

La promoción de exportaciones en México y el Bancomext

*Alfredo Phillips Olmedo**

El desarrollo del comercio exterior de México se ha visto seriamente afectado en los años recientes por un ambiente internacional difícil, con proteccionismo, competencia desleal, altas tasas de interés y precios bajos de las materias primas. Sin embargo, la planta productiva del país ha respondido con dinamismo a ese adverso panorama, pues se han registrado aumentos importantes de las exportaciones no petroleras. En efecto, en los primeros nueve meses del año las ventas externas de esos productos se incrementaron 32.5% respecto del mismo período del año anterior; su monto llegó a casi 7 000 millones de dólares y se espera que en todo el año superarán los 9 000 millones, cifra que duplicaría la alcanzada en 1982.

Lo anterior ha sido posible gracias a las políticas adoptadas por el Gobierno de la República, que ofrecen un marco macroeconómico congruente que estimula y apoya al comercio exterior y da certidumbre y seguridad a los empresarios, particularmente a los comprometidos con México.

Las dificultades económicas y financieras que afectan al país son, a la vez, un reto y una oportunidad: un reto para resolver problemas, algunos de larga data; una oportunidad para transformar nuestra economía, asegurar su desarrollo y reducir su vulnerabilidad externa.

El cambio estructural y la reconversión de la planta productiva persiguen esos objetivos, que ya no son un proyecto. Las acciones están en plena ejecución y México está registrando una transformación fundamental en su estructura económica, la más importante en los últimos 40 años. Ya hay resultados a la vista, y seguramente habrá más y mayores en un futuro no lejano. Den-

* Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Versión revisada de la conferencia pronunciada el 13 de noviembre de 1986, durante la XIX Convención Nacional de Comercio Exterior, celebrada en Puerto Vallarta, Jalisco.

tro de esas necesidades de cambio, el Gobierno asignó un papel fundamental al comercio exterior. Esta prioridad se plasma en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND) y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice). En ambos documentos se sostiene que la política de comercio exterior es parte esencial del cambio estructural de la economía mexicana.

La estrategia de cambio estructural busca sentar las bases para el establecimiento de un esquema de crecimiento que reduzca la vulnerabilidad externa de la economía y permita el desarrollo de una nueva planta productiva, integrada hacia adentro y competitiva en el exterior. En este sentido, el comercio exterior es el motor de un crecimiento más autónomo y equitativo, que genera el empleo, el ingreso y las divisas que la nación requiere.

Política de comercio exterior

Los elementos más importantes de la política de comercio exterior de México son: a) mantener un tipo de cambio que asegure la competitividad; b) racionalizar el proteccionismo; c) establecer un esquema financiero y promocional que brinde a los exportadores mexicanos condiciones similares a las que otros países conceden a los suyos, y d) vincular el financiamiento y la promoción de las exportaciones, a partir de 1986, en una sola institución: el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Los lineamientos en materia de comercio exterior establecidos en el PND y en sus programas sectoriales, como el Pronafice, se han puesto en marcha mediante el Programa de Fomento a las Exportaciones (Profiex), el cual se complementó con las "Acciones Adicionales" acordadas el 17 de marzo de 1986.

Los criterios básicos que sustentan las medidas contenidas en el Profiex y sus "Acciones Adicionales", son: a) apoyar a los exportadores de conformidad con el principio de la confianza, sin perjuicio de efectuar con posterioridad los controles necesarios; b) ampliar la cobertura de los apoyos, haciéndolos extensivos a los exportadores indirectos; c) eliminar obstáculos administrativos y jurídicos que prevalecen en los servicios relacionados con las operaciones de comercio exterior, y d) activar y fortalecer las acciones de concertación con empresas y sectores productivos que tengan posibilidades de ampliar, desarrollar y consolidar la oferta exportable.

De acuerdo con esos criterios, en el Profiex y sus "Acciones Adicionales" se establecen medidas concretas en las áreas cambiaria, comercial, financiera, fiscal, promocional, aduanera, pesquera, minera, de la transportación (aérea, terrestre y marítima), del desarrollo portuario y de las telecomunicaciones.

En materia cambiaria, por ejemplo, se ha mantenido una política que asegura la competitividad de los productos mexicanos y promueve la exportación. También se ha ajustado y flexibilizado el sistema de control de cambios, para facilitar así que los exportadores y sus proveedores usen las divisas que generan.

Por su parte, la política comercial busca eliminar el sesgo antiexportador y otros obstáculos a la exportación, subsanar la falta de insumos de calidad y lograr precios competitivos en los mer-

cados internacionales. En ese sentido, la liberación y ampliación de los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex) ha significado un gran avance.

La sustitución de permisos previos por aranceles, iniciada en 1983, se intensificó en 1986. Al inicio del presente gobierno, casi la totalidad de las fracciones arancelarias estaba sujeta a permisos previos; hoy, 90% de las fracciones ya no necesitan ese requisito. Mediante este proceso de racionalización comercial paulatina se está logrando una mayor eficiencia de la planta productiva. Además, la adhesión de México al GATT también constituye una oportunidad y un reto para lograr una mayor penetración de las exportaciones mexicanas en el mercado internacional y para promover la participación de México en la regulación del comercio internacional en los foros multilaterales. Ésta es una señal clara de la voluntad de mantener una política de apertura gradual, que da certidumbre y facilita la decisión de invertir.

El apoyo del Bancomext a la exportación

Los apoyos financieros constituyen un elemento fundamental para el fomento del comercio exterior; en la actualidad han adquirido mayor importancia, tanto en el contexto mundial —para asegurar la competitividad en los mercados internacionales— como en el interno, para apoyar el cambio estructural y la canalización prioritaria de recursos al fomento de las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones.

En 1983 el Bancomext se constituyó como la institución coordinadora del financiamiento al comercio exterior y se le incorporó el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex). Con ello se dio un paso importante para canalizar de modo más eficiente los recursos financieros destinados a la promoción del comercio exterior. Posteriormente, en 1986, también se incorporó al Bancomext la llamada Línea del 1.6% mediante la cual se financia la exportación de productos primarios.

Los esfuerzos de integración se consolidaron en 1986, cuando entró en vigor la primera Ley Orgánica del Banco, promulgada por el Congreso de la Unión a propuesta del presidente De la Madrid. De acuerdo con este ordenamiento, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., es la institución de banca de desarrollo por intermedio de la cual el Gobierno federal financia y participa en la promoción y arbitraje del comercio exterior. Para cumplir con tales objetivos, el Bancomext coordinará los apoyos financieros y las garantías al comercio exterior y será el agente financiero del Gobierno federal en lo relativo a la negociación, contratación y administración de créditos del exterior otorgados por instituciones privadas, gubernamentales y multilaterales. Además, en virtud de la derogación en diciembre de 1985 de la ley que creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, el Bancomext asumió las funciones de promoción y arbitraje del comercio exterior.

Conviene señalar que el Gobierno considera necesario que las empresas involucradas en el comercio exterior participen en las decisiones que se adoptan en esa materia. Por ello, se ha invitado a los representantes de los organismos empresariales que representan a este importante sector a que formen parte del Consejo Directivo del Banco. De esta manera se asegura su participación

activa en la elaboración y aprobación de programas, así como en su ejecución y seguimiento.

Durante los últimos cuatro años la actividad financiera del Bancomext se ha concentrado en el establecimiento de los mecanismos, instrumentos y programas mediante los cuales se apoya el desarrollo del comercio exterior, incluyendo el proceso de reconversión de la planta productiva.

Además de esas acciones, los créditos que el Bancomext otorga a las empresas, tanto de manera directa como a través del descuento, así como el otorgamiento de garantías, ha cubierto en gran medida la demanda de recursos para el financiamiento de garantías del comercio exterior. Así, de 1982 a 1985 el crédito concedido se elevó de 211 000 millones de pesos a 1.34 billones, y en 1986 el programa original de 2.2 billones ya había sido rebasado el 31 de octubre. En efecto, en los primeros diez meses del año se otorgaron financiamientos por 2.3 billones, monto que será aún mayor al cierre del ejercicio anual.

Programas de crédito

De conformidad con lo establecido en la política de comercio exterior, el Bancomext ha conferido a la actividad exportadora la mayor importancia. Ello se ha reflejado en una mayor asignación de recursos a los programas de exportación, cuya participación en el total de los financiamientos otorgados se elevó de 55% en 1983 a 75% en 1986.

De modo similar, se ha canalizado un creciente volumen de recursos crediticios a la producción de bienes exportables, es decir, a la preexportación. En esta etapa, el apoyo financiero contribuye a incrementar la rentabilidad de la actividad exportadora, pues permite reducir los costos de producción, siempre y cuando —y éste es el caso— los créditos respectivos se ofrezcan en condiciones competitivas de tasas de interés, plazo y montos. Al respecto, vale señalar que en 1986 se ampliaron los montos de acceso automático, hasta alcanzar 130 millones de pesos mensuales por empresa; los recursos se desembolsan en un plazo que no excede 48 horas.

Por otra parte el financiamiento de la actividad exportadora tiene vital importancia, pues también facilita la adquisición de los insumos importados que se incorporan a los bienes exportables. En este sentido, en 1983 el Bancomext colaboró con la SHCP en las negociaciones con el BM tendientes a obtener recursos para tal fin, las cuales cristalizaron en el establecimiento del novedoso Programa de Financiamiento en Divisas a Empresas Exportadoras (Profide). Con base en la experiencia adquirida se ha adecuado paulatinamente el programa a las necesidades de los exportadores mexicanos. Así, en 1984 se negoció de nuevo con el BM y se obtuvo una mejor tasa de interés, la agilización de los trámites administrativos y la simplificación de la documentación requerida para obtener el crédito. Desde el inicio del Profide se han utilizado más de 200 millones de dólares y se han contratado y negociado líneas adicionales de crédito por 750 millones.

A partir de 1983, y de manera gradual, el Bancomext inició el proceso de racionalización de la estructura de tasas de interés de los financiamientos preferenciales que otorga por intermedio del Fomex; para ello, se han ajustado los niveles de tasas aplica-

bles a los programas de exportación y preexportación. La meta es que el financiamiento que se otorgue coloque a los exportadores por lo menos en igualdad de circunstancias con sus competidores de otros países.

En 1985, el Bancomext amplió la cobertura del programa de exportación y preexportación, incorporando apoyos financieros en términos promocionales para la producción, el mantenimiento de existencias y la venta de productos primarios. En este contexto, destaca el programa establecido entre el Banco y los FIRA para financiar el ciclo productivo de productos primarios.

Por otra parte, la escasez de recursos externos y el cada vez más difícil entorno internacional han hecho que el Bancomext aplique instrumentos crediticios que den respuesta a las limitaciones. Desde 1985 el Banco ha promovido intensamente la modalidad de "Crédito al Comprador", cuyo uso hasta entonces había sido poco frecuente en el país. Bajo esta figura crediticia, el Banco otorga líneas de crédito a instituciones financieras de los países que representan un mercado real o potencial para los productos mexicanos. Los bancos extranjeros, a su vez, transfieren estos recursos a los importadores de productos mexicanos. De esta manera, la empresa mexicana puede conceder facilidades de pago a sus clientes, utilizando los recursos del Bancomext y sin incurrir en una carga financiera.

En 1985 se dio un especial impulso a este mecanismo. En ocasión del viaje del Presidente de la República a Europa se suscribieron líneas de crédito con bancos de primer orden de ese continente. A la fecha, el Bancomext ha contratado líneas de crédito con bancos de todo el mundo por más de 650 millones de dólares. Es importante señalar que en la mayoría de estas líneas se estableció una modalidad por medio de la cual el Banco extranjero financia, en su propia moneda y con sus propios recursos, a los importadores de bienes y servicios mexicanos. De esta manera se promueven las exportaciones mexicanas sin utilizar recursos propios ni acudir al endeudamiento externo.

Otro importante medio para impulsar las exportaciones de productos primarios y manufacturados ha sido la negociación y formalización de convenios financieros de intercambio compensado y crédito recíproco con diversos países. También se han contratado líneas de crédito con países latinoamericanos y del Caribe, a fin de promover las exportaciones mexicanas a nuestros mercados naturales, a pesar de la difícil situación económica de la región.

Otra actividad del Bancomext es el apoyo a las empresas mexicanas que participen en licitaciones internacionales, mediante el otorgamiento de financiamientos y garantías. Se procura que las empresas mexicanas puedan ofrecer condiciones similares a las que ofrecen las empresas con quienes compiten. Con este propósito, el Bancomext colabora con las autoridades mexicanas respectivas en la coordinación de las acciones de empresas públicas y privadas que desean concursar en proyectos de gran envergadura, pues ya se ha visto que cuando lo hacen aisladamente les ha sido sumamente difícil obtener aunque sea una parte del proyecto. Además, en algunos casos se requiere de apoyo político expreso, lo cual es una práctica común de otros países que han tenido éxito en la obtención de contratos internacionales. El notable avance logrado para que varios grupos de empresas mexicanas, públicas y privadas, ganen contratos de este tipo

es una muestra de lo que se puede alcanzar cuando se coordinan esfuerzos y se presenta ante el exterior un frente común.

Desde otro punto de vista, no debe olvidarse que en esta materia la comercialización es una actividad fundamental. Por ello, a partir de 1985 se amplió el apoyo financiero y de garantías a los consorcios y empresas de comercio exterior. Se pretende iniciar un cambio en la estructura de este tipo de empresas a fin de que sean ellas las que efectúen las exportaciones, creando así una especialización y una tradición que contribuyen a reducir los costos de comercialización.

Si bien las empresas medianas y pequeñas pueden y deben participar activamente en el comercio exterior, éstas no siempre cuentan con la infraestructura necesaria para incursionar en los mercados externos. Las empresas de comercio exterior son un instrumento idóneo para lograr que las pequeñas empresas se incorporen de modo permanente y dinámico a la exportación. Además, también pueden incrementar de manera significativa la producción para el exterior, integrándose a la planta productiva y convirtiéndose en exportadores indirectos y proveedores del vendedor final. Los programas financieros y promocionales del Bancomext ofrecen apoyos diversos para estos fines y permiten integrar la pequeña y mediana industrias al gran reto de la exportación.

Tradicionalmente, en México sólo se había apoyado al exportador final. Sin embargo, la experiencia de otros países ha mostrado la necesidad de integrar la cadena productiva hacia adentro para hacerla más competitiva hacia afuera, lo que implica ofrecer al exportador indirecto (proveedor del exportador final) los mismos apoyos que se otorgan al último eslabón de la cadena de exportación. Con este fin, el 17 de marzo de 1986 se inició un programa de apoyo al exportador indirecto, con base en el instrumento denominado Carta de Crédito Doméstica. Mediante ella se proporciona a las empresas el capital de trabajo que requieren para elaborar artículos que se integran a un producto de exportación. En una primera etapa, se ha otorgado financiamiento sólo al penúltimo eslabón de la cadena productiva, es decir, al proveedor inmediato del exportador final; posteriormente se ampliará el apoyo a otros eslabones. Al 31 de octubre pasado se habían otorgado financiamientos por más de 9 000 millones de pesos. La Carta de Crédito Doméstica, además de dar acceso a créditos promocionales a los exportadores indirectos, también hace posible incorporarlos a los programas de importación temporal.

Garantías y seguros

Las garantías y los seguros de crédito constituyen un elemento de particular importancia en el fomento de las exportaciones. Los principales beneficios que se derivan de esos instrumentos son que el exportador recibe protección contra la falta de pago de su cliente, ya sea por causas imputables al propio comprador o por razones políticas, como la prohibición de transferir divisas a causa del establecimiento o la modificación de los sistemas de control de cambios. Además, las garantías y los seguros de crédito pueden facilitar y, en ocasiones, incluso determinar la obtención de crédito.

En México existe una dualidad en la materia: el Bancomext, por intermedio del Fomex, cubre los riesgos políticos y la Com-

pañía Mexicana de Seguros de Créditos (Comesec) los comerciales. Ello ha dado lugar a "zonas grises", en las cuales se han presentado siniestros que no se pueden catalogar claramente como de origen comercial o político. Por ello se ha decidido que ambos riesgos queden asegurados en una sola póliza. Para ello, en breve la Comesec emitirá una sola póliza, por cuenta propia o por cuenta del Bancomext, según corresponda.

Recursos para el financiamiento de importaciones

Una de las funciones primordiales del Bancomext es negociar líneas de crédito con bancos del extranjero, a fin de que el país cuente con las divisas necesarias para poder importar los productos que se requieran. Tales líneas se han puesto a disposición de las sociedades nacionales de crédito. Cabe indicar que para las operaciones de corto plazo se han contratado líneas para refinanciar cartas de crédito sin necesidad de pagar primas de seguro.

Además, a fin de aprovechar los recursos externos, el Bancomext —y posteriormente otras sociedades nacionales de crédito—, en asociación con el Banco de México, estableció el llamado prepago. Con este instrumento las empresas mexicanas entregan recursos en moneda nacional al Bancomext, quien hace el pago al extranjero utilizando las líneas de crédito establecidas. Los recursos en moneda nacional así captados se utilizan para otorgar créditos a los exportadores.

México necesita y continuará requiriendo financiamiento del exterior. Por ello es importante utilizar las líneas que diversas instituciones extranjeras han otorgado al Bancomext. Ello permite racionalizar el uso de divisas disponibles y aprovechar créditos que en muchas ocasiones se conceden en términos preferenciales. Es por ello que el Bancomext ha dado acceso a estas líneas a todas las sociedades nacionales de crédito del país.

Conviene señalar que tradicionalmente se han financiado de modo primordial las importaciones de materias primas, partes y refacciones. Sin embargo, en los últimos meses ha aumentado la demanda de maquinaria y equipo de importación para incrementar la capacidad instalada de la planta productiva exportadora. Ello, aunado al proceso de reconversión industrial, ha hecho que el Bancomext fortalezca su programa de equipamiento industrial.

En 1983 el Bancomext estableció con el BM, con la participación del Fondo de Equipamiento Industrial (FonEI) y el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur), una línea de crédito por 70 millones de dólares, bajo el Programa de Financiamiento de Inversiones Fijas a Exportadores (FIFE). Con estos recursos se financian la importación de la maquinaria y equipo que necesiten las empresas nacionales exportadoras y se concede crédito a los proveedores de éstas y a los prestadores de servicios turísticos. A raíz de los sismos de septiembre de 1985, y con el objeto de dar un mayor apoyo al proceso de reconversión industrial, esta línea de crédito se incrementó en 50 millones de dólares más.

El Banco también colabora en la política de racionalizar las importaciones, sobre todo las de bienes de capital. Para ello, ade-

más de utilizar las líneas de crédito preferenciales del extranjero, el Bancomext ha establecido con las principales empresas paraestatales, como Pemex y la CFE, convenios financieros específicos. De ese modo, los proveedores de estas empresas pueden contar con los recursos necesarios para producir los bienes de capital que les demandan y que sustituyan importaciones.

Promoción del comercio exterior

La actividad de fomento encomendada al Bancomext se lleva a cabo bajo dos criterios fundamentales. El primero es un enfoque de promoción compartida, de tal forma que sean las propias empresas exportadoras las que desempeñen el papel principal. Con ese propósito, el Bancomext ha establecido una estructura de ejecutivos de cuenta que tienen a su cargo brindar orientación e información a las empresas que les sean asignadas. También se cuenta con los consejeros comerciales en el exterior, que cumplen ese mismo papel, pero de modo más especializado, según el país de su residencia.

El segundo criterio, que emana del anterior, consiste en otorgar estímulos bajo la modalidad de crédito promocional. En este sentido, se aprovecha la experiencia acumulada por el IMCE durante sus 15 años de existencia y se ha contratado a funcionarios y empleados de ese Instituto, cuya capacidad y conocimientos en materia de comercio exterior se requieren en el país.

Los ejecutivos de cuenta del Bancomext atienden a empresas que ya son exportadoras y a las que potencialmente lo son, distribuidas por sectores y ramas de actividad; colaboran con las empresas en la solución de problemas de diversos tipos, en la promoción de sus ventas y en la tramitación y obtención de los incentivos que se ofrecen a la exportación. A la vez, asesoran a todos los interesados en obtener asistencia tecnológica para mejorar procesos de producción, empaque, controles de calidad y transporte, entre otros elementos.

Los consejeros comerciales en el exterior tienen como tarea fundamental identificar demandas externas —actuales o potenciales— que la planta productiva nacional pueda satisfacer. Estos funcionarios, adscritos a las representaciones diplomáticas mexicanas en diversos países, mantienen una relación directa con empresas y entidades mexicanas interesadas en exportar.

En resumen, los consejeros comerciales identifican la demanda externa; los ejecutivos de cuenta promueven la oferta exportable, y el Bancomext en su conjunto da apoyos financieros y promocionales a la actividad exportadora.

De modo paulatino el Bancomext ha reiniciado las actividades que llevaba a cabo el IMCE, suspendidas temporalmente a causa de la disolución de éste. También se han comenzado nuevas actividades. Así, por ejemplo, se ha restablecido el servicio de microfichas, con valiosa información estadística sobre comercio exterior; se ha fortalecido la comunicación con las cámaras industriales y comerciales, a fin de concertar acciones que permitan una mayor fluidez en la obtención de los beneficios financieros y promocionales, y se ha reanudado totalmente el servicio de información, asesoría y apoyos promocionales de diversa índole a

las empresas, cámaras y asociaciones, incluyendo los servicios de información y difusión sobre licitaciones internacionales. Asimismo, se proporciona servicio de asistencia tecnológica a las empresas, a efecto de que cuenten con las orientaciones y apoyos necesarios para realizar su reconversión industrial; están en pleno desarrollo más de 20 proyectos de exportación de empresas que por primera vez incursionarán en el mercado internacional, y se ha reiniciado la difusión de las demandas de productos, captadas en el exterior, por medio del *Boletín de oportunidades comerciales* —que se publica mensualmente— y a través de las diferentes cámaras industriales y de comercio, que facilitan el envío rápido y oportuno de la información respectiva a los exportadores reales y potenciales.

Está en pleno funcionamiento el esquema de apoyos promocionales, en el cual se establecen financiamientos de este tipo para participar en ferias y exposiciones en el extranjero, enviar muestras al exterior, realizar viajes de promoción comercial y obtener capacitación en comercio exterior. En este esquema también figuran las asesorías técnicas en los procesos de producción y de comercialización internacional; la realización de estudios de mercados extranjeros; la preparación de material promocional y publicitario y de campañas de publicidad, y la promoción de la industria maquiladora, así como los apoyos para cubrir gastos legales, de asesoría y de otros tipos que se hagan para defender el comercio exterior mexicano.

Se ha empezado a recopilar la documentación para constituir un banco de datos con información captada por las consejerías comerciales en el exterior, el cual estará en breve a disposición de todos los exportadores reales y potenciales. Consultándolo, se podrán dar a conocer los productos demandados en el pasado reciente, los compradores, el país de procedencia, los precios; etc. A fin de enriquecerlo, el Bancomext ha solicitado la contribución del sector empresarial mexicano, pues sabemos que la información es un elemento fundamental del comercio exterior.

La presencia de productos mexicanos en las ferias y exposiciones internacionales es otro elemento esencial de promoción. Al efecto, se eligen cuidadosamente aquéllas en que conviene apoyar la participación nacional, a fin de asegurar que los recursos invertidos generarán resultados. En 1986 se ha apoyado la participación de 138 empresas mexicanas en siete ferias internacionales llevadas a cabo en diversas ciudades de Estados Unidos, Canadá, España, Francia y Colombia. Tales empresas han informado que lograron ventas inmediatas por cerca de 57 millones de dólares y ventas potenciales por montos muy superiores. Si se toma en cuenta el costo de la participación en estas ferias y exposiciones y se compara con las ventas directas realizadas, se observa una rentabilidad de más de 100 por uno.

Las misiones comerciales son acciones que ayudan al empresario mexicano a establecer contactos directos con clientes en el exterior, así como para realizar ventas en firme y obtener nuevos clientes para productos mexicanos. En noviembre de 1986 se llevó a cabo una misión comercial que visitó, en una primera etapa, Argentina, Uruguay y Brasil; después viajó a Colombia, Ecuador y Venezuela. En diciembre, otra misión comercial visitó Canadá. Hay un enorme interés de las empresas para participar en estas misiones, pues en noviembre ya se habían inscrito 55. A sugerencia del CEMAI, en el primer trimestre de 1987 una misión comercial visitará Australia y Nueva Zelanda. Además de los

anteriores, se han organizado viajes sectoriales de promoción comercial entre los que destacan los realizados por los sectores farmacéutico, químico, petroquímico, azucarero y metalmeccánico, con la participación de 105 empresas mexicanas.

Atendiendo solicitudes de los empresarios mexicanos cuyas industrias tienen en este momento capacidad ociosa provocada por la contracción de la demanda interna, las consejerías comerciales han captado 35 proyectos para subcontratar procesos industriales que se están promoviendo por intermedio de las cámaras y asociaciones industriales, así como por conducto de las sucursales del Bancomext.

Descentralización de la exportación y maquiladoras

El Bancomext apoya y promueve programas de los gobiernos de entidades federativas tendientes a alentar a las industrias exportadora y maquiladora. Como ejemplo de ello, en Yucatán los primeros trabajos evaluatorios de esta acción, que se inició en el tercer trimestre de 1986, han dado como resultado que dos empresas ya estén en proceso de establecerse, cinco más se encuentren en etapa de exploración o de negociación específica y otras ocho estén muy interesadas. En fechas recientes se concretaron convenios adicionales de cooperación con los gobiernos de los estados de México, Nuevo León y Sonora.

La fabricación y el ensamble de partes y componentes de uso común mediante el sistema de producción compartida, conocido como industria maquiladora, representa una estrategia industrial y comercial que coadyuva a generar empleos y divisas y contribuye a una mayor articulación de la industria nacional con la economía mundial. El Banco da particular importancia a la promoción y seguimiento de esta actividad, buscando su permanencia y la transferencia y adaptación de tecnología. Se considera que esta actividad contribuye a los propósitos de reconversión de la planta productiva y al establecimiento de las bases de un sector industrial con vocación exportadora.

Vale indicar que en México se han establecido alrededor de 1 000 empresas maquiladoras, que generan más de 240 000 empleos y que en 1986 produjeron valor agregado por un monto superior a 1 800 millones de dólares. Además de ello, debe considerarse que la industria maquiladora adquiere en el extranjero productos con valor superior a 5 000 millones de dólares al año, monto que representa un importante mercado que hasta ahora no ha sido debidamente aprovechado por la industria nacional. En Ciudad Juárez se ha expuesto en fecha reciente una muestra significativa de los diferentes insumos que actualmente importan las empresas maquiladoras y que se podrían abastecer con producción interna. En la misma ocasión, muchas empresas mexicanas exhibieron productos que podrían ser de interés para las maquiladoras.

Para impulsar esta industria se han establecido programas financieros, de garantías y promocionales. Con ellos se ofrece asistencia a las empresas maquiladoras para que vendan sus productos y adquieran insumos en México; a sus proveedores mexicanos se ofrece tratamiento como si fueran exportadores finales, ya

sea utilizando los programas de apoyo directo o como exportadores indirectos, con la Carta de Crédito Doméstica.

Otras acciones

Por lo que respecta a la función de arbitraje, se restableció la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex), ahora bajo la Secretaría Ejecutiva del Bancomext. El 15 de octubre último la Comisión, presidida por el Subsecretario de Comercio Exterior, se reunió por primera ocasión bajo esta nueva estructura, acordándose proponer la actualización de la ley de la Compromex, así como elaborar el proyecto de reglamento respectivo. El propósito es proteger a los exportadores mexicanos, tanto de acciones externas que los perjudican, como de aquellas empresas nacionales que, con su eventual incumplimiento, puedan causar daño a otros exportadores mexicanos.

La capacitación es una tarea fundamental dentro de las labores de promoción del comercio exterior. Mediante ellas se logra un efecto multiplicador, al contarse con recursos humanos que realizan sus labores de manera más eficiente. La capacitación se brinda a recursos humanos de la planta exportadora y potencialmente exportadora, del Gobierno y del sector bancario. Por lo anterior, el Bancomext ha reiniciado las tareas del Centro de Estudios de Comercio Internacional (CECI). También se han realizado 12 eventos en esa materia, tanto en el Distrito Federal como en las principales ciudades de la República, en colaboración con la OEA, la Secofi, la SHCP, el Banco de México, diversas cámaras y asociaciones empresariales e instituciones bancarias, en los que han participado más de 240 personas. Adicionalmente, se han comenzado a establecer convenios de colaboración con diversas universidades e institutos de educación superior, con un doble propósito: por un lado, propiciar la creación y el desarrollo de programas en materia de comercio exterior; por otro, auxiliar al Bancomext en las labores de investigación necesarias para dar un servicio adecuado a la comunidad exportadora.

Las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Comercio y Fomento Industrial, la Nacional Financiera y el Bancomext, actuando en forma conjunta con los empresarios de los diversos sectores involucrados, están elaborando estudios sobre diversas ramas productivas, a fin de apoyar su proceso de reconversión y una mayor participación en el comercio exterior. A partir de los resultados que se desprenden de estos trabajos —financiados con recursos provenientes de un crédito del BM— se podrán identificar con el adecuado nivel de detalle las acciones y los apoyos financieros, fiscales, comerciales y de otros tipos que se requieren para incrementar el grado de integración nacional de los productos exportables y para impulsar las exportaciones en forma permanente.

Mediante la realización de los estudios de reconversión industrial, y con el perfeccionamiento de los programas existentes en materia de apoyos financieros, seguimos avanzando en la estrategia del cambio estructural, la cual exige establecer un sistema de fomento selectivo a las exportaciones. Con base en lo anterior, y en el marco de las políticas del Gobierno federal para impulsar al sector exportador mexicano, el Bancomext ha mantenido y mantendrá una actitud innovadora, para que la actividad exportadora logre una incursión exitosa y permanente en los mercados internacionales. □