



Universidad Autónoma de Querétaro.

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION

070

'Análisis Retrospectivo del Comercio Exterior Mexicano
y su Proyección en el Período 1970 - 1976'

T E S I S

QUE PRESENTAN:

Ma. Juana Arroyo Cervantes

y

Baltazar Hom Juárez

PARA OBTENER EL TITULO DE

Licenciado en Administración de Empresas.

QUERETARO, QRO. JUNIO DE 1977.

Biblioteca Central

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO

No Adq. H59604

No. Titulo _____

Clas. 382.1 _____

A 778a _____

AGRADECIMIENTO

A LA UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE QUERETARO

LOS DIAS PASADOS EN SUS--
AULAS, PERMANECERAN EN
NUESTRA MENTE, COMO UN
RECUERDO DE NUESTRA VIDA
ESTUDIANTIL.

A NUESTROS MAESTROS

SUS CATEDRAS AYUDARON A
LOGRAR NUESTROS OBJETI--
VOS.

A NUESTRO ASESOR

QUE NOS ORIENTO Y NOS --
PROPORCIONO TODOS LOS ME
DIOS PARA LA ELABORACION
DE LA PRESENTE TESIS.
ING. JUAN N. MARIEL LEZA
MA.

A NUESTROS COMPAÑEROS Y
AMIGOS

POR LOS LAZOS DE AMISTAD
QUE NOS UNIRAN SIEMPRE.

A NUESTROS SINODALES:

ING. JUAN N. MARIEL LEZAMA

LIC. JOSE LUIS HUERTA BORTOLOTTI

LIC. ROBERTO ORVERA GUZMAN

L.A.E. MANUEL F. ORTIZ PEREZ

ING. FRANCISCO GARCIA PEREZ

L.A.E. JORGE AMIEVA PEREZ

L.A.E. RODOLFO ALMADA GALLARDO

A MIS PADRES: JOSE ARROYO CARMONA Y BASILIA
CERVANTES DE ARROYO
MI CARIÑO, POR LOS SACRIFICIOS
REALIZADOS QUE ME IMPULSAN A
SEGUIR ADELANTE.

A MIS HERMANOS: JESUS, MARTHA, ROSA MA.,-
CARMELA, LOURDES, MA. LUIS
SA, GLORIA Y ALEJANDRO.
MI AGRADECIMIENTO INFINI-
TO POR EL APOYO RECIBIDO,
Y POR HABER CONTRIBUIDO A
ALCANZAR LA META DESEADA.

CON AGRADECIMIENTO Y CARIÑO
A MIS QUERIDOS PADRES:
MARGARITA
CONSUELO
BERNARDINO

A MIS HERMANOS:
GASPAR
MELCHOR

A MIS TIOS

A MIS AMIGOS

CON CARIÑO PARA:
THEODORE W. PASCHEDAG
WILLIAM E. MORTON.

P R O L O G O

LOS MOTIVOS QUE NOS IMPULSARON A REALIZAR ESTE TIPO DE TESIS, ES DAR A CONOCER LA SITUACION POR LA QUE ESTA ATRAVEZANDO NUESTRO COMERCIO EXTERIOR, ASI COMO TAMBIEN PROPORCIONARLE A LOS PRODUCTORES MEXICANOS LA INFORMACION NECESARIA DE LOS APOYOS FINANCIEROS QUE OTORGA EL GOBIERNO, Y LOS MEDIOS POR LOS CUALES PUEDEN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS EN EL EXTERIOR, YA SEA DIVERSIFICANDO O CONQUISTANDO NUEVOS MERCADOS.

CREEMOS QUE LA PRESENTE EDICION SE PREPARO CON EL AFAN DE PROPORCIONAR AL ESTUDIANTE DE LA MATERIA DATOS DE GRAN ORIENTACION Y CONSULTA, Y QUE AL MISMO TIEMPO TAMBIEN LE SIRVA AL CATEDRATICO DE LA MATERIA COMO UNA GUIA.

DECIDIMOS QUE SIENDO TAN IMPORTANTE NO DEBIA PASAR DESAPERCIBIDO TRATAR UN TEMA DE TANTA TRASCENDENCIA COMO LO ES EL COMERCIO EXTERIOR.

AGRADECEMOS LA COLABORACION DEL IMCE POR LA GRAN AYUDA QUE NOS PROPORCIONO PARA LA ELABORACION DE ESTA TESIS.

I N D I C E

CAPITULO	I	-	INTRODUCCION	1
CAPITULO	II	-	ANTECEDENTES HISTORICOS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	5
		1	- La Economía Feudal como antecede- dente del Mercantilismo	6
		2	- El Mercantilismo	7
		3	- Principales Aportaciones de los Mercantilistas	10
		4	- La Etapa Final del Mercantilismo	14
		5	- Los Clásicos	17
CAPITULO	III	-	SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	27
		1	- Comercio exterior de México 1970 - 1976	29
		2	- Balanza de Pagos de México	33
		3	- Análisis de los Principales Sec- tores de Nuestra Balanza Comer- cial	38
CAPITULO	IV	-	APOYOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION	44
		I	-Apoyos Financieros para la Exportación	46
		II	- Otros Fondos y Fideicomisos de apoyo a la exportación	55
		III	- Servicios IMCE al exportador	65
CAPITULO	V	-	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76

C A P I T U L O I

" I N T R O D U C C I O N "

I N T R O D U C C I O N

El Comercio Exterior ocupa un lugar cada vez más importante en la vida moderna de todos los países. A través de él, se obtiene el máximo rendimiento de la planta productiva agropecuaria e industrial, valiéndose de mercados cada vez más amplios para lograr el máximo beneficio de los recursos propios y completar mediante una importación racional, los que pueden faltar en el país.

La venta de productos mexicanos al exterior acelera la expansión industrial y agropecuaria, genera nuevos empleos, eleva el poder adquisitivo de la mayoría y, con todo ello, fortalece los mercados internos, lo que a su vez reinicia el ciclo, impulsando un proceso económico ascendente hacia el desarrollo socioeconómico integral.

Para lograrlo (dentro de la compleja concatenación de los factores económicos que conforman los procesos del desarrollo), se trazó una política económica nacional para el período 1970-1976, capaz de responder a las cambiantes circunstancias de la economía mundial.

Los objetivos de esa política se tradujeron, en lo que al comercio exterior se refiere, en una estrategia para aumentar nuestras exportaciones a través de la diversificación de productos y de mercados. En materia de importaciones, su racionalización implicó ceñirlos a los bienes de producción y de consumo popular indispensables y sustituirlos con un criterio moderno que evitara reincidir en proteccionismos dañinos.

La ejecución de esta estrategia dentro de condiciones de comercio exterior, cada vez más compactas y complejas, se realizó de manera de radicar en los productores y exportadores mexicanos las decisiones-

respectivas dotándolos para ello de la información y técnicas más modernas.

Pero desafortunadamente no siempre resultan las cosas como son de esperarse. Se presentaron situaciones exteriores adversas, que llegaron a interrumpir, cierto momento, el ritmo ascendente de nuestras exportaciones y aumentaron el valor de nuestras importaciones.

En efecto, las presiones inflacionarias que continuaron en todo el mundo, aunadas a la recesión de las economías de las naciones industrializadas, alcanzaron su mayor intensidad y frenaron la actividad de importantes sectores, provocando la reducción de la demanda para muchos de los productos de exportación de nuestro país.

En los tres primeros meses de 1975, nuestras ventas al exterior decayeron, por estos motivos, en un 7 por ciento, respecto al mismo período del año anterior.

Al mismo tiempo, la propia inflación internacional encareció notablemente el precio que tuvimos que pagar por los productos, equipos y piezas que seguimos importando a fin de no detener el ritmo de crecimiento de la economía nacional, para aumentar su capacidad productiva y de creación de empleos.

Sin embargo, en los meses posteriores de 1975, la situación fue mejorando, sobre todo en el aspecto de las exportaciones, ya que surgió una fuerte demanda mundial de los productos mexicanos, lo que trajo consigo un aumento sustancial en nuestras exportaciones.

En los últimos 12 meses, desde el inicio del segundo semestre, el panorama se ha tornado bastante favorable. México ha podido diversificar e incrementar sus exportaciones.

Por otro lado, decimos que el comercio exterior es y ha sido un imperativo histórico para los países desarrollados y los en vías de desarrollo. Consideramos que es de gran importancia analizar los antecedentes históricos que dieron origen al comercio exterior.

Posteriormente analizaremos la situación actual del comercio exterior en México, señalando los problemas que existen en nuestra Balanza Comercial. También trataremos algunos otros factores que son de gran importancia en nuestra economía.

Posteriormente examinaremos los Apoyos Financieros que el Gobierno otorga a los exportadores mexicanos, y finalmente pasaremos a presentar las conclusiones y recomendaciones de nuestra situación actual.

A efecto de formarnos un cuadro de análisis, demos una mirada retrospectiva de la situación del comercio exterior mexicano a partir de la década de los setentas. Lo empezamos a analizar a partir de esta década porque es en este período cuando más auge ha tenido el Comercio Exterior de México.

Para concluir con la introducción, diremos que el Comercio Exterior, es de gran importancia en nuestro país, ya que por medio de él obtenemos entrada de divisas, Bienes de Capital y Tecnología.

Cuando un País tiene todos los factores señalados con anterioridad, tiene más fuentes de trabajo, y como consecuencia, puede ocupar la mano de obra disponible; también el Gobierno se ve afectado por la gran derrama de impuestos.

CAPITULO II

" ANTECEDENTES HISTORICOS
DEL COMERCIO EXTERIOR "

1.- LA ECONOMIA FEUDAL COMO ANTECEDENTE DEL MERCANTILISMO

De la economía feudal surgió el Capitalismo Comercial (Etapa Mercantilista), éste evolucionó y dió origen a un Capitalismo Industrial (Etapa Libremercantista) y posteriormente surgió el Capitalismo Monopólico y Financiero (Fase Imperialista).

La Economía Feudal se basó en el régimen de la servidumbre en el ámbito de la agricultura y de los gremios en materia manufacturera. La escasez y lo rudimentario de las comunicaciones y los transportes de terminaron una economía predominantemente consuntiva, en el cual los productos se obtenían y consumían en el propio hogar o en la localidad. El dinero era tan escaso que hasta los impuestos a los señores feudales solían pagarse en especie. Dentro de una economía con estas características, el comercio tenía que ser escaso y quedar confinado a los límites de cada localidad. Además, los impuestos alcabalariorios, los diferentes sistemas de pesas y medidas, la anarquía monetaria y las manipulaciones especulativas con las monedas eran factores que entorpecían el desarrollo de las transacciones locales e -interlocales.

En materia comercial, la evolución de la economía feudal hacia el Mercantilismo pasó por varias etapas:

En la primera denominada POLITICA DE DEPOSITOS, la función de la mercancia era dar ganancia a la ciudad; o sea, se basaba en el principio de comprar barato y vender caro. Era un comercio intermediario, que consideraba a la ciudad como un centro comercial.

Durante la segunda etapa, hacia el final del feudalismo, se practicó la llamada POLITICA DE ABASTOS, que tenía como principio fundamental

considerar a los centros urbanos como entidades consumidoras. La política comercial se orientó en interés del consumidor y era la baratura lo que más preocupaba. El propósito esencial consistía en retener las mercancías. O sea, en no exportar y sí importar, puesto que el propósito se concentraba en lograr abastecimiento de mercancías -- al máximo posible. Aún se llegó a permitir la exportación de materias primas si a cambio se reimportaban manufacturas.

En la tercera etapa, se perfila ya la política Mercantilista, en la cual la nación es considerada como CENTRO PRODUCTOR y los artículos se elaboran preferentemente con fines de exportación y subsidiariamente para la satisfacción de las necesidades de los consumidores locales. Se pronunciaron en general por la carestía, puesto que la producción se destinaba al exterior con fines de lucro. Esta política se orientó predominantemente hacia un interés productor, en cuyo caso, el peligro consistía en producir mercancías que no fueran vendidas.

2.- EL MERCANTILISMO

La primera corriente de pensamiento que hizo objeto de sus elucubraciones al intercambio internacional fué la del Mercantilismo, sencillamente porque antes del siglo XVI no había propiamente estados nacionales constituidos y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las cruzadas -- (1095-1270), las que pusieron en contacto a los pueblos europeos con los asiáticos. La marina mercante de los italianos adquirió importancia, y este contacto con pueblos de regiones lejanas dejó incentivos en materia comercial.

El Mercantilismo como corriente de pensamiento (siglos XVI a XVIII)-

fué una consecuencia del movimiento comercial à la vez que luego contribuyó a impulsar.

El centro de atención del pensamiento de los mercantilistas fué el Estado y no la religión y la moral como había sucedido durante la edad media, ni el individuo y la mercancía, como sucedería años después con la Escuela Clásica, sino los metales preciosos.

El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía.

En consecuencia, los mercantilistas lucharon dentro de sus respectivos países por eliminar las alcabalas, abolir los privilegios locales y el régimen anárquico en materia monetaria, fiscal y de pesas y medidas y, en general, en contra de todo proteccionismo local que significara trabas al libre juego de los intereses económicos.

Se declararon también en contra de la política de abastos que tendía a beneficiar al consumidor, basada en prohibiciones a la exportación y estímulos a la importación porque, según los mercantilistas, era una política circunstanciada hacia objetivos de corto plazo que perdía de vista el desarrollo de las fuerzas productivas. Más bien invirtieron los términos, para aconsejar el fomento de las exportaciones y la restricción de las importaciones.

En cambio, pugnaron por la subordinación del individuo al estado y porque los recursos se explotaran en beneficio de éste, partiendo del principio de que la actividad económica es un medio, no para satisfacer las necesidades, sino para fortalecer al estado. Era, pues

una política que tendía a prestar apoyo a una filosofía nacionalista, y el principal medio para alcanzar esa meta era lograr una Balanza Comercial Favorable, cuyo saldo produjera los tan codiciados metales preciosos.

Para alcanzar estos fines propusieron un sistema de mayor libertad económica entre las regiones de cada país que fortaleciera la unidad nacional en lo económico y político. Con la constitución y el fortalecimiento de las nacionalidades mediante la fusión de varios feudos se inició la ampliación del mercado nacional, y al quedar consolidado éste se dió el paso hacia el monopolio del comercio exterior y la colonización de las tierras conquistadas en ultramar y con ello la apertura y el desarrollo del mercado internacional. Tanto la ampliación del mercado nacional como la expansión del comercio internacional fueron causa y a la vez efecto de la producción industrial en gran escala, del desarrollo de los transportes, del uso intensificado del crédito y la moneda y, sobre todo, de la división del trabajo.

Resulta evidente que ante la ausencia de un sistema congruente de ideas solo hubo una actitud hacia un propósito común: obtener metales preciosos mediante el excedente de exportación. Se juzga que entre los mercantilistas, visto el conjunto de sus ideas, más bien hubo unidad de pensamiento político que económico.

En cuanto a los factores que ayudaron al desarrollo de la etapa mercantilista se destacan varios. Los más importantes fueron:

- a).- La expansión de la burguesía mercantil y el surgimiento de los estados modernos, ambos impacientes por destruir el localismo feudal y subordinar el universalismo de la iglesia.

- b).- El mayor interés por la riqueza y la actividad económica en relación con los aspectos morales y religiosos: Esto produjo a largo plazo un cambio radical en la apreciación respecto a la clase comerciante, la que al convertirse en poderosa dejó de ser despreciable para constituirse en centro de atención de la sociedad por considerarla útil a intereses del estado.
- c).- El invento de la imprenta que popularizó la cultura; la revolución en los métodos de producción que disminuyó los costos de las mercancías; y el desarrollo de los transportes que ensanchó el mundo conocido.
- d).- Especial influencia tuvo el descubrimiento de América que aumentó no sólo la variedad de mercancías y el volumen del comercio, sino también el caudal de metales preciosos, los que al circular influyeron en el desarrollo de la economía europea.
- e).- En fin, la expansión de las compañías comerciales y de los monopolios que obtuvieron el apoyo del estado para conquistar otros pueblos, con el propósito de lograr la máxima potencia económica y política del país mediante la adquisición de los metales preciosos.

3.- PRINCIPALES APORTACIONES DE LOS MERCANTILISTAS

A).- TEORIA DE LA BALANZA COMERCIAL

Esta teoría constituyó el centro del pensamiento de los mercantilistas. En especial, sobre la forma de cómo lograr una Balanza de comercio favorable, aspiración en torno de la cual giró la política comercial de los mercantilistas. Aconsejaron que el Estado interviniera para restringir las importaciones y promover las exportaciones. -

Con ese propósito, sugirieron una política colonial que reservara el mercado de las colonias a los nacionales, especialmente de los productos manufacturados, a cambio de alimentos y materias primas importados de ultramar. El excedente de exportaciones no era sino el medio de desprenderse de las mercancías a cambio de oro; porque la diferencia de valor entre las exportaciones y las importaciones tenía que recibirla el país forzosamente en metálico. Establecieron una relación muy estrecha entre la Balanza de Comercio y los movimientos de metales (esencia de la teoría de la Balanza Comercial).

Los mercantilistas eran partidarios de una intervención de carácter general e indirecta del estado, y por ello, éste debía limitarse a promover las exportaciones, a restringir las importaciones y, en general, a proteger a la clase comerciante, ejerciendo un control riguroso del consumo de artículos de lujo importados y caros.

Para lograr estos objetivos, había que establecer altos aranceles, reglamentar severamente el comercio exterior, establecer el monopolio de éste e implantar una política colonial restrictiva, ya que del comercio interno sólo se obtenía un simple intercambio de la riqueza del país, mientras que el exterior añadía una cantidad neta de riqueza al mismo, cuando se obtenía saldo favorable.

Abogaban por una población numerosa, laboriosa y con bajos salarios, porque así el país en cuestión obtenía una producción manufacturera abundante, lograda a bajos costos que facilitara la exportación de artículos con cierta densidad económica. Consideraban indeseables a las máquinas si provocaban desocupación interna.

También, a la importación solía considerársele como causa de la escasez de dinero y destructora de las manufacturas, con la agravante de que condenaba a la gente a la ociosidad, al robo y a la mendicidad.

B).- TEORIA CUANTITATIVA Y LOS PRECIOS

A consecuencia de la afluencia hacia Europa en el Siglo XVI de oro y plata procedente de América, comenzó a observarse que los precios de las mercancías se elevaban y ello originó una controversia de las causas del incremento en el nivel de los precios. Se plantearon razonamientos de la más variada naturaleza; los monopolios, la escasez de mercancías causada por las exportaciones, los lujos del Rey y de los grandes señores, el envilecimiento de las monedas, la existencia del patrón bimetálico, el desorden monetario, y las operaciones especulativas, entre otras. Según los exponentes del pensamiento económico de aquella época, estas eran las causas que originaban el aumento de los precios sin faltar, desde luego, el aumento de la oferta de numerario metálico.

Fue Bodino quién por primera vez explicó en 1568, que la elevación de los precios se debía a varias causas, pero destacó como la más importante y casi única, el aumento en la oferta de metales preciosos. En ese año nació la teoría Cuantitativa del Dinero, que sirvió de base para las investigaciones posteriores de David Hume, no sólo para destruir los cimientos de la política mercantilista, sino para elaborar sobre ella su propia doctrina monetaria que luego fuera incorporada a la corriente de los clásicos.

Según los mercantilistas, el primer efecto del aumento de la cantidad de dinero no era producir alza de los precios sino de la actividad económica. El alza de precios se producía hasta que el dinero se distribuía entre muchas manos. Su razonamiento era más o menos el siguiente: en un país con desempleo más dinero significaba más ingreso, éste generaba mas empleo y demanda, y una demanda mayor respecto de la producción conducía al incremento de los precios. Por

el contrario, un aumento de importaciones equivalía a menos dinero y a menos ingreso, a reducción ocupacional y de la producción, a una demanda baja y, finalmente, a un descenso de los precios.

C).- EL TIPO DE CAMBIO, SUS FLUCTUACIONES Y LOS PUNTOS ORO

A fines del siglo XVI y principios del XVII se produjo en Europa una controversia sobre las causas que determinaban el tipo de cambio y las fluctuaciones de éste. Surgieron dos corrientes: la Metalista y la Antimetalista, sosteniendo puntos de vista diferentes en torno de ambos problemas. Los Metalistas atribuyeron las fluctuaciones de tipo de cambio a las alteraciones propias del Patrón Bimetálico, a las indebidas modificaciones en la relación entre el valor del oro y la plata, el desajuste entre la oferta y la demanda de monedas en el mercado de cambios, y al desorden monetario que trastornaba constantemente el mercado y provocaba divergencias entre las monedas, ampliadas por el efecto de especulación. Para los Metalistas las fluctuaciones del tipo de cambio eran las que provocaban la exportación de los metales. Eran las operaciones cambiarias ilegales, realizadas por los banqueros y los comerciantes, las que hacían bajar y subir la cotización de la moneda en su beneficio y a expensas del estado, ocasionando salidas de metal.

Los Antimetelistas y partidarios de la Teoría de la Balanza de Comercio analizaron los hechos con mayor acierto y elaboraron así la Teoría que con el tiempo llegó a precisar los factores determinantes de tipo de cambio y de los movimientos de metales preciosos. Empezaron por afirmar que no era el alto tipo de cambio la causa de que hubiera escasez de dinero, sino su efecto, y que la causa de la escasez de dinero, y en consecuencia, de que variara el tipo de cambio, se debía al valor de los dineros aquí bajos y allá altos; y que tampoco eran las variaciones del tipo de cambio la causa del valor del

dinero, sino la abundancia y la escasez de éste. Negaron insistentemente que el tipo de cambio en sí mismo bastara para producir movimientos de metales, concluyeron que tanto el movimiento de metales - como la variación del tipo de cambio se debían al estado de la Balanza Comercial.

En cuanto a los Puntos Oro, correspondió al mercantilista Simón Clement, precisar las causas y determinar los límites de las variaciones del tipo de cambio dentro de patrones monetarios metálicos. Este autor aclaró que el movimiento de metales entre los países sólo tenía lugar cuando no había equilibrio entre la oferta y la demanda de letras en el mercado de cambios y que, por tal motivo, la exportación o importación de metales sólo se efectuaba por el equivalente al saldo neto.

Expuso que el tipo de cambio no podía fluctuar más allá del monto de los gastos necesarios para transferir el metal de un país a otros, y que esto ocurría durante el tiempo y la medida en que los giros a favor del país fueran insuficientes para cubrir todos los pagos al exterior, y que el costo de transferencia del oro de un país a otro, - era el factor que determinaba los límites de las variaciones del tipo de cambio.

4.2 LA ETAPA FINAL DEL MERCANTILISMO

Ahora expondremos las principales ideas de los últimos mercantilistas, que resumen mucho de lo expuesto con anterioridad y nos permiten contemplarlos como precursores de la escuela liberal.

A).- EL ORDEN NATURAL

Al final de la etapa mercantilista era corriente el pensamiento de -

que un Orden Natural parecía regir el curso de los acontecimientos,-- sólo que predominaba la opinión de que debía impedirse que éste actuara plenamente, porque los hombres no sabían utilizar su libertad-- sin perjudicar al Estado.

Respecto a los metales preciosos ya percibían los mercantilistas preclásicos la idea de que el exceso de importaciones tenía que ser cubierto con las exportaciones de oro, lo que ninguna Ley o Tratado de Comercio podría impedir, porque la exportación de metales obedece a una necesidad natural contra la cual se estrellaría toda resistencia. Concluían que, en cuanto cesara toda vigilancia del Estado, el interés de éste y el de los individuos se fundiría en uno solo.

- Los mercantilistas trataban de sustituir la intervención del Estado por el libre comercio al considerar que la intervención era lesiva -- para los intereses colectivos, debido a que sólo había beneficiado a minorías de comerciantes privilegiados.

B).- EL LUCRO, FACTOR POSITIVO

No había, según los mercantilistas de la etapa final, ninguna ley capaz de imponerse contra el instinto de lucro porque si el hombre veía mayores posibilidades de obtener ganancias trabajaba con mayor afán; el lucro lo dominaba todo y a su alrededor giraban todos los nego-- cios.

Por consiguiente, el comercio como tal no estaba ligado a ninguna religión y por ello aún aconsejaron tolerancia religiosa para con los judíos puesto que a donde ellos llegaban crecían las artes y las industrias, y se desarrollaba el comercio.

Con las afirmaciones anteriores los mercantilistas hicieron hincapié

en una de las ideas más importantes en las que debía apoyarse poco tiempo después uno de los postulados de la escuela clásica: La Ley de la Oferta y la Demanda. Estas ideas contribuyeron a crear interés por el empresario, a preconizar la importancia de la iniciativa privada y a desligar el proceso económico de factores morales, religiosos ó estatales.

C).- LOS RECURSOS NATURALES, BASE DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Otra de las aportaciones básicas de los mercantilistas se refiere al fundamento primario del comercio internacional mismo, al señalar que la desigual distribución de los recursos naturales en el globo terrestre constituía la causa básica del intercambio entre países.

Especialmente, algunos mercantilistas ingleses afirmaron que las mercancías de importación eran necesarias para el bienestar de su país debido a que ellas habían sido concedidas por la divinidad a otros países.

Armstrong afirmaba que, del mismo modo que la naturaleza había hecho rica a Inglaterra en lana, plomo, cueros y cinc, había surtido a otros países de los bienes de los cuales ellos no podían prescindir. Esto fué el reconocimiento de la conveniencia y necesidad del intercambio de mercancías basado en la idea de interdependencia mutua entre países o regiones, dado por el desigual reparto de los dones divinos (recursos naturales). Y así como su país no puede vivir sin los frutos y productos de los demás, su deber consistía en hacer a los demás copartícipes de lo que a él le había tocado en suerte tener en abundancia.

Locke afirmó que la cantidad de dinero que expresaba el valor de las mercancías tenía que determinar tanto el precio de las mercancías del país como el precio de las extranjeras, y que la misma cantidad de -

dinero debía corresponder en distintos países, a la cantidad de mercancías.

Mun expuso que la abundancia de dinero en un país encarecía las mercancías nacionales lo cual era contrario al interés general, porque entorpecía el comercio. Además, que la carestía disminuía el empleo y el consumo.

Ellsworth afirma que los mercantilistas antes de Hume habían llegado a un callejón sin salida al no encontrar explicación entre los niveles de precios de los distintos países y el movimiento internacional de precios de los metales.

Un incremento de riqueza mediante el comercio exterior conduce a un aumento relativo de potencia económica respecto a otros países.

5.- LOS CLASICOS

A).- IDEAS FILOSOFICAS QUE INFLUYERON A LOS CLASICOS

Nos referiremos en primer lugar al pensamiento filosófico y científico que priva en la segunda mitad del siglo XVII y que constituyó la fuente ideológica que influyó el pensamiento de los economistas clásicos, con el objeto de apreciar la transformación que efectuaron al conjunto de ideas económicas que recibieron de los mercantilistas y de los fisiócratas.

La filosofía del siglo XVII tuvo aplicaciones sobre los diferentes campos sociales. En lo literario y artístico devino hacia el romanticismo; en lo político y sus consecuencias prácticas gestó el iluminismo y el despotismo ilustrado de las monarquías, y en el campo de las ideas económicas originó el librecambio e inspiró la filosofía del progreso que busca el bienestar material con base en el respeto

a la Ley natural que en último extremo rige los acontecimientos humanos.

En el campo de la economía, los fisiócratas creyeron encontrar el principio fundamental que regía todo el proceso productivo. La sustancia quedó condensada en la famosa frase: Laissez Faire, Laissez Passer. De acuerdo con este principio la riqueza de las naciones se consideró un fenómeno natural que los seres humanos producían espontáneamente a condición de no interferir su libre acontecer. La mejor política por parte del Estado consistía en abstenerse de interferir el libre juego de las fuerzas económicas. En general, lo mejor era no hacer nada, excepto impedir que el proceso económico fuera interferido por los individuos mismos. En consecuencia, el libre desarrollo de los acontecimientos humanos, guiados por su ley natural, producía los mejores y mayores resultados.

En estas circunstancias, la Ley de la Oferta y la Demanda se encargaba de regularlo todo, en lo productivo y comercial. En lo productivo conducía (bajo la acción de la libre competencia) al mejor empleo de los recursos, encauzándolos hacia aquellos sectores de la actividad económica en los cuales su rendimiento resulta el máximo. En lo comercial el librecambio proporciona un mercado para lo producido. Al superar la Oferta a la Demanda, el descenso de los precios de las mercancías conduce a que los productores disminuyan la Oferta en el grado necesario para igualarla con la Demanda; si ésta es mayor que la Oferta, el alza de los precios y de las ganancias, estimulaba a la producción hasta ajustarla con la demanda.

Los fisiócratas sentaron así las bases del individualismo económico.

Los fisiócratas surgieron en Francia a mediados del siglo XVIII, encabezados por el Dr. Quesnay, secundado por Dupont de Nemours, Mer---

cier de la Riviere y Turgot, sus principales discípulos. A partir de ellos el liberalismo económico comenzó a tomar carta de ciudadanía - en las esferas oficiales de las cortes de Inglaterra y de Francia y bien pronto, en el primer país, empezaron a observar que el libre de desarrollo industrial se sucedía a la par con el progreso técnico, y - que éste no era sino la aplicación mecánica de los inventos, cuyos - frutos más ostensibles y benéficos producían al menos dos fenómenos - tan importantes como evidentes:

- 1.- El empleo de técnicas productivas aumentaba la eficiencia del - trabajo, que a su vez hacía posible aumentar el excedente econó- mico y las ganancias.
- 2.- El desarrollo industrial aumentaba también la demanda de bienes y servicios destinados a la producción y creaba así la demanda - para la inversión de las ganancias, transformándolas en acumula- ción de capital.

B).- INFLUENCIA DE LOS CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA ECONOMICA

Podemos apreciar que en cada etapa histórica del desarrollo económi- co surge una teoría que sirve de apoyo y explicación a un nuevo enfo- que de la política económica, o bien ante la necesidad de implantar- una nueva política, se elabora una teoría que pretende darle apoyo - científico.

A todo lo largo del siglo XIX y lo que va del siglo XX veremos sur- gir teorías en materia de comercio internacional que sustituyen a - las anteriores, o bien refinamientos para adaptarlas a la realidad- de los intereses predominantes.

Detrás del objetivo de cada política económica hay siempre un predo- minio de poder político y militar. Aquí viene al caso esta observa-

ción de un economista francés: "Detrás de lo que se vé está lo que no se ve".

El Capitalismo Comercial de los Siglos XVI a XVIII se transforma en pleno Capitalismo Industrial a principios del siglo XIX, si consideramos los casos de Inglaterra en primer lugar y de Francia entre otros. Esta transformación del Capitalismo Comercial en Capitalismo Industrial representó una etapa decisiva en el desarrollo del Capitalismo, que gira en torno del lucro. Para la realización de este cambio había que eliminar los obstáculos artificiales que se opusieron al propósito de abrir mercados que apoyaran el empleo de métodos productivos más eficaces.

Con la generalización de nuevas técnicas de producción y la revolución de los transportes en la Inglaterra de principios del Siglo XIX adviene de lleno la etapa del Capitalismo Industrial, el cual necesita con urgencia del Mercado Internacional. Esto originó cambios en la estructura económica y social de los países más desarrollados, y cambios en la composición de intereses entre estos países. La ideología y la política económica sufren un cambio radical, volviéndose ambas librecambistas y antimerchantilistas, pues el proteccionismo y las trabas implantados con la política mercantilista representaban obstáculos para el desarrollo del comercio exterior que tanto necesitaban el industrialismo inglés y el francés.

Los intereses de Alemania y Estados Unidos originaron una variante de la teoría librecambista. Aceptaban ésta sólo que no para su aplicación en forma inmediata sino mediata, pretextando su retraso industrial. Adujeron a su favor la aplicación de impuestos a la importación durante el lapso necesario para alcanzar la capacidad productiva que los habilitara para competir libremente en el Mercado Internacional. Implantaron así los llamados "Impuestos Educadores", o sea

un proteccionismo como recurso temporal que propiciara la adopción final del libre cambio. Sólo justificaban esta política en aquéllos países o regiones que contaran con ciertos requisitos: una población abundante y laboriosa, amplios recursos naturales, perspectivas de un mercado interno de consideración, entre otros.

La argumentación de los países que llegaban con retraso industrial al reparto de los recursos y del mercado mundiales necesitaba de una protección. La controversia teórica se desplazó del libre-cambio vs. mercantilismo, para enfrentar al librecambio con la variante de un proteccionismo "temporal". Además invocaron algunos requisitos: que las tasas de los impuestos arancelarios no fueran exageradas, y que se fijara un plazo para eliminarlas, gradualmente o al final del período señalado.

Las regiones de mayor retraso económico fueron ignoradas o simplemente consideradas no aptas para el desarrollo industrial y tomadas en cuenta para que proporcionaran materias primas a los países industrializados, mercados para las manufacturas de éstas y áreas para la inversión imperial. Se estructuró así la economía del mundo en dos grandes áreas: las industrializadas y las que continuaron rezagadas y al servicio de los centros industriales en áreas de la división internacional del trabajo (hoy llamadas áreas subdesarrolladas).

C).- IDEAS ECONOMICAS QUE HEREDARON

En lo referente a la influencia específica en materia económica, los clásicos ingleses recibieron el conjunto de ideas de los mercantilistas y de los fisiócratas franceses, que le sirvieron a Adam Smith (el primero de los grandes economistas clásicos ingleses) de punto de partida para la novedosa elaboración de la economía política en su libro: "La Riqueza de las Naciones" donde presentó la primera teoría de las ventajas del Comercio Internacional como capítulo integrante de la economía política.

En el curso del medio siglo posterior a su obra, David Ricardo y John Stuart Mill, elaboraron la primera teoría del Comercio Internacional, como disciplina un tanto independiente de la economía y regida por sus propios principios que enriquecieron a la misma economía-política.

Esto sucedió en la primera mitad del siglo XIX. Smith la inició, Ricardo le dió su contenido esencial y Mill dejó formulada en lo fundamental la "Teoría Clásica del Comercio Internacional". Corresponde a Smith ser el glosador del conjunto de las ideas económicas de mercantilistas y fisiócratas que Mill completó al desarrollar las aportaciones de David Ricardo.

Las tesis más importantes de los clásicos y que contrastaron con las ideas mercantilistas imperantes hasta principios del siglo XIX fueron las siguientes:

- 1) Situaron al egoísmo individual como centro impulsor de la actividad económica en sustitución de la intervención del Estado, sustentando así una filosofía individualista y antimercantilista. Su plantaron al Estado por el individuo como agente propulsor del desarrollo económico.
- 2) Aconsejaron el libre cambio entre países y la libre competencia en lo interno, argumentando que al trabajar cada quien en persecución de su propio interés, contribuía al interés público y promovía éste aunque no formara parte de sus propósitos. A consecuencia de ello había que sustituir los monopolios por la libertad de empresa en el comercio interior y exterior.
- 3) Atribuyeron al trabajo ser el único factor que generaba valores económicos, a diferencia de los mercantilistas, quienes no abordaron el tema con interés o atribuyeron dualidad a este respecto.

- 4) Centrarón su atención sobre el análisis de la mercancía, relegando a los metales preciosos a sus funciones específicas: servir de medida de valores, medio de cambio, instrumento de circulación y como unidad de cuenta. Al principio mercantilista que colocaba a los metales preciosos en el centro de su atención, los clásicos lo sustituyeron por el criterio de atribuir al dinero una función neutral, tanto en la esfera productiva como en la financiera. Estimaron que éste sólo era deseable por su poder de compra y funcionalmente porque facilitaba la división del trabajo y el intercambio en general.
- 5) Los clásicos se preocuparon por abordar las causas que generan y las Leyes que gobiernan el intercambio internacional. Elaboraron una teoría del Comercio Internacional basada en principios científicos y orgánicamente sistematizados: como las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo, la teoría de los costos comparativos, el principio de la demanda recíproca y la ley de los valores internacionales, de las que desprendieron una política comercial librecambista, sirviéndose de ésta para combatir a la política mercantilista que descansaba en el empirismo intervencionista del Estado.
- 6) La teoría de Hume sobre el mecanismo internacional sugirió la idea de que los ahorros cumplieran mejor su función productiva si se permitía moverlos libremente entre las industrias de un país y entre los países.

Esta idea condujo a la transformación funcional asignada a los metales preciosos, los que en vez de constituir un acervo inmovilizado cuanto más abundante mejor, a la idea de considerar el ahorro interno y el saldo favorable de la Balanza de Pagos como fuente de recursos para la inversión productiva, mediante su libre -

movilidad. De esta manera, el concepto de los mercantilistas metalistas que consideraban la riqueza como un fondo constituido en metales preciosos, con los clásicos se pasó a la idea de que la riqueza es producto de un proceso que se genera y realiza en forma continua, gracias al trabajo social que es la fuente de abastecimiento de todas las cosas útiles y necesarias para el sustento y el progreso de la sociedad.

D).- LOS MODELOS GENERAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR.

Del contenido de sus obras los economistas contemporáneos han deducido también modelos de desarrollo económico. Aquí nos referimos principalmente a la obra de David Ricardo, el representante más destacado de los clásicos ingleses.

a).- EL MODELO GENERAL

La Función Producción.- Las principales variables que actúan a largo plazo sobre el desarrollo económico, y que se desprenden de la obra de este autor son:

- La población y los salarios.
- La tasa de beneficio y la acumulación de capital.
- La renta del suelo y el precio de los alimentos.
- La Ley de los rendimientos decrecientes y el incremento de la población.

Estas variables determinan la distribución del producto. Para estos efectos Ricardo divide a la sociedad en tres clases:

- Los trabajadores que perciben salarios.
- Los propietarios del suelo receptores de rentas
- Los Capitales industriales perceptores de ganancias.

Suele exponerse el modelo de los clásicos en su forma más elemental-

en la siguiente fórmula $y = f(k, t, l, s)$ la cual expresa que el nivel del ingreso real (y) es función de la acumulación de capital (k) de la tierra en cultivo (t), de la fuerza de trabajo empleada (l) y de la tecnología existente (s).

b).- EL MODELO CLASICO DEL COMERCIO EXTERIOR

Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill al generalizar la teoría abordando las causas del intercambio internacional y sus ventajas, estimaron justificar científicamente el libre comercio entre todos los países, sin distinguir los diferentes grados de desarrollo o de atraso. Del conjunto de sus ideas se puede extraer un modelo que nos permita abordar el análisis del comercio internacional.

Los clásicos partieron de tres clases de supuestos: 1) los que tenían por objeto simplificar el análisis con vistas a una mejor comprensión del intercambio entre países, conscientes de que esta simplificación contradecía los hechos tal y como sucedían en la realidad; 2) Supuestos que consideraban que tenían vigencia real; 3) Otros supuestos que si bien no existían del todo, resultaba conveniente pugnar por su implantación.

E).- APORTACIONES DE ADAM SMITH Y DE DAVID RICARDO

La aportación más importante que Adam Smith hizo a la teoría del Comercio Internacional consistió en aplicar la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional. El mérito de Smith consistió en haber presentado por primera vez un estudio sistemático de la economía política y, en materia de comercio internacional, demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre éstos.

A continuación exponemos la teoría clásica con los cuatro conocidos casos de diferencias o ventajas entre países.

- 1) Cuando dos países (A y B) producen dos mercancías cada uno, pero el país A tiene ventaja absoluta de costos sobre B en la producción de una de las mercancías, en tanto que el país B tiene ventaja absoluta de costos sobre A en la producción de la otra mercancía. En este caso estamos ante un ejemplo de las diferencias absolutas de costos.
- 2) Si uno de los países produce a menor costo ambas mercancías, pero con ventaja de diferente proporción en cada mercancía se tienen los costos comparativos o relativos. En ambos casos la función de producción son distintas para una mercancía en cada país.
- 3) Cuando el país A produce un artículo que no produce el país B y éste produce otro artículo que no produce A y se establece intercambio entre ellos, el comercio surge debido a la carencia de la otra mercancía en cada país. Estamos ante un ejemplo de ventaja incomparable.
- 4) Cuando un país produce más baratas ambas mercancías y en la misma proporción respecto al otro país, se dice que hay diferencias iguales de costos.

A Smith le es atribuida la paternidad de las llamadas diferencias absolutas de costos, por medio de las cuales demuestra la conveniencia para dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto al otro país.

CAPITULO III

"SITUACION ACTUAL DEL
COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO"

Como consecuencia del desarrollo económico del país, el comercio exterior ha aumentado considerablemente, tanto en lo que se refiere al volumen de las exportaciones como al de las importaciones, lo cual no quiere decir que México se encuentra en una situación envidiable.

Uno de los graves problemas de México que afecta asimismo a casi todos los países del tercer mundo, es el desequilibrio de la Balanza Comercial.

Esto se debe en gran parte al intenso programa de industrialización llevado a cabo en los últimos años, con la consiguiente importación masiva de maquinaria y Bienes de Capital.

Debe señalarse el hecho de que México efectúa la mayor parte de su comercio con los Estados Unidos de Norteamérica.

La actual política mexicana tiende a sustituir las importaciones -- cuando se trate de artículos que se fabrican en el país, y de fomentar las exportaciones a través de sistemas de estímulos fiscales.

Aunado esto a una política promocional de apertura de nuevos mercados a nivel mundial, queda señalada la actual trayectoria económica del país.

La actual política económica de México tiene por objetivo fundamental acelerar el desarrollo económico del país, distribuir equitativamente el ingreso y la riqueza nacional, consolidar la independencia económica de la nación y crear nuevas fuentes de trabajo, todo esto con el fin de elevar la situación actual de nuestro país, para poder seguir adelante en el ámbito del comercio exterior.

1.- COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1970-1976.

Durante los últimos cinco años, las exportaciones mexicanas se incrementaron a una tasa anual de 17.4% en términos monetarios y de 5.6% en términos reales (precios constantes), cifras sensiblemente superiores a las observadas en el decenio de 1960-1970; Período en el que las exportaciones crecieron en 6.4% anual en términos monetarios y 3.3% a precios constantes.

Este crecimiento extraordinario es atribuible tanto a los factores externos de demanda y precios que favorecieron en determinados momentos nuestras ventas al exterior, como a las condiciones favorables que mostraron los principales rubros de nuestra oferta nacional exportable.

Si bien las exportaciones aumentaron por encima de todo precedente, superando circunstancias adversas de insuficiencias en la producción interna y recesión en los mercados internacionales, no hay que omitir que el ritmo de crecimiento de las exportaciones que se venía registrando en el lapso de 1970-1974 (22.1%) se vio afectado al presentarse en 1975 condiciones internacionales de marcada recesión que redujeron sensiblemente el crecimiento de nuestras ventas al exterior, que mostraron durante ese año un modesto crecimiento de 0.3%.

Los incrementos sustanciales del orden de 22.6%, 23.7% y 37.6% en las exportaciones se presentaron sobre todo en los años 1972, 1973, 1974, respectivamente; en 1971 este incremento fue de 6.5%.

Durante los últimos cinco años, como resultado de la labor promocional emprendida por los sectores público y privado, fue posible colocar en el mercado exterior productos que antes, o no se compraban a México, o el valor de estas adquisiciones carecía de importancia.

En estos años se observó que varios productos agropecuarios minerales y manufacturados aumentaron sustancialmente su valor exportado, como es el caso de los siguientes productos que elevaron sus ventas anuales, por más de quinientos millones de pesos: petróleo, café, tomate, camarón, algodón, máquinas y aparatos de accionamiento mecánico y eléctrico y, estructuras y piezas para vehículos de transporte. Muchos otros mostraron incrementos por más de cien millones de pesos entre otros, los siguientes: garbanzo, miel de abeja, mieles incristalizables de caña, tabaco en rama, azufre, espato flúor o fluorita, preparados de legumbres y hortalizas, ácido fosfórico u ortofosfórico, madera, corcho, mimbre y sus manufacturas, hilados y tejidos de algodón, manufacturas de henequén, calzado y sus partes, vidrio y sus manufacturas, tubos de hierro o acero, cobre en barras o lingotes, plomo refinado y zinc afinado.

Otra característica importante de los efectos derivados del crecimiento de las exportaciones, se manifestó en el hecho de que aún aumentando nuestras exportaciones a Estados Unidos, que continúa siendo nuestro cliente más importante, su participación dentro del total de las exportaciones de México disminuyó de 70% que representaba en 1970, a 60% en 1975. Simultáneamente a esta reducción, aumentó significativamente la participación de nuestras ventas a muchos otros países.

Así, la participación de los países de la Comunidad Económica Europea, pasó de 6.5% en 1970 a 9.5% en 1975, de los países socialistas de 1.8% a 2.2% y a los países de América Latina les vendimos en 1975 12.9% mientras en 1970 fué de 10.5%.

Por otra parte, como resultado de la labor promocional, fué posible que, mientras en 1970 vendíamos a 114 países por un valor de un millón de pesos, a 65 de ellos, en 1975 exportamos a 121 países, y de

estos últimos, 76 adquirieron productos mexicanos por más de un millón de pesos cada uno.

En esta diversificación fué decisivo el fortalecimiento que en los últimos años se observó en la conciencia exportadora y productora nacional, que permitió el enriquecimiento sustancial de la lista de artículos primarios y procesados que ofrecemos al exterior y con ello, el grado promedio de elaboración.

Esta situación nos permite ser menos vulnerables a repentinos cambios en gustos o reglamentaciones restrictivas del mercado internacional.

Efectivamente, en tanto que en 1970 los productos procesados y manufacturados representaban el 33% de la exportación total, en 1975 esta categoría representó el 42%.

El crecimiento que se logró en las exportaciones fué, empero, en cierta medida, opacado por el déficit comercial registrado, producto del incremento en las importaciones, las que aumentaron según una tasa promedio anual de 23.2% durante ese mismo período, razón por la cual el déficit de la balanza comercial se incrementó de 12,969 millones de pesos en 1970, a 46,519 millones de pesos en 1975.

Es de señalar que del valor total del intercambio de mercancías con el extranjero o las exportaciones representaron el 30.3% en 1975, -- mientras que en 1970 en la estructura del comercio exterior la exportación representó el 35.6% por lo que la cobertura de las importaciones disminuyó de 55.3% en 1970 a 43.4% en 1975, como un resultado adicional del rápido crecimiento de estas últimas durante el período.

El crecimiento medio anual del déficit alcanzó 29.1% en el período -- 1970 - 1975, a pesar de que durante 1976 el incremento del saldo negativo pudo ser controlado en buena medida gracias a la recuperación --

en el ritmo de crecimiento de las exportaciones y a las medidas adoptadas a fines de 1975 para racionalizar las importaciones, seleccionando exclusivamente aquellas que efectivamente contribuyen a impulsar directamente la producción y a las posibilidades de exportación.

Fue causa relevante del crecimiento del déficit de la Balanza Comercial el aumento de los precios internacionales de diversos productos que importamos, especialmente el registrado en 1973 y en 1974 que determinó que muchos productos alcanzaran los niveles más altos de todos los tiempos, como son los casos del petróleo, maíz, trigo, zinc, aluminio, harinas de pescado, aceites vegetales, animales, chatarra de hierro y acero, papel de imprenta y lana entre otros.

En 1976, empero, debido a la acción conjunta de la recuperación económica internacional y a las políticas de promoción y apoyo de exportaciones, la tendencia al crecimiento del déficit comercial comenzó a ser corregida: durante los primeros ocho meses del año el crecimiento de las exportaciones de 13.5% y el éxito de las medidas severas establecidas a mediados de 1975 para racionalizar las importaciones que aumentaron en sólo 1.3%, permitieron un alivio en el déficit comercial, que se contrajo en 8.4%.

El aumento observado en las exportaciones durante estos ocho primeros meses, se debió a mayores ventas de petróleo y café y de varios productos agropecuarios, minerales y manufacturados, que respondieron así a las mejores condiciones del mercado internacional, entre ellos destacaron: ganado vacuno, legumbres y hortalizas frescas o refrigeradas, frijol, garbanzo, semilla de ajonjolí, miel de abeja, preparados de legumbres, hortalizas y frutas, manteca de cacao, productos farmacéuticos, ácido fluorhídrico, compuestos heterocíclicos, películas o placas sensibilizadas manufacturas de madera, corcho y mimbre,

libros, tejidos de algodón, vidrio y sus manufacturas, muelles para la industria automovilística, zinc, azufres y máquinas y aparatos de accionamiento mecánico o eléctrico, todos los cuales aumentaron su exportación en más de 50 millones de pesos, independientemente de otros productos cuyas ventas al exterior aumentaron en una proporción menor.

Sin embargo, y como se señaló anteriormente, el 31 de Agosto de 1976 se modificó la paridad monetaria con el fin de hacer frente a especulaciones no conciliables con la reserva monetaria, a menos que se hubiera emprendido el camino de financiar la salida de divisas y la especulación desmedida. Con la medida tomada se contribuirá a la corrección del déficit comercial.

Paralelamente a la modificación de la paridad cambiaria se pusieron en práctica algunas medidas tendientes a evitar lucros indebidos, proteger la salud financiera de las empresas, regular el crecimiento del crédito y controlar el déficit público, todo ello preservando el poder adquisitivo de las clases populares.

2.- BALANZA DE PAGOS DE MEXICO

Es un documento contable que registra todas las transacciones que los residentes de un país realizan con el exterior.

OBJETIVOS:

La Balanza de pagos de un país es un registro sistemático de todas las transacciones económicas dentro de los residentes del país en cuestión, y los residentes de los países extranjeros durante un período determinado.

El objetivo es informar a las autoridades gubernamentales sobre la - situación internacional del país, también a ayudarles a tomar deci-- siones en materia de política monetaria y fiscal por una parte, y en cuestión de comercio y de pagos por otra.

La distinción entre política monetaria y fiscal por una parte y en - cuestión de comercio y de pagos subraya la doble naturaleza de la ba lanza de pagos.

Antiguamente (antes de 1930) se hacía con el objeto de conocer única⁷ mente el presupuesto de divisas.

Más recientemente con el desarrollo de la contabilidad nacional y el estado de depresión del empleo, en la tercera década la balanza de - pagos ha sido dirigida hacia la explicación de la influencia de las transacciones con el exterior sobre la renta nacional. Además la ba lanza de pagos se confecciona para toda una serie de finalidades de diferentes grados de importancia.

CONTABILIDAD DE LA BALANZA DE PAGOS:

En teoría se lleva como un arreglo a una contabilidad uniforme y de partida doble, en virtud de lo cual cada transacción internacional - llevada a cabo por los residentes de un país dará lugar a un asiento en el debe y otro en el haber, ambos de igual cuantía.

Ahora supongamos que una compañía de los Estados Unidos exportara - mercancías por valor de 100 dólares a un cliente de Inglaterra. En los Estados Unidos las exportaciones serán acreditadas por un valor- de 100 dólares, porque las transacciones que dan lugar a los ingresos son registrados como créditos.

En Inglaterra la importación de mercancías por valor de 100 dólares será registrada como un débito, porque las transacciones dan lugar a pagos a los residentes de países extranjeros con débitos.

Una salida de capital de los Estados Unidos que es un asiento en el debe de su balanza de pagos, entonces en la balanza de pagos se anotará un crédito a las exportaciones y un débito a la salida de capital.

Un país debe recibir ingresos suficientes para cubrir todos sus gastos; cuando las exportaciones no son suficientes para cubrir los gastos, habrá que hacer uso de la reserva y cuando son mayores las exportaciones aumenta la reserva.

Se dice que un equilibrio económico es difícil de lograr por lo que se presentará un superávit o bien un déficit.

REGLONES MAS IMPORTANTES DE LA BALANZA DE PAGOS:

- a).- Balanza de mercancías y servicios
- b).- Errores y omisiones en cuenta corriente y en movimientos de capital.
- c).- Capital a largo plazo neto.
- d).- Derechos especiales de giro.
- e).- Variación de la Reserva del Banco de México, S.A.

A continuación, a manera de ejemplo analizaremos la Balanza de Pagos de México (millones de dólares).

BALANZA DE PAGOS DE MEXICO
(Millones de Dólares)

I.- BALANZA DE MERCANCIAS Y SERVICIOS	2,613.0
A.- EXPORTACION DE MERCANCIAS Y SERVICIOS	6,224.9
1.- Exportación de Mercancías	2,755.1
2.- Producción de Plata	156.6
3.- Turismo	845.6
4.- Pasajes Internacionales	79.6
5.- Transacciones Fronterizas	1,404.4
6.- Servicios por Transformación de Maquila	443.5
7.- Otros Conceptos	540.1
B.- IMPORTACION DE MERCANCIAS Y SERVICIOS (-)	8,837.9
1.- Importación de Mercancías	5,046.9
2.- Turismo	328.1
3.- Transacciones Fronterizas	849.5
4.- Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera	704.8
5.- Intereses sobre deudos oficiales	566.4
(i) Nafinza y otros	538.5
(ii) Gubernamental	27.9
6.- Otros conceptos	442.2
II.- ERRORES Y OMISIONES EN CUENTA CORRIENTE Y EN MOVIMIENTOS DE CAPITAL (NETO)	125.4
III.- CAPITAL A LARGO PLAZO NETO	2,524.5
1.- Inversiones Extranjeras Directas	272.6
2.- Compra de Empresas Extranjeras	- - - -
3.- Operaciones con Valores	59.6
4.- Créditos del Exterior	2,377.9
a.) Sector Público	2,039.3
(i) Disposiciones	2,662.8
(ii) Amortizaciones	623.5

b) Sector privado	338.6
(i) Empresas con inversiones extranjeras	210.0
(ii) Otras empresas	128.6
5.- Deudo gubernamental	26.9
6.- Créditos al exterior	39.5
IV.- DERECHOS ESPECIALES DE GIRO	- -
V.- VARIACION DE LA RESERVA DEL BANCO DE MEXICO, S.A.	- -
SUMA DE I, II, III, IV	36.9

3.- ANALISIS DE LOS PRINCIPALES SECTORES DE NUESTRA BALANZA COMERCIAL.

El presente tema lo vamos a analizar en el período comprendido de 1974-1975 (miles de pesos) porque en este período fué cuando nuestra balanza comercial tuvo un gran déficit en el renglón de las exportaciones.

Entre los sectores que ameritan una atención especial como lo explicaremos más adelante y con más detalles sobresalen: el de maquinaria no eléctrica y sus partes, la industria siderúrgica y metálica, la automotriz, la de productos químicos, la industria eléctrica, electrónica y la de papel y editorial.

S E C T O R E S

SECTOR AGRICULTURA:

La participación en las exportaciones de la agricultura generó durante 1974 un déficit de 1,837,697 y en 1975 también tuvimos un déficit de 1,021,066, por lo cual decimos que este sector no tuvo gran desarrollo porque nuestras importaciones fueron superiores a nuestras exportaciones.

SECTOR ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO:

Este renglón en el período 1974-1975 nos arrojó un superávit que ayudó a mejorar un poco nuestra balanza comercial, en 1974 tuvimos un saldo de 2, 613,371 y y en 1975 de 2,437,322.

SECTOR GANADERIA:

Este sector no obstante de haber tropezado con factores meteorológicos adversos y haberse enfrentado a una contracción de la demanda externa principalmente en los Estados Unidos, en nuestra - - -

balanza comercial se registró en superávit y en 1974 tuvimos un saldo de 730,119 y para 1975 fué de 243,056 .

SECTOR MINERALES METALICOS Y NO METALICOS:

Con lo que respecta a este sector podemos decir que nuestra balanza-comercial se vió con un superávit, en 1974 tuvimos un saldo de - - - 3,082,127 y en 1975 fué de 2,218,341.

Los minerales que más se exportan són el cobre, azufre, manganeso, petróleo, etc.

SECTOR PRODUCTOS QUIMICOS:

En este sector se registró un déficit en nuestra balanza comercial - debido a que nuestro país no cuenta con la suficiente tecnología para la producción de productos químicos, por lo tanto en el año de - 1974 tuvimos un saldo rojo de 6,707,977. y en 1975 fué de 6,223,891.

SECTOR PESCA:

Los programas en materia de mejoramiento y ampliación de la flota - pesquera, el mejoramiento en el proceso de comercialización de los - productos pesqueros mediante una mayor racionalización de los métodos de distribución y venta, así como el mejoramiento portuario y la capacitación pesquera, nos permiten decir que nuestra balanza comercial tuvo un superávit, en 1974 nos arrojó un saldo de 1,437,670 y - en 1975 fué de 1,410,225.

SECTOR CALZADO:

Este sector se vió muy favorecido en el período 1974-1975 por la gran demanda de exportación que tuvo nuestro producto por lo que en 1974, tuvimos un saldo superavitario de 152,043 y en 1975 fué de 136,013.

SECTOR INDUSTRIAL SIDERURGICA Y METALICA:

La actividad de este sector fué estimulada principalmente por un alto índice de demandas.

Sin embargo en el período 1974-1975 careció de dinamismo en cuanto a nuevas inversiones por lo que la realización de proyectos para instalación y ampliación de plantas fué tan escasa como las propias materias primas industriales, limitando así, el crecimiento futuro de la producción siderúrgica y metálica por lo que en 1974 tuvimos un déficit de 6,624,738 y para 1975 también tuvimos un déficit de - - - - - 10,087,632.

SECTOR PRODUCCION DE MINERALES NO METALICOS

Este renglón también fué deficitario por la falta de muchos factores tecnológicos y nuestra balanza comercial nos arrojó un saldo en 1974 de 305,053 y para 1975 fué de 499,847.

SECTOR INDUSTRIA AUTOMOTRIZ:

En lo que a éste sector se refiere se establecieron sistemas de cuotas de producción para diferentes plantas, a partir de una cuota básica la cual se incrementó en 5 formas: la fronteriza, la de integración, una cuota adicional por exportaciones, cuotas especiales y cuota mostrenca.

Con base en lo antes dicho creemos que la industria automotriz no ha tenido gran desarrollo por lo que nuestra balanza comercial se vió muy afectada en este sector arrojándonos un saldo rojo, en 1974 tuvimos 5,056,340 y en 1975 fué de 8,408,656.

SECTOR TEXTILES:

En este sector se establecieron lineamientos y disposiciones que permiten la creación de nuevas plantas y la ampliación de las ya existentes, productoras de fibras artificiales y sintéticas y de fabricación de hilados y tejidos, por lo que en el período 1974-1975 nues-

tra balanza comercial nos arrojó un superávit, en 1974 tuvimos un - saldo de 1,916,758 y para 1975 fué de 1,150,795.

SECTOR PAPEL EDITORIAL Y CONEXAS:

Este sector en el período 1974-1975 no tuvo gran demanda en lo que a exportaciones se refiere porlo que nuestra balanza comercial nos - arrojó un saldo deficitario, en 1974 tuvimos un saldo de 2,679,501 y para 1975 fué de 2,335,234.

SECTOR INDUSTRIAL DE MADERA Y CORCHO:

Las exportaciones en este sector no fueron muy elevadas pero aún sin embargo nuestra balanza comercial nos arrojó saldos superavitarios,- en 1974 nuestro saldo fué de 92,138 y para 1975 fué de 44,451.

SECTOR APICULTURA:

El desarrollo apícola ha sido creciente porque tenemos buenos apicultores tanto en producción como en técnicas de comercialización y es- to nos permitió abrir nuevos mercados, el saldo que nos arrojó nues- tra balanza comercial fué superavitario, en 1974 tuvimos un saldo de 227,575 y en 1975 fué de 259,811.

SECTOR ELECTRICO Y ELECTRONICO:

En el período 1974-1975 fué y hasta la fecha ha sido muy deficitario debido a la falta de tecnología en nuestro país, por lo tanto nues- tra balanza comercial tuvo un déficit en 1974 de 2,771,296 y para - 1975 fué de 3,385,560.

SECTOR CUERO Y PRODUCCION DEL CUERO:

En lo que a este sector se refiere diremos que nuestra balanza comer- cial tuvo también un saldo deficitario, en 1974 tuvimos un saldo ro- jo de 399,850 y para 1975 fué de 350,954.

SECTOR PRENDAS DE VESTIR:

En este sector tuvimos un superávit en nuestra balanza comercial en el año de 1974 pero en 1975 se registró un déficit, debido a que -- nuestras relaciones con el exterior en cuanto a comercialización se refiere en algunos casos fué superavitaria y en otros deficitaria, -- por lo tanto en 1974 tuvimos un superávit de 65,219, mientras que en 1975 tuvimos un déficit de 175,996.

SECTOR PRODUCTOS DE LA EXTRACCION Y DERIVADOS

DEL PETROLEO Y CARBON:

Este sector también tuvo un desequilibrio en el período 1974-1975, -- se dice que en 1974 nuestra balanza comercial nos arrojó un déficit de 3,377,116, pero en 1975 nuestras exportaciones aumentaron debido a la gran demanda que tuvieron nuestros productos y tuvimos un saldo de 1,721,919.

SECTOR MAQUINARIA Y SUS PARTES:

Dentro de este sector se fomentó la creación de tornos automáticos, -- rectificadores, aspiradoras y pulidoras, equipo contra la contaminación ambiental.

Por tal motivo en 1974 nuestra balanza comercial fué superavitaria, -- pero en 1975 fué deficitaria debido a la poca demanda que tuvieron -- nuestros productos en este año.

En 1974 tuvimos un saldo de 12,425,517 y en 1975 nuestra balanza comercial nos arrojó un saldo rojo de 16,852,720.

SECTOR INDUSTRIAS MANUFACTURERAS DIVERSAS:

Algunas industrias se han visto afectadas por una intermediación excesiva en la distribución y otros sufrieron los efectos de la relativa obsolescencia de sus equipos, lo que se tradujo en elevadas estructuras de costos medios.

Por lo tanto nuestra balanza comercial en este período se vió deficitaria, en 1974 tuvimos un saldo rojo de 5,641,725 y en 1975 fué de - 2,849,152.

Por lo tanto con lo que respecta a nuestra balanza comercial por sectores tenemos un valor total de:

En 1974 - 1975 nuestras exportaciones fueron de 35,624,636 y - - 35,732,814. Y nuestras importaciones fueron de 75, 708,861 y - - 82,251,944 por lo cual tenemos un déficit en el período comprendido - en 1974 - 1975 arrojándonos un saldo rojo de: 40,084,225 y de - - - 46,519,130.

Para poder nivelar nuestra balanza comercial debemos de incrementar nuestras exportaciones, para que así nuestro país pueda seguir desarrollándose en el ámbito del comercio exterior.

Las exportaciones mexicanas han venido creciendo a una tasa promedio anual de 17.4% habiendo aumentado de 16,025 millones de pesos en - 1971 a 35,732.8 millones de pesos en 1975.

No hay que omitir que el ritmo de crecimiento de las exportaciones - (22.1%) que se venía registrando en el lapso 1971-1974, se vió afectado al presentarse en 1975 condiciones internacionales de marcada - recesión que redujeron sensiblemente el aumento de nuestras exportaciones a 0.3%, mientras que en el resto del mundo tuvo una baja real en actividad comercial.¹

Desde luego considerando el impacto de la inflación mundial, así como el aumento en la demanda interna de nuestro país en los dos últimos años, el crecimiento de las exportaciones en términos reales ha sido aceptable.

1. GATT (Acuerdo General de Aranceles Aduanales y Comercio).

CAPITULO IV .

"APOYOS FINANCIEROS PARA
LA EXPORTACION"

El presente capítulo obedece a la necesidad de integrar los elementos de apoyo para la exportación que se han implementado a fin de promover esta área fundamental de la actividad económica.

Incluimos amplia información sobre los Apoyos Financieros acordados a favor del exportador, gracias a los cuales se obtienen créditos con tasas inferiores a las ordinarias; estos Apoyos Financieros, como es sabido, se utilizan a través de la Banca Oficial y Privada; por lo que, para los funcionarios bancarios, su manejo reviste especial interés.

Igualmente este capítulo contiene todo lo relativo a los servicios que el IMCE presta a los exportadores; entre estos servicios hay algunos que incluyen, bajo determinadas circunstancias, ayudas económicas. Creímos también pertinente hacer una lista de los Organismos del Sector Privado que proporcionan servicios de diversas clases al exportador.

En otras palabras, nuestro propósito es demostrar fehacientemente que el exportador no está solo en su tarea; cuenta con Incentivos Fiscales, Financiamiento, Asesorías e inclusive ayudas económicas.

I.- APOYOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACION

a).- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

El Banco Nacional de Comercio Exterior auxilia al exportador a realizar sus exportaciones por medio de una amplia gama de operaciones y servicios. Los principales son:

- SERVICIO ESPECIALIZADO EN CARTAS DE CREDITO Y ORDENES DE PAGO

A través de una red de corresponsales en todo el mundo, coadyuva a la realización de las transacciones de comercio internacional.

- SERVICIO ESPECIALIZADO DE COBRANZAS EN EL EXTRANJERO

Tramita el cobro de documentos y proporciona información sobre el manejo de la documentación.

- SERVICIO DE CREDITO PRE-EXPORTACION, EXPORTACION, SUSTITUCION DE IMPORTACIONES E IMPORTACIONES DEFINITIVAS.

Otorga una amplia gama de créditos para impulsar la exportación, concediendo préstamos de Habilitación o Avío, Directos, Prendarios, Refaccionarios, descuentos, etc.

Presta una serie de servicios adicionales que pueden consistir en Investigación de mercados, asesoría en comercio exterior, comercialización de productos, etc.

Maneja una serie de Fideicomisos, algunos de ellos relacionados con las actividades del Comercio Exterior, como el Fondo Candelillero y el Fondo Editorial de la Plástica Mexicana.

b).- FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX)

ANTECEDENTES:

Por la necesidad, cada día mayor; de apoyo financiero que requería el exportador mexicano, el Gobierno Federal decidió en el año 1961, crear el FOMEX. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, S.A., llevaron a cabo un contrato de fideicomiso con base en el cual el Banco se encarga de la administración como fiduciario. Dicho fondo cuenta con recursos provenientes del 2% sobre todas las importaciones gravadas.

OBJETIVO:

El FOMEX tienen por objeto:

- Colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios, en posibilidad de competir con exportadores de otros países por cuanto se refiere al financiamiento de sus operaciones.
- Proteger a los exportadores mexicanos contra los riesgos llamados "políticos", a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones.
- Apoyar las ventas en el mercado nacional, por parte de la industria mexicana de equipos e instalaciones, cuando dichas ventas se realizan en competencia con proveedores del extranjero.

OPERACIONES QUE REALIZA EL FOMEX

A).- OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO:

1.- FINANCIAMIENTO A LA PRODUCCION

Este mecanismo financiero se aplica en los casos en los que un exportador mexicano cuente con un pedido en firme del extranjero y requiera

re capital para producir y surtir dicho pedido.

El FOMEX apoya su solicitud a través de la Banca Mexicana, haciendo posible que se realice la producción y exportación correspondiente.

2.- FINANCIAMIENTO DE EXISTENCIAS

Este mecanismo financiero se utiliza cuando un exportador mexicano con mercancía terminada y almacenada para exportaciones futuras, requiere de capital para continuar su actividad productora. Con base en el Certificado de Depósito de su mercancía, puede continuar la producción de bienes destinados a exportación, con el apoyo financiero que reciba del FOMEX a través de la Banca Mexicana.

3.- FINANCIAMIENTO A LAS VENTAS DEL PENULTIMO MES

(A LA FECHA DE PRESENTACION).

En el caso de aquellos exportadores mexicanos que tienen una gran cantidad de pedidos del extranjero y requieren de un financiamiento ágil y oportuno, el FOMEX, a través de la Banca Privada utiliza este mecanismo.

Consiste en computar las ventas al exterior del penúltimo mes a la fecha de presentación de la solicitud de financiamiento.

El monto a financiar será el 70% sobre el precio L.A.B. de dichas ventas.

4. FINANCIAMIENTO DE VENTAS A PLAZOS

Este mecanismo consiste en financiar los créditos otorgados por el exportador a su comprador, a fin de que éste cuente con recursos baratos y oportunos para continuar sus actividades, y estar asimismo,

en condiciones de competir con exportadores de otros países, por lo que se refiere al financiamiento de sus operaciones.

De acuerdo a la experiencia de FOMEX en estas operaciones, este Fondo ha estructurado el FINANCIAMIENTO PUENTE, nuevo servicio al exportador que consiste en una prórroga de 180 días al término del crédito pactado cuando no se efectúa el pago y en los mismos términos del crédito original.

B).- OPERACIONES DE GARANTIA:

El Fondo otorga su garantía, hasta el 90% del monto de los créditos, para proteger a los exportadores, ya sean de materias primas, de manufacturas o de servicios, o a las instituciones de crédito del país, contra los llamados "Riesgos Políticos", los cuales son:

- 1.- Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los pagos hechos por los importadores.
- 2.- Falta de pago del crédito derivado de la exportación, originado directamente por requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
- 3.- Falta de pago del crédito derivado de la exportación, a consecuencia de disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental.
- 4.- Falta de pago del crédito derivado de la exportación por causa de incumplimiento del importador y de su garante, si lo hubiere, siempre y cuando uno y otro fueran un Banco o bien, una entidad Pública o de Servicio Público aceptables para el fiduciario.

Las primas se establecen en función del plazo de crédito, de los riesgos cubiertos y de la situación y perspectivas económicas del país de destino de la exportación.

C).- OPERACIONES DE APOYO A LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES DE EQUIPOS E INSTALACIONES:

El FOMEX apoya al fabricante nacional para competir en condiciones de crédito y sustituir la compra al extranjero de Bienes de Capital.

El FOMEX financia a la Banca en calidad de intermediaria del crédito para que el fabricante nacional pueda surtir dentro del país la demanda de equipos e instalaciones, produciendo manufacturas nacionales y evitando, a la vez, la salida de divisas.

CARACTERÍSTICAS.

INTERES

- 1.- En operaciones de Financiamiento a la Producción, Existencias y Ventas del penúltimo mes a la fecha de presentación, la tasa máxima de interés que las Instituciones de Crédito pueden cobrar a los exportadores es del 6% anual, incluyendo comisiones y cualesquiera otros cargos, excepto gastos de documentación.
- 2.- En operaciones de Financiamiento a las Ventas a Plazos al exterior, las tasas máximas de descuento que las Instituciones de Crédito pueden cobrar a los exportadores, incluyendo comisiones, y cualquier otro cargo, excepto gastos de documentación y cobranza son las siguientes:

Quando los créditos negociados impliquen la responsabilidad del Exportador;

- En plazos hasta de un año, el 6% anual.

- En plazos de uno hasta dos años, el 7% anual.
- En plazos de más de dos años, el 8% anual.

Quando los créditos negociados no impliquen la responsabilidad del Exportador:

- En plazos hasta de un año, el 7.5% anual.
- En plazos de más de dos años, el 8.5% anual.
- En plazos de uno hasta dos años, el 10% anual.

REQUISITOS PARA OPERAR CON EL FOMEX

- 1.- Debe tratarse de un producto manufacturado en México.
- 2.- La materia de la exportación deberá estar constituida por un producto o servicio mexicano.

En las operaciones de ventas a plazos al exterior, se considera que un producto es mexicano si el 50% del costo directo de producción está constituido por insumos nacionales, y si se trata de un servicio en el extranjero, que éste sea prestado por una empresa mexicana y su pago represente para México un ingreso importante de divisas. En las operaciones de sustitución de importaciones, se considera que un producto es mexicano si el 60% del costo directo de producción está constituido por insumos nacionales.

- 3.- Que el pago de la venta de la mercancía o de la prestación del servicio se pacte en moneda mexicana, en dólares de los Estados Unidos de América o en cualquier otra divisa aceptable para el fiduciario.
- 4.- Cuando la operación de venta o de prestación de servicios se concierte a crédito, que el plazo de éste se forme de amortización y la proporción que represente del valor de la mercancía o servicio, estén de acuerdo con las prácticas del mercado internacional del producto o servicio de que se trate.

5.- El exportador deberá contar con póliza de seguro que ampare el crédito respectivo, expedida por la ó las empresas que practiquen en México el Seguro de Crédito de Exportación contra riesgos comerciales, o que operen a través de Cartas de Crédito Documentaria o en su caso contar con aval bancario.

PRINCIPALES INSTITUCIONES DE CREDITO QUE OPERAN CON EL FOMEX.

1.- INSTITUCIONES BANCARIAS:

Banco Nacional de México, S.A.

Banco de Comercio, S.A.

Banco de Londres y México, S.A.

Banco Comercial Mexicano, S.A.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

Banco del Atlántico, S.A.

Banco de Comercio de la Ciudad de Monterrey, S.A.

Banco de Comercio de Puebla, S.A.

Banco de Comercio de Guadalajara, S.A.

Banco Mexicano, S.A.

Banco Comercial Mexicano de Monterrey, S.A.

Banco Mercantil de Monterrey, S.A.

Banco de Comercio de Baja California, S.A.

Banco Internacional, SA.

Banco del Ahorro Nacional, S.A.

Banco de Industria y Comercio, S.A.

Banco General de Monterrey, S.A.

Banco de Comercio de Coahuila, S.A.

Banco Regional del Norte, S.A.

2.- INSTITUCIONES FINANCIERAS:

Central Financiera, S.A.

Financiera del Norte, S.A.
Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, S.A.
Financiera Aceptaciones, S.A.
Financiera Comermex, S.A.
Financiera General, S.A.
Nacional Financiera, S.A.
Financiera de Fomento, S.A.
Financiera Industrial de Jalisco, S.A.
Sociedad Financiera Mexicana, S.A.
Financiera Fiduciaria de Monterrey, S.A.
Financiera Bancomer, S.A.
Financiera de León, S.A.
Financiera General de Monterrey, S.A.
Crédito Refaccionario e Industrial, S.A.
Sociedad General de Crédito, S.A.
Financiera Metropolitana, S.A.
Financiera del Atlántico, S.A.
Financiera Banamex, S.A.

c).- COMPañIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A. (COMESec)

OBJETIVO:

Proteger a los exportadores contra la eventual falta de pago de los créditos que conceden a los compradores de otros países, mediante el pago de una indemnización en caso de pérdida por este concepto.

RIESGOS QUE CUBRE:

- Insolvencia Legal que se produce al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos, o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito asegurado.

- Insolvencia de Hecho que se presenta cuando existen evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción judicial en su contra para recuperar el crédito asegurado resultaría inútil.
- Presunción de Insolvencia o mora prolongada que se presume cuando transcurren doce meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha sido cubierto por el deudor, a pesar de las acciones o extrajudiciales efectuadas.

El seguro brinda también protección en los casos en que existe incapacidad económica del comprador para tomar posesión de las mercancías, o cuando debido a una inminente insolvencia del deudor, existe la necesidad de detener la mercancía en tránsito.

PRIMAS:

Para su determinación, COMESEC estima diversas variables, como son el país de destino de las mercancías, calidad moral y situación financiera del comprador, plazo de pago, etc.

d).- FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

Fideicomiso establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Banco de México, S.A., y que opera a través de la Banca Mexicana.

OBJETIVO:

Este fondo colabora con las actividades de exportación, en virtud de que promueve el establecimiento, la ampliación y/o modernización de empresas que generen parte de su producción para mercados del exterior, sustituyan importaciones eficientemente, o bien se dediquen a labores de maquila, cuando tengan un mercado exterior asegurado.

MONTO DE LOS PRESTAMOS

De \$3,500,000.00 a \$ 37,500,000.00

PLAZO:

13 años máximo, incluyendo un plazo de gracia que puede ser hasta de 3 años.

TASA DE INTERES

11% máximo anual.

II.- OTROS FONDOS Y FIDEICOMISOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

A).- PREINVERSION

a).- FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS DE PREINVERSION (FONEP)

OBJETIVO:

Auxiliar técnica y financieramente la realización de estudios de pre-inversión que requieren los inversionistas nacionales. Financia -- principalmente estudios de Prefactibilidad y Factibilidad técnica, -- económica y financiera de proyectos específicos, estudios complemen-- tarios de proyectos considerados como factibles, estudios para la -- creación de nuevas empresas y empresas de exportación, estudios para el mejoramiento administrativo, operacional o de mercado nacional e -- internacional, etc.

MONTO DEL PRESTAMO

\$ 250,000.00 mínimo

PLAZO:

De 3 a 8 años (un período de gracia de acuerdo con la duración del es-- tudio).

TASA DE INTERES:

7% anual.

b).- FONDOS MIXTOS REVOLVENTES PARA ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN
(FOMREP)

OBJETIVO:

Elaboración de estudios de viabilidad y preinversión que fomenten y faciliten el desarrollo socioeconómico de una entidad federativa, mediante el establecimiento y la expansión de la pequeña y mediana empresa.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- Elaborar y promover los estudios de Factibilidad y Preinversión.
- Definir las necesidades de inversión que contribuyan al mejoramiento del nivel de vida de la entidad, y al mejor aprovechamiento de los recursos humanos y naturales.
- Orientación y evaluación para llevar a cabo los proyectos que se consideran factibles, etc,

El capital de los Fondos se constituye con aportaciones en efectivo, tanto de los gobiernos de los Estados como de los particulares, los cuales reciben asesoría técnica, promoción y financiamiento de sus proyectos por parte de Nacional Financiera, S.A.

Lo anterior ha contribuido a la creación de empresas exportadoras de productos nacionales.

c).- FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y PROMOCIÓN DE CONJUNTOS, PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES.

OBJETIVO:

Dentro de la estrategia de descentralización de la industria adoptada

por el Gobierno Federal, fomenta y promueve la creación de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales en las proximidades de los centros de población, de los centros de recursos naturales y de los puertos, para agilizar la comercialización nacional e internacional de nuestros productos.

PRINCIPALES FUNCIONES:

- Localiza las poblaciones donde se promovieron conjuntos, Parques o Ciudades Industriales y Centros Comerciales.
- Sugiere los tipos de industrias que se establecerán en dichos conjuntos.
- Promueve la participación de empresas, Asociaciones de Empresarios y Gobiernos.
- Promueve las obras de infraestructura requeridas.
- Promueve tecnología, asesoría y financiamiento principalmente entre las pequeñas y medianas industrias establecidas en los Conjuntos, etc.

B).- PRODUCTOS MANUFACTURADOS Y NO MANUFACTURADOS

a).- FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN)

OBJETIVO:

Acorde con la estrategia adoptada por el Gobierno Federal, el Fondo dará prioridad en sus operaciones a aquellas industrias que contribuyan a generar empleo, a utilizar mejor los recursos naturales de la región, estimulen la formación de tecnologías propias, contribuyan al desarrollo regional e incrementen la exportación de manufacturas.

PRINCIPALES FUNCIONES:

Por medio de aportaciones temporales de capital social, promueve la creación de nueva capacidad productiva industrial, o la ampliación y mejoramiento de la existente. Apoya principalmente el desarrollo-

de industrias medianas y pequeñas que no cuenten con los medios técnicos y económicos adecuados.

MONTO DE LA PARTICIPACION:

El monto de la participación temporal del Fondo en las industrias será hasta por un 33% de capital social total.

El Fondo podrá ofrecer o estimular la participación de Instituciones Privadas de Crédito, o de particulares, en el capital de las empresas; para ésto habrá una garantía temporal y parcial de compra de las inversiones que se realicen. Asimismo, podrá motivar la incorporación en la empresa, como socios, de los técnicos que ésta necesite o de personas que por sus actividades o relaciones pueden ser de utilidad para la empresa.

En aquéllos casos en que el Fondo no participe como socio capitalista, pueda asesorar la adecuada contratación de otros financiamientos así como desempeñar una labor promocional, estimulando, orientando y asesorando al empresario.

b).- FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
(FOGAIN)

OBJETIVO:

A través de la Banca Privada, Instituciones de Crédito Nacionales y Uniones de Crédito, apoya el desarrollo de la industria mediana y pequeña mediante garantía y otorgamiento de créditos.

PRINCIPALES OPERACIONES:

- Garantizar a las Instituciones de Crédito el pago de los Créditos - que otorga a la mediana y pequeña industria.

- Descontar Títulos de Crédito provenientes de préstamos otorgados - por las Instituciones de Crédito.
- Suscribir, colocar y tomar Obligaciones emitidas por pequeños y medianos industriales, etc.

MONTO DE LOS PRESTAMOS:

HABILITACION O AVIO	\$ 2'500,000.00 Máximo.
REFACCIONARIOS	\$ 3'500,000.00 Máximo.
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	\$ 6'000,000.00 Máximo.
MIXTOS	\$ 8'000,000.00 Máximo.

PLAZO:

HABILITACION O AVIO	3 años máximo.
REFACCIONARIO	10 años máximo.
HIPOTECARIO INDUSTRIAL	10 años máximo.

TASA DE INTERES:

ZONA I,	11% Anual.
ZONA II,	10% Anual.
ZONA III,	9% Anual.

Se consideran industrias medianas y pequeñas, aquéllas cuyo capital-contable fluctúa entre los \$ 300,000.00 y \$ 25'000,000.00.

Mediante los créditos de este Fondo se ha coadyuvado al incremento de las exportaciones de la pequeña y mediana industria.

c).- FONDO NACIONAL PARA EL FOMENTO DE LAS ARTESANIAS

Este fondo establecido en Fideicomiso opera actualmente en Nacional-Financiera, S.A., y tiene por objeto atender las necesidades económicas, técnicas y de organización de las artesanías del país.

FUNCIONES CREDITICIAS Y NO CREDITICIAS

- Otorgar créditos a los artesanos a fin de que adquirieran materias primas, maquinaria y efectúen ampliaciones de talleres artesanales para el desarrollo de sus industrias.
- Financia operaciones de compraventa de los productos elaborados y semielaborados.
- Actúa como agente de compras de elementos necesarios para las industrias de los acreditados y para la venta de sus productos.
- Financia la promoción de nuevos mercados dentro y fuera del país, el establecimiento de salones de exposiciones y de expendios de ventas.
- Proporciona asistencia técnica y administrativa a los artesanos para determinar la forma de organización.
- Mejora los procesos de producción, para elevar la calidad de los productos y reducir sus costos.
- Imparte asistencia artística para combatir la degeneración de los productos y mantener sus peculiaridades estéticas.

CREDITOS:

Actualmente, el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías otorga:

- Préstamos directos que varían entre \$ 1,000.00 y \$50,000.00 con un plazo máximo de 180 días, operaciones que se realizan mediante la simple suscripción de un pagaré a una tasa del 12% anual.
- Préstamos de Habilidadación o Avío, el monto de éstos préstamos fluctúa entre \$ 1,000.00 y \$ 500,000.00 mismos que se otorgan a plazos desde 3 hasta 36 meses con amortizaciones mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales, de acuerdo con la capacidad de pago del solicitante.

Estos financiamientos se otorgan a una tasa de interés del 10% anual. Para obtener dichos créditos se requiere otorgar una garantía, la cual puede ser la propia unidad artesanal, ó bienes muebles ó inmuebles del solicitante. Este crédito se otorga a fin de que el artesano tenga recursos para la compra de materias primas, pago de jornales, etc.

- Créditos refaccionarios, se otorgan en montos comprendidos entre los \$ 1,000.00 y \$ 500,000.00 a un plazo de 3 a 36 meses con una tasa de interés del 10% anual sobre saldos insolutos con amortizaciones mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales, para los cuales es necesario presentar un Estudio de Viabilidad y Rentabilidad del Producto, el cual la mayoría de las ocasiones realiza el Fondo directamente.

SUJETOS DE CREDITO:

Se consideran sujetos de crédito del Fondo Nacional para el Fomento a las Artesanías, a los auténticos artesanos, ya sean personas físicas o morales que se dediquen a la fabricación de productos artesanales.

REQUISITOS:

Los requisitos básicos que exige el Fondo a fin de otorgar créditos, son los siguientes:

- Que sean netamente artesanos, de preferencia que se dediquen al arte popular.
- Que tengan talleres constituidos.
- Que no sean comerciantes sino productores exclusivamente.

d).- FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA MINERIA

OBJETIVO:

Otorgar financiamiento a la pequeña y mediana minería para la adquisición de equipo y maquinaria minera, obras de exploración, construcciones e instalaciones en general, etc.

PRINCIPALES OPERACIONES:

- Garantizar a las Instituciones de Crédito el pago de los créditos que otorgue a pequeños y medianos mineros.
- Descontar documentos provenientes de operaciones de financiamiento.
- Garantizar las operaciones de exportación.
- Otorgar créditos a mediano y largo plazo en forma directa o indirecta.
- Tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por los pequeños y medianos mineros, etc.

MONTÓ DE LOS PRESTAMOS:

REFACCIONARIO	\$ 3'000,000.00 Máximo.
HABILITACIÓN O AVIO	\$ 1'000,000.00 Máximo.
MIXTO	\$ 3'500,000.00 Máximo.

Se consideran pequeños y medianos mineros a aquéllos cuyos productos alcancen ventas netas hasta de \$15'000,000.00.

e).- FIDEICOMISO RELACIONADO CON LA AGRICULTURA (FIRA)

Está integrado por el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura Ganadería y Avicultura, por el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios y por el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para créditos agropecuarios.

Canaliza mayores recursos hacia las actividades agropecuarias, a efecto de incrementar la producción de artículos básicos para la alimentación o productos de exportación.

OBJETIVO:

Garantizar a las Instituciones de Crédito la recuperación de los préstamos que otorguen al productor agropecuario.

Abrir créditos a la Banca Privada, a efecto que lo hagan a su vez con productores agropecuarios.

Descantar a las propias Instituciones, Títulos de Crédito provenientes de préstamos destinados a la agricultura, ganadería y avicultura.

MONTO DE LOS PRESTAMOS:

HABILITACION O AVIO	\$ 100,000.00 Máximo.
REFACCIONARIOS	\$ 200,000.00 Máximo.
MIXTOS	\$ 250,000.00 Máximo
A LA GANADERIA	\$ 500,000.00.

TASA DE INTERES:

7.6: al 12% anual.

f).- FONDO NACIONAL DE FOMENTO EJIDAL. (FONAFE)

OBJETIVO:

Entre otros, adquisición de maquinaria, implementos de labranza, animales de trabajo o de cría, aperos, semillas, fertilizantes y establecimiento de industrias rurales.

Otorga financiamiento para la realización de programas y planes de fomento económico social, que incrementan la producción y la capacidad exportadora.

ORIGEN DE SUS RECURSOS:

Explotación de montes, bosques, pastos, indemnizaciones, cuotas y --
créditos que se obtengan para operaciones en común.

g).- FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO AL TURISMO (FOGATUR)

OBJETIVO:

Realizar estudios tendientes a crear, desarrollar y fomentar centros
turísticos; estimular el turismo nacional y extranjero y fomentar y
desarrollar las actividades turísticas, auxiliando a las empresas de
servicio turístico, y las vinculadas con ellas, en sus requerimientos
económicos.

EL FOGATUR tiene dentro de sus principales operaciones:

- Garantizar a las Instituciones de Crédito los financiamientos --
otorgados.
- Garantizar la amortización del pago de intereses de valores y obli-
gaciones que sean emitidos.
- Suscribir acciones transitoriamente.
- Descontar a las Instituciones de Crédito Títulos provenientes de --
operaciones de Financiamiento.

MONTO DE OPERACIONES DE GARANTIA:

En créditos de Habilitación o Avío, Refaccionario e Hipotecario --
\$ 100'000,000.00.

Montó de los préstamos de Habilitación o Avío \$ 15'000,000.00 máxi-
mo.

REFACCIONARIOS	\$ 100'000,000.00 Máximo
MIXTOS	\$ 115'000,000.00 Máximo.

TASA DE INTERES:

Para ampliación o mejoras	11%
Para Unidades Nuevas	10%

PLAZO:

Hasta 15 años, dependiendo de las características del crédito.

En suscripción de Acciones pueden participar hasta en un 33% del Ca
pital Social.

III.- SERVICIOS IMCE AL EXPORTADOR

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior, organismo descentralizado y mixto; creado por Ley el 31 de Diciembre de 1970, tiene como fin principal promover y coordinar los esfuerzos de los sectores Público y Privado tendientes a estimular el Comercio Exterior del - País y fungir como Organo Asesor del Gobierno, Organismos y particulares en la materia.

El IMCE realiza múltiples actividades, y proporciona una serie de servicios encaminados a impulsar la exportación nacional, lo mismo que a racionalizar las importaciones. Entre los principales apoyos económicos y servicios que proporciona el IMCE al exportador, se encuentran los siguientes:

a).- FERIAS Y EXPOSICIONES

A los participantes en ferias y Exposiciones Comerciales, en lo que respecta a gastos que se efectúen por concepto de renta e instalación de locales, gastos aduanales, fletes de envío y retorno de - - muestras y seguros de las mismas, en la siguiente proporción:

1er. año de participación	100%
2º. año de participación	50%
3er. año de participación	25%

En caso de que el instituto considere conveniente seguir estimulando la participación de los productores y exportadores, de acuerdo con su capacidad económica, les podrá otorgar hasta el 25% de los gastos mencionados en años subsecuentes, tomando en consideración la novedad del producto y el mercado al que se concurre.

b).- MISIONES COMERCIALES Y BRIGADAS

Independientemente de los objetivos promocionales de la brigada, en su integración se exige que esté compuesta por lo menos de tres miembros que pertenezcan a un sector productivo determinado. La ayuda a otorgarse para este renglón está referida al envío y retorno de muestras, arrendamiento de locales de exposición, impresión de folletos y catálogos, inserción de anuncios en diarios y revistas especializadas y gastos de interprete en su caso. Salvo la existencia de disposición expresa como lo es la impresión de folletos y catálogos, el porcentaje de ayuda será fijado a juicio del IMCE.

c).- FOLLETOS Y CATALOGOS

Para la impresión de folletos y catálogos, el IMCE sufraga el costo de los mismos hasta en un 75% a las personas físicas o morales que lo soliciten y reúnan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente, en los siguientes casos:

- Cuando se trate de participantes en Ferias y Exposiciones Comerciales organizadas por el IMCE.
- Cuando se trate de consolidar la oferta exportable a través de lí-

neas de comercio exterior.

- Cuando se requiera para la promoción de ventas en el exterior.

Además del carácter nacional de la solicitante para su otorgamiento - se requiere acompañar a la solicitud del proyecto de folleto o catálogo a imprimirse, tres cotizaciones al efecto y el programa de actividades y difusión a desarrollar con esa literatura promocional.

d).- EXHIBICIONES PERMANENTES

En las Consejerías Comerciales de México en el extranjero se han -- instalado salas permanentes de exhibición de productos mexicanos.

La ayuda cubrirá los gastos que se efectúen por conceptos aduanales, fletes de envío y retorno de muestras y seguro de las mismas, siempre y cuando se trate de productos que no excedan de 100 kgs. y un valor no mayor de \$50,000.00

En las oficinas de las Representaciones Regionales del IMCE en el país, se instalan regularmente exposiciones de los productos exportables de cada región a fin de impulsar y promover la oferta exportable.

e).- INSECCION DE ANUNCIOS EN DIARIOS Y REVISTAS ESPECIALIZADAS

Previa a la presentación de solicitud que se acompañe de presupuesto elaborado preferentemente con la colaboración del Consejo Comercial respectivo, esta ayuda podrá otorgarse de un 25% a un 75% sobre el costo de inserción de anuncios en diarios y revistas especializadas de la mayor difusión en los países a promover los productos mexicanos de exportación.

f) BODEGAS I M C E

Para facilitar la concurrencia de los productos mexicanos en los mer-
cados extranjeros, particularmente pequeños y medianos exportadores-
que carecen de los recursos necesarios para promover oportunamente -
la venta de sus productos, el Instituto tiene Bodegas localizadas en
puntos estratégicos del mercado mundial, con características adecua-
das a los productos manufacturados, semimanufacturados, artesanales-
y agropecuarios.

El porcentaje a otorgarse en este aspecto, puede llegar a ser hasta-
de un 50% del costo de arrendamiento de las Bodegas, por el tiempo -
que el IMCE determine, de acuerdo a los productos y mercados de que
se trate.

Algunas de las ventajas que tienen los exportadores al utilizar el -
servicio de Bodegas IMCE son:

- Agilización de trámites de exportación e importación.
- Oportunidad en la entrega de mercancías.
- Pago de impuestos de importación hasta la realización de la venta.
- Posibilidad de financiamiento sobre la mercancía almacenada.
- Servicios de distribución y reexpedición a bajos costos.
- Cuotas y tarifas preferenciales además de la ayuda promocional del
IMCE sobre el costo de la superficie utilizada.

Geográficamente, las Bodegas IMCE forman cuatro Ejes que correspon-
den a las áreas de mayor comercio con México, dichos Ejes son los si-
guientes:

EJE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

- 1.- Mc.Allen, Texas.

- 2.- San Antonio, Texas.
- 3.- El Paso, Texas.
- 4.- Charlotte, Carolina del Norte.
- 5.- Nueva York, Nueva York.
- 6.- Chicago, Illinois.
- 7.- San Francisco, California.

EJÉ CENTRO Y SUDAMERICA

- 8.- Colón, República de Panamá
- 9.- Kingston, Jamaica.
- 10.- Bogotá, Colombia
- 11.- Cartagena, Colombia.
- 12.- Cártago Colombia.
- 13.- Medellín, Colombia.
- 14.- Cali, Colombia.
- 15.- Barranquilla, Colombia.
- 16.- Palmira, Colombia
- 17.- Santa Martha, Colombia.
- 18.- Bucaramanga, Colombia.
- 19.- Buenaventura, Colombia
- 20.- Buga, Colombia.
- 21.- Cúcuta, Colombia
- 22.- Girardot, Colombia.
- 23.- El Espinal, Colombia.
- 24.- Manizales, Colombia
- 25.- Pereira, Colombia.
- 26.- Pasto, Colombia
- 27.- Neiva, Colombia.
- 28.- Tulúa, Colombia.
- 29.- Villavicencio, Colombia.
- 30.- Zarzal, Colombia.

- 31.- Caracas, Venezuela.
- 32.- Puerto Cabello, Venezuela.
- 33.- Maracaibo, Venezuela
- 34.- Valencia, Venezuela.
- 35.- Maracay, Venezuela.
- 36.- Isla Margarita, Venezuela.
- 37.- Barquisimeto, Venezuela.
- 38.- Rio de Janeiro, Brasil.
- 39.- Sao Paulo, Brasil.

EJE EUROPA OCCIDENTAL

- 40.- Amberes, Bélgica.
- 41.- Chiasso, Suiza.
- 42.- Zurich, Suiza.
- 43.- Basilea, Suiza.
- 44.- Rotterdam, Holanda.
- 45.- Londres, Inglaterra.
- 46.- Génova, Italia.

EJE ASIA Y AUSTRALIA:

- 47.- Tokio, Japón.
- 48.- Osaka, Japón.
- 49.- Hong Kong.
- 50.- Seúl, Corea del Sur.
- 51.- Sydney, Australia.

g).- FLETES PROMOCIONALES Y/O TARIFAS REDUCIDAS

Los exportadores están utilizando tarifas reducidas y/o fletes promocionales, que el IMCE ha gestionado ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Dirección General de Tarifas, Terminales y Servicios Conexos, y ante empresas aéreas, tanto nacionales como extranjeras, las que han brindado su apoyo ante International Air Transport Association (IATA) para encausar y obtener la aprobación de ta-

rifas especiales de comodidad, en los vuelos de México a varios -- países del mundo.

Igualmente se han obtenido, ante diversas empresas aéreas, tarifas - especiales de comodidad para el fomento de las exportaciones que re- presentan reducciones del 25% al 45% sobre las tarifas normales lo - que proporciona una excelente oportunidad para que los exportadores- la aprovechen.

h).- ENVIO DE MUESTRAS AL EXTERIOR

Mediante los oficios números 35267 y 31778 del 22 de Mayo de 1972 y 11 de Diciembre de 1974 del Departamento de Transporte Aéreo de la Dirección General de Tarifas, Terminales y Servicios Conexos de la S.C.T., otorga a los exportadores la facilidad de enviar en forma - gratuita muestras de sus productos con pesos hasta de 10 kilos hacia los diversos países que tocan la ruta de las Líneas Aeroméxico y Cía. Mexicana de Aviación, S.A., siempre y cuando sean remitidos por el IMCE.

i).- ORIENTACION Y ASISTENCIA TECNICA.

Con objeto de que los exportadores hagan uso de los mecanismos dispo- nibles de una manera racional y eficiente, y estén en una mejor posi- ción competitiva frente a los mercados internacionales, el Instituto les proporciona información, orientación y asistencia técnica en:

- Aspectos fiscales y financieros, que comprenden principalmente fi- nanciamientos, créditos comerciales, seguros de crédito, trata- - mientos fiscales y costeo directo.
- Aranceles, trámites legales y reglamentaciones legales.
- Políticas comerciales de otros países y Bloques Económicos, que le permiten al exportador contar con un cuadro de referencia legal -

completo para sus negociaciones comerciales.

- Transportes y seguros que comprende, entre otros, fletes, rutas, - empresas y medios de transporte, seguros, empaques y embalaje, cotizaciones y trámites aduanales.

j).- OFERTA EXPORTABLE

El Instituto asocia a los exportadores con el fin de organizar, con solidar e integrar la oferta nacional para su promoción en el exterior. Asimismo, promueve la producción para ajustarla a los requerimientos de los mercados exteriores y para sustituir importaciones.

k).- PROMOCION DE LA OFERTA Y CAPACITACION DE DEMANDAS
EXTRANJERAS

Para promover la oferta nacional en el extranjero, el Instituto ha creado una amplia red constituida por 28 Consejerías Comerciales ubicadas estratégicamente en todo el mundo, que se encargan principalmente de captar la demanda de los mercados exteriores y que constituye la base para promover la producción para exportación; de igual manera detectan las demandas de ofertas mexicanas para que éstas sean colocadas en las mejores condiciones en beneficio directo del exportador mexicano.

l) REPRESENTACIONES ESTATALES

Para desarrollar y descentralizar sus funciones en apoyo de las actividades productivas en el interior del país, con miras al comercio exterior, el IMCE ha creado 31 Representaciones Estatales y 3 Representaciones Regionales, que se responsabilizan de desempeñar en todas las entidades federativas, las funciones básicas del Instituto en la promoción nacional para la exportación.

COMISIONES ESTATALES PARA EL FOMENTO DEL COMERCIO EXTERIOR.

Para lograr la concurrencia y coordinación de los representantes regionales con los distintos sectores de la producción en el comercio exterior, el Instituto propició la creación de 31 Comisiones Estatales para el fomento del Comercio Exterior y 14 Subcomisiones con objetivos, funciones y organización bien definidos. Estos organismos autónomos consolidan el sistema nacional de obtención y promoción de la oferta del país, y de servicio a los exportadores.

Las comisiones, con su carácter mixto, están estructuradas en tal forma que en ella participan representantes de las organizaciones de industriales, agricultores, ganaderos, pescadores, artesanos, obreros, campesinos, Instituciones Nacionales y Privadas de Crédito, y Dependencias del Ejecutivo Federal y Estatal, con lo que tiene acceso a las áreas más alejadas y se puede penetrar en detalle a las unidades productivas más pequeñas.

m).- ASISTENCIA JURIDICA

El Instituto proporciona al exportador servicios de asesoría Legal vinculados al comercio de exportación principalmente:

- Elaboración de proyectos de constitución de Asociaciones de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores para consolidar la organización de la oferta nacional exportable.
- Formación de Asociaciones, Cooperativas, Uniones de Crédito ó en su caso, Sociedades Mercantiles que tengan por finalidad participar en el comercio de exportación.
- Legislación en materia mercantil tratándose de contratos de comisión, de representación de distribución, así como en materia de propiedad industrial.

- Anteproyectos de contratos de carácter internacional que sirvan de base para posteriores negociaciones.
- Información sobre medios de pago internacionales y sobre disposiciones legales nacionales y extranjeras que afectan directa o indirectamente al comercio exterior.
- Registro de patentes y marcas.
- Transferencia de tecnología.

n).- PROTECCION DEL COMERCIO EXTERIOR

COMISION PARA LA PROTECCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

(COMPROMEX)

La COMPROMEX actúa como conciliador y árbitro en las quejas derivadas de operaciones mercantiles internacionales celebradas entre exportadores o importadores domiciliados en la República Mexicana, y que sean presentadas por ellos o en su contra. La Comisión está facultada además, para formular observaciones y proponer medidas que tiendan a simplificar las disposiciones en materia de comercio exterior, sugerir sanciones respecto a prácticas que afecten el prestigio del comercio exterior del país, o irregularidades que obstruyan el desarrollo y diversificación del comercio exterior de México.

o).- BANCO DE DATOS

El Banco de Datos es una unidad creada con el asesoramiento técnico de las Naciones Unidas, a través del Centro de Comercio Internacional UNCTAD, GATT, a fin de combinar la experiencia desarrollada en otros países y adaptarla a las necesidades y posibilidades de nuestro medio.

El Banco proporciona información sobre: Las empresas dedicadas al co

mercio exterior, las exportaciones realizadas a cada país, y datos - detallados sobre tema, producto, país ó actividad económica, cifras estadísticas de la demanda mundial, coyunturas de los mercados exteriores y otros elementos básicos para la exportación.

Asímismo, dispone de una biblioteca con tres mil volúmenes, doscientos títulos de publicaciones periódicas especializadas en comercio - exterior, y cerca de diez mil piezas de información adecuadamente ordenadas y actualizadas.

p).- CENTRO DE ESTUDIOS EN COMERCIO INTERNACIONAL (CECI)

El CECI es un Centro Docente de Investigación y de Difusión que coadyuva a la capacitación y formación de los recursos humanos para el - mejor desarrollo del comercio exterior mexicano.

Para cumplir con su objetivo general de capacitación a corto plazo, y al mismo tiempo satisfacer las necesidades de formación de profesionales en los diversos niveles que el país requiera, dentro de un vasto programa de acción, organiza en parte en todo el país cursillos - de orientación, cursos y seminarios intensivos y de actualización, y cursos de carácter formativo, tendientes en todos los casos a proporcionar o desarrollar en los participantes, capacidades y habilidades concretas.

El desempeño de sus funciones implica la colaboración permanente de diversas entidades del sector público, de las organizaciones privadas y la realización de programas coordinados con Instituciones de - Educación Superior de la República, así como relaciones de intercambio y asesoría con Universidades Extranjeras y Organismos Internacionales.

q).- CENTRO DE IDIOMAS

OBJETIVO:

La capacitación y formación para realizar actividades en el área del país consumidor, a fin de que se pueda establecer una eficaz comunicación entre las partes.

El Centro de Idiomas IMCE, mediante sus cursos de idiomas: Inglés - (Norteamericano y británico), Francés, Italiano, Portugués, Alemán, Ruso, Japonés y Chino, y utilizando la más moderna metodología didáctica, proporciona a los empresarios y al personal técnico dedicado a las actividades de comercio exterior, uno de los instrumentos básicos requeridos para las negociaciones internacionales.

r).- CENTRO DE INFORMACION

En Centro analiza y coordina las consultas planteadas por los exportadores y el público en general hacia las distintas áreas técnicas del IMCE, especialmente aquellas que requieren de la intervención de los expertos.

Controla las demandas que a través de la Red Interamericana de Información Comercial (CIPE) recibe de más de 50 países, difundiendo entre los diversos Organismos del Sector Privado, Asociaciones, Empresas y Consorcios de Comercio Exterior.

También tiene a su cargo el Registro Nacional de Exportadores e Importadores.

CAPÍTULO V

"CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES"

Por lo anteriormente expuesto, se puede apreciar que el Comercio Exterior de México, cuenta ya con una firme estructura de mecanismos e instrumentos, apoyos gubernamentales y privados que se encuentran a disposición de los productores y exportadores mexicanos.

Esta estructura opera en forma coordinada, tanto en el Sector Público como Privado, conforme a una estrategia de orientación con objetivos que se han venido definiendo cada vez con mayor claridad. Con esta estrategia se facilita establecer las prácticas que deban realizarse para productos en mercados cuyas características sean adecuadas, así como para promover la nueva producción que enriquezca día a día la exportación.

La operación de los mecanismos anteriores ha propiciado que sea más fácil convertirse en exportador; el camino es ahora más llano y más fácil para el exportador en la realización de sus operaciones.

Se ha logrado crear mayor conciencia de exportación, y nos encontramos ahora con base en la experiencia cosechada, afianzándonos en el camino de la "conciencia de producción" que es urgente fomentar para crear más empleos y bienestar.

El comercio exterior es beneficioso para los países del Tercer Mundo ya que pueden llevar a cabo la plena utilización de sus recursos y potencialidades, y lograr su desarrollo; desarrollo que permita la defensa permanente de los precios y la forma de comercialización de sus productos de exportación, y que garantice regional o colectivamente niveles óptimos de importación de bienes, capital y tecnología.

De esta manera los países en proceso de desarrollo estarían en condiciones de participar en el control real de los intercambios mundiales, que ahora están determinados por la manipulación de la oferta y

la demanda desde centros de poder internacional.

El estímulo a las exportaciones que en el mercado internacional altamente competido realizan todos los países productores, cualquiera que sea su signo político, debe originarse no sólo en la capacidad de producción, sino también en la capacidad competitiva del país, en su conjunto, como vendedor, apoyado, en nuestro caso, en el sistema de economía mixta.

La protección que hoy se otorga a las industrias se condiciona a que los productos sean de buena calidad y que sus costos sean competitivos a nivel internacional. La industria nacional debe cubrir las necesidades del país y ser, al mismo tiempo, factor importante para alcanzar el equilibrio de la Balanza Comercial.

Se debe aprovechar plenamente nuestro rico potencial turístico y promover con la mayor eficacia la expansión y diversificación de esta actividad; lograr que el turismo exterior e interno alcance sus metas de convivencia humana y obtener, en el primer caso, un ingreso mayor de divisas que contribuya al equilibrio de nuestra Balanza de Pagos.

La política sobre productos de importación sujetos a cuotas no debe contemplarse simplemente como una medida de emergencia o aislada que solamente funcione a corto plazo, ya que tiene como finalidad buscar una coordinación entre la política de aranceles, precios oficiales, permisos previos y cuotas de importación para lograr la disminución en el saldo negativo de nuestra Balanza Comercial.

No se trata de poner en tela de juicio la necesidad que tiene nuestro país de seleccionar y racionalizar sus importaciones. A corto,

mediano y largo plazo, México es un país con escasos recursos financieros y una limitada disponibilidad de medios internacionales de pago, y en vista de ello, y porque la experiencia lo ha demostrado y los acontecimientos recientes lo corroboran, no se puede esperar un crecimiento sano manejando como constante, como ha hecho falta e inevitable, un déficit comercial en permanente crecimiento.

A los empresarios y ejecutivos de crédito de México les ha faltado visión para realizar sus gestiones comerciales, y sin tomar en cuenta que la flotación monetaria puede durar varios meses o años, esperan que se fije una nueva paridad para entrar en acción.

Los créditos en México, en la actualidad no son caros, simplemente están acordes con la situación económica del país.

Las empresas exportadoras requieren de manejos flexibles en la tramitación y expedición de autorizaciones de importación temporal para integrar exportaciones futuras. Asimismo, son necesarios mayores incentivos fiscales a través de cualquier mecanismo; fletes adecuados y otros apoyos.

R E C O M E N D A C I O N E S

SI HAY PRODUCTOS SUFICIENTES CON CALIDAD, PRECIO Y REGULARIDAD DE ENTREGAS, EL PROBLEMA DE ENCONTRAR MERCADOS Y VENDER SE REDUCE TOTALMENTE.

LO QUE SE HACE PRECISO ES CREAR CONCIENCIA DE EXPORTACION ENTRE LOS INDUSTRIALES MEXICANOS; UNA GRAN PARTE SOLO UTILIZA LAS POSIBILIDADES DE EXPORTACION COMO UNA OPCION PARA COLOCAR SOBANTES Y NO COMO UN OBJETIVO ESPECIFICO O PRIORITARIO. CUANDO EL MERCADO INTERNO DEMANDA MAYORES CANTIDADES, OPTAN POR REDUCIR LA EXPORTACION EN LUGAR DE AUMENTAR SU CAPACIDAD INSTALADA PARA MANTENER AQUELLOS MERCADOS.

LA EXPORTACION NO PUEDE APOYARSE EXCLUSIVAMENTE EN SITUACIONES CONJUNTURALES, PERO TIENE QUE APROVECHARLAS CUANDO SE PRESENTAN; TAL ES EL CASO DE LA DEVALUACION QUE PUEDE DEFINIRSE COMO UN MAL NECESARIO CON VENTAJAS APROVECHABLES Y QUE DEBE SER UN PUNTO DE PARTIDA PARA INICIAR UN PROCESO DE EFICIENCIA EN NUESTRAS EXPORTACIONES. ES CLARO QUE EN MEXICO EXISTEN Y HAN EXISTIDO EMPRESAS EFICIENTES EN LA EXPORTACION, PERO EN LO GENERAL NO EXISTE LA CONCIENCIA ADECUADA. CADA DIA SOMOS MAS COMPETITIVOS EN LA CALIDAD DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS PERO TODAVIA TENEMOS PROBLEMAS.

NO EXPORTAMOS CON REGULARIDAD; SON POCOS LOS INDUSTRIALES QUE APRECIAN LAS VENTAJAS DE LA ECONOMIA DE ESCALA Y LAS OPORTUNIDADES OFRECIDAS POR LA CAPACIDAD INSTALADA PARA EXPORTAR EL DIFERENCIAL A PARTIR DE LA SATISFACCION DE LA DEMANDA INTERNA PERO DEBEMOS INSISTIR EN QUE EL PUNTO NO ESTA EN IR REDUCIENDO SUS PARTIDAS DE EXPORTACION CONFORME CRECE AQUELLA.

ESTAMOS VIVIENDO UN DIFICIL MOMENTO ECONOMICO Y PRECISAMENTE POR ELLO DEBE ASEGURARSE UN SOLIDO MERCADO EXTERNO, ES AHORA CUANDO DEBEMOS APROVECHAR LAS VENTAJAS QUE TRAE CONSIGO UNA DEVALUACION.

SOBRE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES, NO DEBEMOS OLVIDAR QUE EN SU EPOCA FUE NECESARIA Y A PARTIR DEL PROTECCIONISMO INTERNO PUDO CREARSE NUESTRA INDUSTRIA.

SIN ELLA NO EXISTIRIA INDUSTRIALIZACION, PERO EN ESTE MOMENTO, ESE PROTECCIONISMO ESTÁ HACIENDO MAS MAL QUE BIEN, PUES SE ESTA CREANDO UNA DISTORCION EN LA ESTRUCTURA DEL PAIS.

LOS GOBIERNOS DE MEXICO HAN DADO PREFERENCIA A SURTIR AL PAIS, LUEGO DE HACERLO SE EXPORTA. ES UNA POLITICA RESPETABLE PERO A LA QUE HAY QUE PONER INTERROGANTES. AUN EN MOMENTOS DE ESCASEZ NO HAY CONTRASENTIDO EN EXPORTAR; ASI LO HACEN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS QUE EXPORTAN E IMPORTAN AL MISMO TIEMPO. INCLUSIVE LOS PAISES EUROPEOS DESPUES DE LA GUERRA DIERON PREFERENCIA A LA EXPORTACION.

LO QUE SI ES IMPERATIVO ES NO SEGUIR PERJUDICANDO A NUESTROS MERCADOS EXTRANJEROS. A VECES DEJAMOS DE EXPORTAR EN MOMENTOS DE ESCASEZ Y ELLO ORIGINA QUE LOS CLIENTES PIERDAN INTERES. OTRAS VECES SE DEJAN DE SURTIR ENTREGAS YA CONTRATADAS POR OBTENER UN NUEVO CLIENTE A UN MEJOR PRECIO, Y ESTO, AUNQUE SE PAGUEN LAS MULTAS CORRESPONDIENTES OCASIONAN PERDIDA DE MERCADO.

DIVERSIFICACION DE MERCADOS.

DESDE HACE MUCHOS AÑOS ESTAMOS DIVERSIFICANDO O AL MÍNOS INTENTANDOLO. LO IDEAL ES COMERCIALIZAR CON TODOS, PARA QUE ASÍ LOS PROBLEMAS DE, O CON UN PAIS NO TENGAN UN EFECTO TAN GRANDE. SEGUIMOS TENIENDOMAS DEL 60% CON LOS ESTADOS UNIDOS.

PERO NO PODEMOS COARTAR NUESTRO COMERCIO SIMPLEMENTE PARA FAVORECER EL CONCEPTO DE DIVERSIFICACION, AUN CUANDO DEBEMOS HACER ESFUERZO EN ESE SENTIDO, TENDREMOS QUE DAR SIEMPRE SU DEBIDA IMPORTANCIA A LOS MERCADOS REALES, EN LOS QUE TENEMOS UNA VENTAJA COMPARATIVA Y ADEMÁS

VENTAJAS GEOGRAFICAS QUE FAVORECEN LOS COSTOS.

EN OTRAS PALABRAS NO DEBEMOS OCULTAR LA REALIDAD; DEBEMOS HACER NEGO
CIOS DÓNDE PODAMOS, EXPORTAR A DONDE PODAMOS. EN ESTOS ASPECTOS NO-
SE PUEDE SER DOGMÁTICO, SINO QUE ES PRECISO SER PRAGMATICO.

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

- 1 - COMERCIO INTERNACIONAL
Ricardo Torres Gaytán

- 2 - EL A, B, C, DEL COMERCIO EXTERIOR
Banco de Comercio

- 3 - 6 AÑOS DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO
I M C E

- 4 - COMERCIO EXTERIOR
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

- 5 - REVISTAS EXPANSION
Editorial Expansión, S.A.

- 6 - PERIODICOS
Excelsior
Novedades
El Heraldo de México.