alto nivel que den vida al proceso de integración. En conclusión, mientras prevalezca el nacionalismo sobre el regionalismo, la ALALC, y consecuentemente la integración latinoamericana, no progresará sustancialmente.

CAPITULO IV

SINTESIS Y CONCLUSIONES

La Exportación en el Desarrollo Económico

El desarrollo económico, obtenido cuando la racionalización del uso de los factores productivos logra generar un crecimiento del ingreso superior al demográfico, encuentra en el comercio de exportación uno de sus principales impulsores.

México, como cualquier país en desarrollo, tiene un precario autoabastecimiento de bienes de producción, mismos que deben ser importados en forma creciente conforme avanza el propio proceso de desarrollo. La exportación de mercancías es la principal fuente de obtención de las divisas requeridas para la importación, y, por lo tanto, su papel estratégico consiste en que genera capacidad para importar los bienes y servicios que no se pueden producir internamente, pero que son necesarios para mantener y expandir la producción; en otras palabras, la expansión del aparato productivo depende, en buena parte, de la capacidad del país para obtener divisas extranjeras. El aumento en el volumen de exportación, permitirá reducir gradualmente la necesidad de recurrir al endeudamiento externo como medio de allegar divisas al país; los créditos del exterior no deben ser sustitutos de ingresos que deben provenir del comercio con el

extranjero, sino un apoyo adicional a la economía únicamente. Así mismo, es necesario contrarrestar el déficit crónico que durante la última década ha venido presentando la Balanza Comercial, y que en 1965 ascendió a 450 millones de dólares, mediante un crecimiento más que proporcional de las ventas sobre las compras al exterior.

Adicionalmente a la capacidad de importación que genera, la exportación juega otro papel crucial en el desarrollo: permite la expansión de la base industrial a tasas crecientes, al adicionar a la reducida demanda interna, la explosiva demanda mundial de manufacturas; así, por una parte la exportación de manufacturas necesita a la industria para existir, y por la otra, la industria requiere a la exportación para evitar el decaimiento de sus tasas de crecimiento.

La industria es el sector más dinámico de la economía y en México ha entrado en la última fase de su desarrollo, la producción de maquinaria, equipos y vehículos. La industria mexicana presenta características típicas de un crecimiento "hacia adentro", es decir, la producción ha sido orientada a satisfacer necesidades internas mediante la sustitución de importaciones, proceso que encuentra paulatinamente mayores dificultades para una rápida expansión, dado que busca abastecer un mercado reducido, cuya ampliación depende, a su vez, del rápido crecimiento del aparato productivo que genere ocupación, ingresos y demanda efectiva, y de la aplicación de medidas redistributivas del ingreso; cabe aclarar que al aumentar la ocupación, ésta debe orientarse hacia actividades productivas que incrementen la oferta interna de productos equilibradamente al aumento de la demanda originada por los mayores ingresos, pues, de no ser así, la inelasticidad que presenta la oferta hará que ésta crezca menos rápidamente que la demanda, generando presiones inflacionarias.

Considerando que los productores crearán oferta solo si existe una demanda, surge la necesidad de utilizar los mercados externos, lo cual permitirá, por su parte, el crecimiento industrial interno y el fortalecimiento de una demanda efectiva, objetivo fundamental.

Así pues, la producción industrial debe orientarse hacia la exportación, pero sobre la base de excedentes, esto es, previa satisfacción de la demanda interna; esto significa producir en grandes volúmenes, con lo que se obtendrán economías de escala, mismas que deben beneficiar al consumidor nacional a través del abatimiento de los costos y de los precios.

Con vías a incrementar la demanda interna a largo plazo, el sistema fiscal debe alentar la inversión productiva, incluyendo la reinversión de utilidades, mediante altas tasas impositivas que graven progresivamente aquellos capitales que no adicionen capitalización al país. El Estado, así mismo, debe establecer un sistema efectivo de prioridades del gasto público que, seguramente, permitirá disponer de mayores volúmenes de capital de inversión, que puedan ser destinados a la capitalización del país.

En síntesis el desarrollo económico podrá obtenerse solo mediante la capitalización productiva del país, misma que depende de la demanda existente, y como internamente ésta es reducida, el incentivo para la inversión en la industria es insuficiente; por lo tanto, las perspectivas de un crecimiento industrial acelerado están en el fortalecimiento interno de la demanda, y, a más corto plazo, en la producción para el mercado externo. La nueva fase de crecimiento "hacia afuera", implicará favorecer la competencia externa en aquellos renglones industriales que ya estén en condicioo

nes de afrontarla, con objeto de que la productividad logre alcanzar altos niveles y de que sea más rápida la transición de sustitución de importaciones a promoción de exportaciones.

El aumento del volumen de manufacturas de exportación se puede realizar de tres formas: utilizando la capacidad instalada ociosa, ampliando instalaciones existentes o estableciendo nuevas industrias de exportación.

La industria de exportación deberá estructurarse con base en medidas de prevención anticíclica, y una vez en operación, deberá ser vigilada para que no desequilibre o restrinja la industrialización interna. Sus ventajas son similares a las de la industria doméstica, pero adicionalmente; ingresará divisas, podrá producir en grandes volúmenes con economías de escala, serán industrias de alta productividad, gracias a la competencia externa, y, colaborarán grandemente a la descentralización industrial.

La inversión extranjera directa en este tipo de industrias solo debe ser recibida como complemento de capital nacional, o, alternativamente, bajo una estricta legislación que obligue a la reinversión sustancial de utilidades y a la utilización máxima posible de recursos nacionales, para que su aportación al desarrollo económico sea real.

La industria de exportación debe considerar las ventajas del país en materias primas, producción de bienes intermedios y fuerza laboral. Al mismo tiempo -- que se fomenten este tipo de industrias, y las exportaciones en general, deben propiciarse cambios paralelos en la composición de las importaciones por producción interna, tanto en el renglón industrial como en el agrícola. El camino a seguir, por consi__

guiente, tanto en materia de industrias de exportación como de industrias de sustitución de importaciones, debe formar parte de una estrategia definida e integrada de desarrollo económico.

Por lo que respecta a los productos primarios, incluyendo materias primas, hay que considerar que éstos no pueden ni podrán a largo plazo solucionar el problema de carencia de divisas; sin embargo, su participación absoluta dentro de la exportación total debe incrementarse, pero sustituyendo aquellos productos no renovables que serán extratéticos para el desarrollo futuro del país.

La ampliación de la exportación de productos primarios se ve limitada, principalmente, por el lento crecimiento de la demanda externa y, más aun, porque la participación de los países en desarrollo en el abastecimiento de esa demanda ha disminuido relativamente. En el caso del lento crecimiento de la demanda de las materias primas, el factor principal es el progreso tecnológico, que permite restringir la utilización de materias primas por unidad de producto terminado, reduce el desperdicio de fabricación, y crea sustitutos de dichas materias primas.

Desde el punto de vista de la oferta el problema surge, a nivel internacional, por un exceso de oferentes en los mercados mundiales, que propicia la caída de los precios.

A nivel nacional, la rigidez de la oferta impide absorber los efectos negativos causados por las fluctuantes adquisiciones de estos productos, que dependen de la situación prevaleciente en los centros industriales, acentuando la vulnerabilidad de la economía a los fenómenos cíclicos de origen externo.

Aún cuando el futuro a largo plazo de las exportaciones mexicanas se encuentre en los productos manufacturados fundamentalmente, los productos primarios deben y deberán ser materia de las más estrictas políticas de diversificación y de fomento, pues aún cuando es necesario que reduzcan su importancia relativa dentro del total de exportación, misma que representó el 68.5% en 1965, su importancia en términos absolutos deberá acrecentarse sustancial y permanentemente.

Análisis de las Exportaciones de México

El fluctuante crecimiento que las exportaciones mexicanas presentaron en la primera mitad del siglo, parece haber entrado a una etapa de estabilización y de crecimiento sostenido a partir de 1957.

Las exportaciones cubrieron el 69.8% de las importaciones en promedio de 1955 a 1965, lo que manifiesta el déficit crónico de nuestra balanza comercial, mismo que ha sido cubierto tradicionalmente por los ingresos de divisas provenientes del turismo, las transacciones fronterizas, los braceros, los créditos del exterior y las inversiones extranjeras directas.

En materia de diversificación por productos, las exportaciones presentan un desarrollo satisfactorio pero no suficiente.

En 1956 los diez principales productos de exportación representaron el 75.7% del volumen total exportado, mientras que para 1965 esta relación se redujo al 59.3%. Debe destacarse, también, el hecho de que varios productos no renovables han sido sustituidos, en importancia relativa, por productos agrícolas y ganaderos.

El valor de las manufacturas dentro de la exportación total representó el 6.7% en 1950, el 7.7% en 1955, el 18.3% en 1960 y el 17.3% en 1965. Estas cifras demuestran que las exportaciones manufactureras de México no están basadas en políticas permanentes de apertura y consolidación de mercados, sino que aún son determinantes las ventas fortuitas de algunos productos aislados.

Respecto a la diversificación de mercados, las exportaciones mexicanas de 1965 fueron en un 72% a los mercados del Continente Americano, 15% al europeo, 10% al asiático y 3% al africano. Estados Unidos continúa siendo el principal mercado de nuestras ventas al exterior, aún cuando su participación relativa ha venido decreciendo; en 1950, este país absorbió el 86% de las exportaciones de México, en 1955 - el 74%, en 1960 el 72% y en 1965 el 56%. Independientemente del objetivo básico de diversificación, México debe utilizar crecientemente el mercado norteamericano, con la salvedad de que los productos primarios serán vendidos directamente a su destinatario final en los casos en que Estados Unidos actúe como intermediario, y que se pondrá en especial énfasis en la exportación de bienes manufacturados, los cuales al ser adquiridos por particulares generalmente, reducen su posible uso como instrumentos de presión política, y la brusquedad en sus movimientos cíclicos.

Las exportaciones a los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio representaron el 1% anual aproximadamente del total exportado entre 1950 y 1960, subiendo para 1965 a representar el 3%. Este crecimiento entre 1960 y 1950 no es tan satisfactorio, si se considera desde el punto de vista de la gran importancia que para México tendría el fortalecerse dentro de un mercado Común Latinoamericano, dado que las exportaciones a Europa, a Asia y a Africa, aumentaron en proporción si-

milar. En otras palabras, los aumentos de las ventas mexicanas a las cuatro regiones mencionadas, en el período 1960-1965, son el resultado de la tendencia al mejoramiento de la distribución geográfica de nuestra exportación, aún cuando en el caso específico de la ALALC influyó decisivamente el proceso de desgravación arancelaria, sin el cual, seguramente, no se hubiera dado este primer paso de vitalización comercial interlatinoamericana.

México debe fortalecer y coordinar sus políticas de diversificación de mercados, considerando especialmente a los países de la ALALC, a los países asiáticos y a los africanos.

Factores internos de la exportación

El aumento de las exportaciones encuentra sus principales limitantes dentro del mismo país de origen; el nivel del aparato productivo, la eficacia del mecanismo de comercialización y el uso de políticas efectivas de impulso a la exportación, son los factores determinantes para la consolidación de un país como oferente internacional.

En la medida en que los factores de la producción encuentren utilización óptima dentro del sistema en general, y dentro de cada núcleo productivo en particular, aumentarán las posibilidades de exportar a tasas crecientes. Respecto al problema de la producción agrícola para exportación, deberán seleccionarse aquellos cultivos que tengan probabilidades de ser producidos económicamente en el país, y cuyas perspectivas de demanda y precios internacionales sean convenientes; para estos cultivos se deben elegir zonas específicas propicias, y organizar los agricultores en cooperativas, uniones u otro tipo de asociaciones que los capaciten para absorber y aprovechar

la tecnología, el financiamiento y el asesoramiento que les impartirá el Gobierno, más mo que comprará directamente los productos para su venta en el exterior.

En el caso de las industrias de exportación, considerandó que gran parte de la competitividad que el producto tenga en el exterior estará dada por el uso de técnicas modernas y de adecuados niveles de productividad, deben intensificarse los programas de capacitación y especialización de la mano de obra y de asesoramiento en tecnología y productividad, tanto para industrias grandes como para medianas y pequeñas y artesanales; también deberá fomentarse la difusión y adaptación de los avances que en la materia realicen los países de alto desarrollo. Estos factores, unidos en busca del máximo aprovechamiento de los grandes recursos humanos y naturales del país, significarán importantes ventajas de competencia internacional, que México debe asimilar con miras a una cierta especialización como oferente en los mercados mundiales.

Adicionalmente, la industria que produzca para exportar deberá lograr niveles de organización que le permitan evitar, en lo posible, a los intermediarios, deberá considerar al sector externo al planear su producción, y en el caso de las industrias de capacidad más reducida, deberán buscarse mecanismos de cooperación efectiva que permitan consolidar una oferta constante y sustancial, condición indispensable para la apertura de mercados internacionales.

La estructura productiva de México, característica de un crecimiento "hacia adentro" altamente protegido y con rasgos monopolísticos en muchas ocasiones, ha originado que la determinación interna de los precios se realice a partir de los costos. El producir para los mercados internacionales significará ajustarse a los precios prevale

cientes en ellos, o sea que la reducción de los costos de producción permita obtener -- utilidades vendiendo a esos precios; esas utilidades serán inferiores a las obtenidas in-- temamente, pero el incentivo estará dado por la producción masiva.

El factor calidad ocupa un lugar preponderante dentro de un esquema de promoción de exportaciones. Las deficiencias que en este campo presenta la estructura mexicana requieren para su corrección la elaboración de normas de calidad suficientes con base en los requerimientos mismos de los centros importadores, que se difundan las técnicas del control de calidad y que se preste asesoramiento a los productores que lo soliciten, que se decrete la obligación de obtener un certificado de calidad para los productos de exportación, y que el mecanismo utilizado sea rápido, efectivo y económico. Los controles que se establezcan al respecto, deberán hacerse extensivos al peso y a las medidas de los productos de exportación.

Un mecanismo adecuado de comercialización de los productos destinados al exterior es fundamentalmente importante para el éxito de una política de fomento de las exportaciones.

La promoción comercial ha recibido un gran impulso con la creación del Fondo Especial para la Promoción y Diversificación del Comercio Exterior, creado con recursos provenientes de la operación del sistema de intercambio compensado. El financiamiento canalizado por el Fondo apoyará el envío de misiones comerciales al extranjero, el establecimiento de agencias promotoras de ventas, la participación de Méxi--co en ferias y exposiciones internacionales, y, eventualmente, algunas otras actividades promocionales.

Las labores de los consejeros comerciales de México en el exterior han sido objeto de una reciente reestructuración, con objeto de convertir las actividades de dichos consejeros en verdaderas promociones de la exportación mexicana. El nuevo mecanismo promete rendir grandes beneficios si el elemento humano empleado es verdaderamente competente en las labores promocionales, y con amplia experiencia en el comercio exterior, en los modernos métodos de comercialización y en la investigación de mercados.

El desconocimiento existente respecto a los métodos y mecanismos de exportación significa un serio factor limitante a la expansión de las ventas al exterior; por esta razón, es importante que las labores de información y asesoramiento al respecto sean coordinadas y ampliadas en todo el país.

La liberalización que el gobierno ha llevado a cabo de los trámites de exportación no ha tenido todo el efecto deseable por los problemas que el factor administrativo presenta a dichos trámites; por consiguiente, es preciso dar a éstos, la máxima simplicidad y agilidad posibles.

La infraestructura comercial de exportación constituye un elemento de gran importancia dentro del mecanismo de comercialización, y está compuesta, básicamente, por los transportes terrestres y marítimos, y por los puertos.

El transporte terrestre no presenta un obstáculo a la exportación, ya que el país cuenta con una adecuada red de carreteras y ferroviaria que conecta prácticamente cualquier centro productor importante con puertos tanto del Pacífico como del Golfo, y con las dos fronteras; sin embargo, sería benéfico, por una parte completar-

la red ferroviaria hasta tocar los puertos de Manzanillo, Acapulco y Puerto Angel, y por la otra, utilizar tarifas preferenciales en los ferrocarriles, para productos manufacturados de exportación que fuesen a los puertos o a las fronteras, buscando que las compañías de transporte carretero otorgasen facilidades similares, como solución al problema de los altos costos de transporte originados por la centralización industrial.

El problema de los transportes marítimos es fundamentalmente de carácter nacional, y afecta al exportador sólo en forma indirecta. La flota mercante mexicana presenta una aguda insuficiencia respecto a los requerimientos del país, según lo demuestra el hecho de que, en 1963, sólo transportó el 3.5% de las exportaciones embarcadas, y ésto, a su vez, da lugar a que México pague cerca de 85 millones de dólares anuales a compañías extranjeras. Por consiguiente, el país debe fomentar una marina mercante propia y poderosa, que tenga capacidad para cubrir una parte sustancial de las necesidades de su comercio exterior, que sea un verdadero instrumento de fomento a las exportaciones, que ahorre divisas, y sea fuente de ellas al prestar servicios a extranjeros, que genere ocupación remunerativa, y que proporcione servicios regulares y fletes adecuados.

Los problemas portuarios afectan a la exportación a través del aumento de los costos, originado por la lentitud de las maniobras, la baja productividad manifiesta en las labores de carga y descarga, los problemas y la inseguridad del almacenaje, la prolongación de las estadías de los buques en espera de atracar y los retrasos ocasionados por la desorganización administrativa. Este último tipo de problemas, los administrativos, son los de mayor urgencia ya que, a su vez, son causa parcial de los otros problemas. Por esta razón debe establecerse un organismo especial, o bien dotar

de autoridad a una dependencia existente, con objeto de que coordine y controle la administración de los puertos.

En el aspecto institucional, es notoria la falta de un órgano superior que establezca y controle la política de exportación y su aplicación. Con este objeto fue creado en 1941 el Consejo Nacional de Comercio Exterior, organismo que permaneció inactivo por varios años y que actualmente es objeto de una reestructuración.

En materia de financiamiento, el desarrollo presentado por los sistemas de crédito y garantía a la exportación, ha venido a colocar al exportador mexicano en capacidad de competir satisfactoriamente bajo las condiciones crediticias practicadas internacionalmente. La producción agrícola de exportación es financiada por el Banco Nacional de Crédito Ejidal, el Banco Nacional de Crédito Agrícola, el Banco Nacional de Comercio Exterior y el Banco Nacional Agropecuario. El financiamiento a la exportación de bienes elaborados lo otorgan los bancos y las sociedades financieras del país, ya sea con recursos propios, o en coordinación con el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. Es de desearse que los recursos del Fondo sean aumentados para que amplíe sus operaciones, tanto en materia de créditos de preexportación como en créditos de post-embarque, y de seguro de crédito.

Además de los estímulos crediticios a la exportación, el Gobierno maneja, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, otro importante sistema de apoyo y control, los incentivos fiscales. Los estímulos principales en este campo son: la exención, prácticamente total, de impuestos de importación para los productos manufacturados; las reducciones arancelarias concedidas a los países de la Asociación Lati-

presentan un descenso en dicha participación. Esta brecha continuará ampliándose si los países en desarrollo no adicionan, en forma acelerada y permanente, productos procesados a sus exportaciones tradicionales; también, estos países deben pugnar cada vez con más ahinco, en el plano internacional, por obtener libre acceso a los mercados de los países desarrollados, a lograr precios equitativos y estables para sus productos, y a contrarrestar la aplicación de políticas nocivas a sus exportaciones como son las arancelarias, las discriminatorias, las de subsidios y las políticas de colocación de excedentes.

El problema del comercio triangular, o de ventas indirectas al exterior, debe ser evitado a toda costa, dado que entorpece el proceso de diversificación de mercados, restringiendo la posición de México como exportador a otras naciones; acentúa la importancia de los Estados Unidos como importador de México, y la consecuente vulnerabilidad de este país respecto al primero; y, origina que utilidades que debería obtener México vayan al extranjero. La solución a este problema estriba en contrarrestar la magnífica organización, los sistemas de crédito y los sistemas de comercialización de las empresas que actualmente absorben nuestras exportaciones.

Para contrarrestar el otorgamiento de "créditos atados", México puede utilizar una política de diversificación de las fuentes internacionales de crédito, y la presión sistemática, en unión de otros países en desarrollo, contra este tipo de créditos; la asistencia crediticia internacional debe basarse en verdaderas políticas de ayuda permanente contra el subdesarrollo, y no en políticas promotoras de exportaciones hacia los países subdesarrollados.

En la actualidad, los países en desarrollo buscan la formación de bloques,

para unificar criterios y tratar de establecer un frente común en su lucha por una posición más justa dentro del mundo moderno. De conformidad con estas convicciones y principios, han nacido organismos como la CEPAL, el CIAP, el CIES y la ALALC; a nivel mundial se gesta la agrupación organizada de los 77 países en desarrollo que formaron el frente del Tercer Mundo en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), fue creado en 1948 como instrumento de regulación del comercio internacional. El Acuerdo fue adoptado por los países industrializados con una elevada participación en el comercio, más no por la gran mayoría de los países en desarrollo, México entre ellos, cuya estructura productiva no estaba en condiciones de aprovechar la reducción de las barreras a los productos industriales, que era el principal objeto del nuevo organismo. El aumento de la importancia que en el marco mundial están adquiriendo los países en vías de desarrollo ha originado que el GATT venga, a últimas fechas, considerando con creciente interés los problemas de éstos países; sin embargo, la naturaleza misma de este organismo implica que no sólo con enmiendas y adiciones, podría avocarse a una solución satisfactoria de los problemas del subdesarrollo; por esta razón, México debe buscar, en unión de los países en desarrollo y de los países socialistas, la creación de un nuevo organismo, dependiente de las Naciones Unidas, que inicie el difícil camino de buscar fórmulas que compaginen los intereses mundiales en materia de comercio y desarrollo.

El acontecimiento más importante registrado en la historia moderna del Comercio Internacional, especialmente en lo que a los países en desarrollo se refiere,

ha sido la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en Ginebra en marzo de 1964, como resultado de la lucha sostenida por los países en desarrollo por librarse de los efectos adversos que les causan algunas políticas comerciales de los principales centros, políticas que fomentan el deterioro de la relación de precios de intercambio de los países productores de materias primas y alimentos, y que acentúan su desequilibrio externo.

México, unido a los países latinoamericanos y al resto de los países en desarrollo pugnó en dicha Conferencia por una nueva estructura del comercio internacional, que enfoque el problema del desarrollo económico y coopere a su solución, mediante el otorgamiento de tratos preferenciales, no discriminatorios y no sujetos a reciprocidad, por parte de los países industrializados; por la armonización de las políticas comerciales con las financieras a nivel internacional; y, más concretamente, por la creación de un organismo especializado que examine, y trate de solucionar, entre otros problemas, los referentes al comercio internacional que afectan a los países en desarrollo.

Los resultados de la Conferencia aún no pueden cuantificarse, pero sin embargo, se puede destacar que el mundo aceptó que el comercio internacional debe ser considerado como parte integral de los mecanismos de cooperación económica, y que ésta debe buscar la conciliación de intereses de los países en desarrollo y de los avanzados, mediante una reestructuración de su política; se reconoció, asimismo, la interrelación existente entre el comercio, la ayuda y el desarrollo, al acordar el establecimiento de un mecanismo internacional, dentro de las Naciones Unidas, que concretarse una nueva política en materia de comercio internacional y de ayuda económica para fines de desarrollo y, se logró la adopción de una actitud común de los países en desarrollo,

que hará posible una acción coordinada en la formulación y aplicación de la nueva política de cooperación económica internacional.

Según el curso de los acontecimientos, México se beneficiará especialmente por la posible liberalización del comercio de materias primas y la eliminación de las fluctuaciones bruscas en sus precios, por la reducción de obstáculos al acceso de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo a los países industrializados, y, adicionalmente, por lo que respecta a la liberalización de las condiciones de ayuda financiera externa.

La integración latinoamericana, cuya primera fase es la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, reportará grandes beneficios, tales como: una ampliación de los mercados consumidores en esa región, que permitirá una producción creciente con óptimo empleo de los factores, a través de la especialización y el desarrollo de economías de escala; una movilización dinámica de la tecnología, la ciencia y la cultura; el fortalecimiento interno de las economías nacionales, que deberá traer consigo el mejoramiento social de los pueblos, y la capacitación competitiva frente al exterior, unida a un alto poder político y económico internacionales.

La repercusión de la desgravación arancelaria regional, iniciada en 1962, ha sido benéfica para las exportaciones de México, aunque no cuantitativamente importante, ya que aún en la actualidad la importancia de nuestro comercio con la Región es casi marginal.

En los primeros años de operación de la ALALC fué posible desgravar muchos productos, la mayoría básicos, pero, paulatinamente, se ha ido llegando a produc

tos que son competitivos dentro del área, sobre todo en materia de manufacturas, lo cual ha frenado el proceso; adicionalmente, es preciso mencionar que los esfuerzos de desgravación arancelaria se verán entorpecidos mientras no se cambie el complicado sistema selectivo, de producto por producto, por un sistema dinámico de desgravación automática.

La única solución efectiva al problema del estancamiento de la ALALC, está en la especialización regional, en la complementación industrial; pero como este paso involucra decisiones políticas de gran trascendencia, ya que significa distorsionar el desarrollo de los sectores productivos nacionales, con objeto de satisfacer a la región, y dejar de producir ciertos bienes que deberán ser producidos en otra parte del área; como, además, ningún gobierno parece estar dispuesto a dar este paso actualmente, el problema se reduce a la falta de condiciones propicias, dentro del área, para decisiones políticas de alto nivel que den vida al proceso de integración. En conclusión, mientras prevalezca el nacionalismo sobre el regionalismo, la ALALC, y consecuentemente la integración latinoamericana, no progresará sustancialmente.

INDICE DE CUADROS ESTADISTICOS

Cuadro:	Pág.
1.- Porcentaje del valor de las mercancías importadas cubierto por la exportación mercantil.	20
2.- Principales productos de exportación.	22
2.- Exportaciones de México por sectores.	24
4.- Exportaciones de México por destino	25
5.- Comercio mundial 1963-1965	64
6.- Exportaciones de México a la ALALC	81

INDICE DE ABREVIATURAS

ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
BNCE	Banco Nacional de Comercio Exterior
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CIAP	Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso
CIES	Consejo Interamericano Económico y Social
ENE	Escuela Nacional de Economía
FCE	Fondo de Cultura Económica
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
NAFINSA	Nacional Financiera, S.A.
OEA	Organización de los Estados Americanos
ONU	Organización de las Naciones Unidas
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

- ALAMAR. Número Extraordinario. Tesis de Tomás Sepúlveda Whittle. Valparaíso Chile, Abril de 1965.
- ALAMAR. No. 60, Septiembre 27 de 1965. Montevideo, Uruguay.
- Ante la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo. Suplemento de Comercio Exterior, febrero de 1964. BNCE, México.
- Banco de México, Informe Anual, 1965.
- Banco Nacional de Comercio Exterior. Informe Anual 1965. México.
- Bloques Económicos y Mercados Comunes. Sidney Dell. F.C.E. México, 1965.
- Campos Salas Octaviano. Discurso ante la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Comercio Exterior, abril de 1965 BNCE. México.
- Campos Salas, Octaviano. Discurso ante la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. El Mercado de Valores No.12 NAFINSA, México 1966.
- El Comercio Exterior de Invisibles de los Países Latinoamericanos - Caso México. Judith Lilia Alva Pedrero. Tesis ENE, México, 1966.
- El Debate General de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo. Suplemento de Comercio Exterior, abril de 1964 BNCE. México.
- El Financiamiento Externo de América Latina. CEPAL. Nueva York, 1964.
- El Futuro a Largo Plazo de las Importaciones de Estados Unidos. Henry G. Aubrey. El Trimestre Económico No. 1, enero-marzo de 1956 FCE, México.
- El Mercado Común Latinoamericano. Naciones Unidas, México, 1959.
- Ensayos sobre Desarrollo Económico y Fluctuaciones Cíclicas en México (1925-1964). - Enrique Padilla Aragón. UNAM. Escuela Nacional de Economía, México 1966.
- Estudio Económico de América Latina. CEPAL. Naciones Unidas, Nueva York, 1964.
- Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano. CEPAL. Suplemento de Comercio Exterior, abril de 1963 BNCE. México.

International Financial Statistics. International Monetary Fund. February, 1966.

La Alianza para el Progreso y la Economía Mexicana. Horacio Flores de la Peña. El Trimestre Económico, No. 115 julio-septiembre de 1962 FCE, México.

La Economía Mexicana en Cifras. Nacional Financiera, S.A. México, 1965.

La Integración Latinoamericana, Situación y Perspectivas. Varios autores. Instituto para la Integración de América Latina. Argentina, 1965.

Los Obstáculos al Desarrollo Económico. Horacio Flores de la Peña. Tesis. Escuela Nacional de Economía. México.

Manufacturas y Semimanufacturas de Exportación de los Países en Vías de Desarrollo. Banco Nacional de Comercio Exterior, México 1965.

Medios de Transporte en América. Francisco López Barredo. Comercio Exterior, octubre de 1965. BNCE, México.

Nacional Financiera en el Desarrollo Económico de México, NAFINSA, México, 1964.

Problemas de la Industrialización Regional. Plácido García Reynoso, Del Libro Integración de América Latina, preparado por Miguel S. Wionczek, FCE, México, 1964.

Problemas Estructurales del Desarrollo Industrial y las Políticas de Promoción. Adolfo Dorfman. El Trimestre Económico, No. 120, octubre-diciembre de 1963 FCE. México.

Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico. CEPAL. Naciones Unidas, - México, 1952.

Proposiciones para la Creación del Mercado Común Latinoamericano. José Antonio -- Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría y Raúl Prebisch. Suplemento de - Comercio Exterior, abril de 1965. BNCE. México.

Seis Años en el Comercio Exterior de México. Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 1964.

The Keynesian Theory of Economic Development. Kenneth K. Kurihara. Mimeógrafo del Capítulo X. "Comercio Exterior y Desarrollo Económico".

Una Política de Coordinación del Transporte Marítimo en la ALALC. Enrique Angulo.- Comercio Exterior, noviembre de 1965, BNCE. México.

Uniones Aduaneras y Desarrollo Económico. Staffan Burestam Linder. Del libro Integración de América Latina, preparado por Miguel S. Wionczek. FCE, México, 1964.

BIBLIOGRAFIA

- ALAMAR. Número Extraordinario. Tesis de Tomás Sepúlveda Whittle. Valparaíso Chile, Abril de 1965.
- ALAMAR. No. 60, Septiembre 27 de 1965. Montevideo, Uruguay.
- Ante la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo. Suplemento de Comercio Exterior, febrero de 1964. BNCE, México.
- Banco de México, Informe Anual, 1965.
- Banco Nacional de Comercio Exterior. Informe Anual 1965. México.
- Bloques Económicos y Mercados Comunes. Sidney Dell. F.C.E. México, 1965.
- Campos Salas Octaviano. Discurso ante la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Comercio Exterior, abril de 1965 BNCE. México.
- Campos Salas, Octaviano. Discurso ante la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. El Mercado de Valores No.12 NAFINSA, México 1966.
- El Comercio Exterior de Invisibles de los Países Latinoamericanos - Caso México. Judith Lilia Alva Pedrero. Tesis ENE. México, 1966.
- El Debate General de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo. Suplemento de Comercio Exterior, abril de 1964 BNCE. México.
- El Financiamiento Externo de América Latina. CEPAL. Nueva York, 1964.
- El Futuro a Largo Plazo de las Importaciones de Estados Unidos. Henry G. Aubrey. El Trimestre Económico No. 1, enero-marzo de 1956 FCE, México.
- El Mercado Común Latinoamericano. Naciones Unidas, México, 1959.
- Ensayos sobre Desarrollo Económico y Fluctuaciones Cíclicas en México (1925-1964). - Enrique Padilla Aragón. UNAM. Escuela Nacional de Economía, México 1966.
- Estudio Económico de América Latina. CEPAL. Naciones Unidas, Nueva York, 1964.
- Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano. CEPAL. Suplemento de Comercio Exterior, abril de 1963 BNCE. México.