

Exportaciones Mexicanas de Productos Industriales

*Fragmentos del documento "Posibilidades y Medidas para el Incremento de las Exportaciones del Sector Manufacturero de México", elaborado por el Centro de Desarrollo Industrial de la ONU y publicado en el libro "Manufacturas y Semimanufacturas de Exportación de los Países en Vías de Desarrollo".**

EXPORTACIONES TOTALES

Las exportaciones totales de México crecieron desde el equivalente de 550 millones de dólares en 1950 a más de 800 millones de dólares en 1961 y a casi 900 millones en 1962¹. Esta expansión relativamente lenta del valor total de las exportaciones se mencionó ya en una sección anterior al comparar el aumento de las mismas con el del producto nacional, lo que daba por resultado una baja en el coeficiente de las exportaciones. La baja de precios y el estancamiento de la demanda de los artículos que tradicionalmente se exportaban contribuyeron a este giro desfavorable del comercio de exportación. En los últimos años se ha procurado diversificar la composición de las exportaciones con el fin de hacerlas menos vulnerables a las fluctuaciones que experimentan los precios de cada uno de los productos. Esta política ha dado por resultado durante el último decenio un cambio de estructura que se ha reflejado principalmente en un aumento de las exportaciones de origen agrícola y una disminución de las procedentes del sector minero.

El algodón en rama, que es el principal artículo de exportación, superó los 200 millones de dólares en 1962, seguido por las exportaciones de café que alcanzaron un total de 70 millones de dólares en el mismo año. Le siguen en importancia las exportaciones de ganado junto con las de camarones, artículo cuya venta ha aumentado considerablemente en los últimos años. Las exportaciones de azúcar también han representado últimamente una proporción apreciable del total, si bien el aumento inusitado de estas exportaciones se debe principalmente a la cancelación por los Estados Unidos, principal cliente y proveedor de México, de sus importaciones de azúcar procedentes de Cuba y al consiguiente aumento de sus importaciones de origen mexicano. Los principales productos de exportación figuran en el cuadro 1.

El grueso de las exportaciones mexicanas va a los países altamente desarrollados, que reciben del 80 al 90% aproximadamente de los productos manufacturados exportados por México. De un 10 a un 15% es importado por otros países en vías de desarrollo, mientras que los países de economía de planificación centralizada sólo han adquirido cantidades insignificantes de la producción mexicana.

* Este libro está formado por una selección de los documentos presentados en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada en Ginebra, Suiza, del 25 de marzo al 16 de junio de 1964. Su precio de venta en el Departamento de Publicaciones del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., es de \$25.00.

¹ Se utiliza el equivalente en dólares para facilitar la comparación internacional.

Cuadro 1

MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

	1961	1962
	(millones de dólares)	
Total *	803.5	899.5
Algodón en rama	159.9	218.3
Café	71.7	70.1
Ganado	42.1	53.2
Camarones frescos, refrigerados o secos	43.7	45.9
Azúcar, refinado y sin refinar	68.7	43.4
Azufre	29.1	30.3
Plomo en barras	37.1	26.0
Cobre en barras	19.0	24.4
Cinc en concentrados	20.8	22.1
Carne fresca y refrigerada	15.8	21.2
Hilados de henequén	19.7	21.1
Tomates	14.1	20.2
Fuel-oil	12.8	17.5
Frutas y legumbres en conserva	16.0	17.0
Hormonas naturales o sintéticas	12.7	14.9
Petróleo crudo	12.4	14.1
Tejidos de algodón	8.4	6.6
Melazas	3.8	3.1
Otros	195.7	230.1

a Incluye, en el caso de algunos productos, la revaluación llevada a cabo por el Banco de México, S. A.

FUENTE: Banco de México, S. A., Informe anual 1962.

Aunque esta cifra es algo superior a la real por el hecho de que algunos productos son embarcados desde puertos estadounidenses para su exportación a terceros países, el 60% de todas las exportaciones de México se dirige a los Estados Unidos, en parte por la proximidad de este mercado y en parte debido al carácter recíproco del comercio entre los dos países. Sin embargo, como ha demostrado lo ocurrido con los minerales no ferrosos, los cambios que puede experimentar la política comercial de los Estados Unidos podrían afectar a las exportaciones de México en una medida alarmante. Aunque en la actualidad México se beneficia de un aumento en las exportaciones de azúcar, por las razones antes señaladas, esta situación pone de relieve uno de los aspectos más vulnerables del comercio mexicano. Este problema podría revestir menores proporciones si se diversificaran las exportaciones, no sólo en cuanto a productos sino también en cuanto a su destino a los otros países industrializados, así como a los de la región latinoamericana. El Japón es en orden de importancia el segundo cliente de México, con un 6% aproximado del total de las exportaciones, siguiéndole Alemania y los Países Bajos, a cada uno de los cuales corresponde alrededor de un 2%. Vienen a continuación el Reino Unido y el Canadá, y el resto se distribuye entre otros varios países desarrollados. En cuanto al grupo de países en vías de desarrollo, los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio absorbieron menos del 1% de las exportaciones totales de México en 1960 y 1961: cifras más recientes indican, sin embargo, que en 1962 el valor de las exportaciones a estos países ha pasado del doble de la cantidad anterior y ha seguido subiendo en 1963. Los países de Centroamérica y del Caribe, junto con otras naciones latinoamericanas que no forman parte de la ALALC, recibieron un 3% de las exportaciones totales de México, siendo Panamá el más importante de ellos. Otros países en vías de desarrollo absorben de un 2 a un 3% de las exportaciones mexicanas, entre ellos Indonesia, que tiene con México un acuerdo comercial bilateral.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

Los productos manufacturados desempeñan aún un papel bastante limitado en el valor total de las exportaciones, aunque puede advertirse una fuerte tendencia a la exportación de cantidades cada vez mayores de materias primas y alimentos elaborados. Algunos de éstos no pueden propiamente clasificarse como productos manufacturados en el sentido habitual de la palabra, si bien han experimentado cierta transformación o elaboración a partir de su estado natural antes de ser exportados. Así ocurre por ejemplo con las fresas, a las que se añade azúcar antes de exportarlas, y con los camarones, que son congelados antes de embarcarlos.

Las exportaciones de productos manufacturados considerados en conjunto, según la definición que da la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, ascendieron al equivalente de 233 millones de dólares anuales durante el período 1950-1951.

En 1960-1961 el promedio del valor anual de las exportaciones de manufacturas subió hasta casi 305 millones de dólares. Estas cifras parecen indicar que las exportaciones de manufacturas representaron una proporción muy considerable, de casi el 40% en 1950-1951 y del 35% en la actualidad (1960-1961), del total de las exportaciones mexicanas. Debe señalarse, sin embargo, que según la Clasificación antes mencionada, el azúcar refinado y sin refinar, así como los camarones congelados y las fresas, figuran en el grupo de productos manufacturados. Del mismo modo, se comprenden en las industrias de metales básicos las barras de cobre y los concentrados de este metal y de otros minerales no ferrosos. Si se eliminan estas partidas, el valor de las exportaciones de manufacturas efectuadas en 1961 se reduce al equivalente de 180 millones de dólares, lo que representaría alrededor del 23% del total exportado. En todo caso, la estructura de las exportaciones de manufacturas acusa una tendencia evidente hacia la diversificación y la preparación de productos en estado más avanzado de elaboración. El sector de la elaboración de artículos alimenticios, que en 1950-1951 representó sólo el 9% de las exportaciones totales, figura ahora con la proporción más elevada de todas, a saber, un 32% del total de las exportaciones de manufacturas. Las industrias de metales básicos han descendido desde un 38% en 1950-1951 a un 27%

en 1960-1961. La posición relativa de las exportaciones de textiles también se ha debilitado, en tanto que la de las manufacturas de metal y construcción de maquinaria ha mejorado notablemente. No puede decirse que el sector manufacturero se haya distinguido por un crecimiento dinámico en sus exportaciones, ya que éstas han aumentado en realidad menos que las exportaciones totales del país. Si se exceptúan algunos productos, tales como los ya mencionados del sector alimenticio y algunos artículos de las industrias metalúrgicas y de fabricación de maquinaria, como vagones de ferrocarril y tubería de acero sin soldadura, no se observa ninguna tendencia concreta que apunte a una intensificación de las exportaciones procedentes del sector industrial. Es más, algunas industrias como las textiles, que ya habían conquistado mercados extranieros en épocas anteriores, han visto disminuir su proporción en dichos mercados (véase el cuadro 2).

Si bien las exportaciones de manufacturas, consideradas en conjunto, no aumentaron en proporción importante, un examen más atento de cada una de las cifras componentes revela que ello se debió en primer término a la fuerte disminución registrada por los productos metálicos básicos, que formaban habitualmente la partida más importante de este grupo. En cambio el valor de las exportaciones de artículos alimenticios a los precios del día aumentó en más de seis veces entre 1950-1951 y 1960-1961. El aumento más importante tuvo efecto en las exportaciones de productos metálicos, que fueron 20 veces mayores, a los precios del día, con respecto al período base. A su vez, el equipo de transporte y los productos minerales no metálicos aumentaron en ocho veces con respecto al promedio de 1950-1951: en este grupo se incluyen principalmente el vidrio y los materiales de construcción, entre ellos la tubería de fibra de cemento.

Las exportaciones de productos del papel también tuvieron cierto aumento, mientras que las de textiles crecieron menos que la media del total del grupo manufacturero. Las cifras anteriores tienden a confirmar el hecho de que los productos de las industrias pesadas han progresado con mayor rapidez que los de las industrias tradicionales de exportación, si bien los primeros sólo siguen representando un porcentaje bastante limitado dentro de todo el grupo.

Según los datos de la Clasificación Comercial Mexicana,² la exportación de los principales productos manufacturados ascendió a 117 millones de dólares en 1962. Esta cifra no comprende aquellos productos cuyo valor era muy bajo, y puede por tanto considerarse bastante aproximada a la del total de las exportaciones de manufacturas. El valor indicado representaría aproximadamente el 15% del total de las exportaciones mexicanas y ha permanecido relativamente estable con respecto al de 1961, ya que las exportaciones de manufacturas sólo aumentaron en poco más de 1% durante este período.³

Dentro de este total, el grupo más importante corresponde a los textiles, cuyas exportaciones se elevaron a más de 36 millones de dólares en 1962, seguidos por los productos químicos y farmacéuticos que representan casi 20 millones de dólares. El grupo de alimentación viene después con 16 millones de dólares, y le siguen los productos de metales básicos y otras materias primas elaboradas.

Dentro del grupo textil, las partidas principales corresponden a las exportaciones de henequén y sus productos, que pasaron de 20 millones de dólares, seguidos por los tejidos de algodón, que en 1962 representaron unos 6 millones de dólares. La partida principal del grupo químico consistió en hormonas sintéticas o naturales, cuyas exportaciones fueron de unos 15 millones de dólares. En la categoría de los alimentos hubo una mayor diversificación en las exportaciones y las más importantes fueron las de fresas preparadas con azúcar, piñas, abalones en conserva, jugo de naranja y extracto de café envasado. Las exportaciones de productos de

² Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, Departamento de Estadísticas Económicas. La Clasificación Mexicana no comprende, como sí la CIU, el azúcar refinado, los camarones congelados y otros artículos semejantes.

³ La discrepancia aparente con la cifra antes citada se explica por la diferencia de clasificación y por el hecho de que sólo se presentan los productos principales. Debido precisamente a las cifras tan detalladas de que se dispone por productos se ha creído útil presentar también estos datos.

Cuadro 2

MEXICO: CAMBIOS DE ESTRUCTURA EN LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS

CIU 2-3	Porcentaje respecto de las exportaciones totales de manufacturas		Variación en el valor de las exportaciones a los precios del día (1950-1951=100)
	1950-1951	1960-1961	1960-1961
20 Industrias manufactureras de productos alimenticios	9.1	32.2	675.2
21 Industrias de bebidas	0.1	0.3	600.0
23 Fabricación de textiles	10.6	9.3	167.5
24 Fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles ..	0.7	1.1	291.2
25 Industrias de la madera y del corcho....	3.3	0.8	47.7
26 Fabricación de muebles y accesorios	0.1	0.1	218.2
27 Fabricación de papel y de productos de papel	0.5	1.4	493.5
28 Imprentas y editoriales			
29 Industria del cuero y sus productos	0.7	0.4	100.7
30 Caucho y productos del caucho	—	—	137.5
31 Sustancias y productos químicos	6.4	6.8	202.4
32 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	7.5	9.0	228.5
33 Fabricación de productos minerales no metálicos	0.5	2.2	836.7
34 Industrias metálicas básicas	58.4	27.5	89.6
35 Fabricación de productos metálicos, excepto la maquinaria y equipo de transporte	0.3	3.8	2,054.9
36 Fabricación de maquinaria, excepto la eléctrica	0.6	1.9	613.6
37 Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos	0.3	0.2	148.2
38 Fabricación de material de transporte	0.3	1.3	839.3
39 Industrias manufactureras diversas	0.6	1.7	532.2
Total CIU 2-3	100.0	100.0	190.1

metales básicos se repartieron entre el cobre electrolítico y las láminas y tubería de acero, mientras que las de otras materias básicas consistieron principalmente en resinas y aceite esencial de limón.

El aumento relativamente pequeño que registró el valor de las exportaciones entre 1961 y 1962 se debió a la baja experimentada por las de alimentos elaborados y productos metálicos para uso industrial y agrícola. También dentro del grupo de textiles, si bien se registró un aumento global del 2.3%, las exportaciones de tejidos de algodón bajaron en casi un 24% durante este período.

Durante la primera mitad de 1963 las exportaciones parecieron recobrar el terreno perdido, aumentando en casi un 20% con relación al primer semestre de 1962. Casi todos los grupos contribuyeron a este incremento, distinguiéndose en forma espectacular los productos de metales básicos y los materiales de construcción, que tuvieron aumentos del 363 y el 74% respectivamente, en relación con el período anterior. Fueron muy pocos los grupos en que el valor de las exportaciones resultó inferior al de 1962, entre ellos los textiles, los productos mecánicos y farmacéuticos y los artículos de vidrio. (Para una enumeración detallada de los principales productos, véase Estados Unidos Mexicanos, Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística, Oficina de Comercio Exterior. Valor de los principales productos manufacturados exportados por México, 1961 y 1962).

PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES

Durante los 10 años últimos las exportaciones mexicanas han mostrado tendencia a una diversificación de conjunto, lo que hace a la economía menos vulnerable a las fluctuaciones de la demanda y de los precios que cuando sólo se exporta un número limitado de productos primarios, en especial de origen agrícola y minero. Aumentaron apreciablemente las exportaciones de alimentos, algunos de los cuales no pueden considerarse propiamente como productos manufacturados, ya que sólo se les somete a un mínimo de elaboración que les permita entrar en el comercio de exportación, por ejemplo, las fresas y los camarones, que en realidad no podrían resistir un transporte de larga duración en su forma natural. Aparte estas consideraciones sobre lo que constituye un producto manufacturado, es indudable que las exportaciones mexicanas abarcan hoy una serie mucho más amplia de artículos que en el pasado, y es probable que aumente también la exportación de productos manufacturados más complejos a medida que vaya progresando el proceso de industrialización. Se han citado ejemplos de ventas de productos industriales pesados tanto dentro de la región latinoamericana como fuera de ella. Sin embargo, y aunque ello demuestre la posibilidad de que México sea capaz de competir en los mercados extranjeros, la exportación de estos artículos no representa todavía un valor de importancia dentro de la exportación total de manufacturas. Todo el grupo de productos manufacturados sólo representa en realidad de un 15 a un 20% de las exportaciones totales, cifra que no es mucho mayor que la de hace 10 años. Esto indica la necesidad de un esfuerzo común por parte de las distintas empresas para aumentar sustancialmente el nivel actual de las exportaciones industriales con la ayuda del Gobierno, que ha anunciado su propósito de seguir una política de estímulo a la exportación.⁴ Una actuación de este tipo exigiría que se hiciera un análisis detallado, producto por producto, de los mercados que podrían importar artículos mexicanos de exportación, y que se tomaran disposiciones para organizar e impulsar la venta de los mismos en los países extranjeros. Otro aspecto que cae fuera del presente estudio es el de las restricciones a la importación que muchos países imponen y que han de ser objeto de discusión en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo.

No se hace aquí referencia especial alguna a las posibilidades de exportación a la zona latinoamericana de libre comercio, dado que este intercambio se efectuaría a base de un sistema de preferencias, otorgadas recíprocamente por los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre

⁴ Véase sección E sobre la Política de Fomento de las Exportaciones en el libro "Manufacturas y Semimanufacturas de Exportación de los Países en Vías de Desarrollo", pág. 403.

Comercio. Debe señalarse no obstante que México parece estar en excelente situación para colocar sus productos industriales en la región de la ALALC, así como en otros países latinoamericanos. La creación de una tradición exportadora de productos manufacturados que podría originarse con este intercambio sería un elemento de valor positivo en cuanto a la obtención de la experiencia necesaria sobre los problemas del comercio internacional y facilitaría los tratos futuros con posibles clientes de los países altamente desarrollados. Las posibilidades de exportación a otros países en vías de desarrollo, además de los de la América Latina, no debe tampoco pasarse por alto, ya que muchos de ellos podrían absorber los artículos industriales que no producen por sí mismos. México ha tenido alguna experiencia en este comercio, especialmente con Indonesia, y podrían estudiarse con resultados útiles las posibilidades de exportar a otros países. Esta etapa intermedia de las exportaciones a los países en vías de desarrollo, que podría llamarse "infancia del comercio de exportación", pudiera muy bien ser el preludio de un intercambio de mayor madurez con aquellos países altamente desarrollados que poseen la mayor parte del poder adquisitivo del mundo y que podrían absorber cantidades importantes de productos industriales.

Siguiendo la tendencia del conjunto de las exportaciones mexicanas, las de productos manufacturados han experimentado una mayor diversificación en el decenio último, con productos que actualmente entran en el comercio exterior y que hace 10 ó 15 años no eran exportados y ni siquiera fabricados en determinados casos. Aunque la expansión en términos absolutos de las exportaciones industriales no ha sido aparatosa, esta tendencia a un comercio de exportación más equilibrado es digna de atención, ya que constituye la base que puede dar lugar a nuevas exportaciones industriales en los próximos años. Debe recordarse a este respecto que algunas de las nuevas industrias creadas durante el decenio de 1950 a 1960 exigen cierto período de maduración y consolidación en el mercado interno antes de lanzarlas a un programa de exportaciones. A juzgar por los últimos datos, correspondientes a 1963, parece ser que se encuentra en marcha un incremento notable de exportaciones industriales en muchos artículos que hasta ahora apenas se exportaban o no se exportaban en absoluto. El estímulo inmediato de esta expansión parece estar en la zona latinoamericana de libre comercio, en la que México desarrolla una activa política de fomento comercial merced a la cual consiguió aumentar sus exportaciones en más del 100% entre 1961 y 1962. El mercado de los Estados Unidos ha constituido también tradicionalmente una salida para los productos manufacturados mexicanos, si bien en cantidades relativamente pequeñas dada la magnitud del mismo, pero está teniendo éxito la orientación hacia la exportación de productos muy solicitados en aquel país, tales como alimentos elaborados, camarones y otros crustáceos y pescados de diversas clases, fresas, frutas en conserva y jugos de frutas. En cambio las exportaciones de textiles y de algunos productos de la industria metalúrgica, así como las de metales no ferrosos, no han tenido tanto éxito, debido a la escasez de la demanda.

Una vez logrado el acceso a los mercados, tanto dentro de su región como en el resto del mundo, la industria mexicana estaría en condiciones de suministrar cantidades bastante más elevadas de productos industriales a precios competitivos. Ejemplo de lo que México puede ofrecer hoy es la lista presentada en ocasión de la tercera reunión de las negociaciones de la ALALC, que comprende productos de las industrias mecánica, química y otras del sector pesado, además de aquellos de las industrias tradicionales. (Véase Comité Intersecretarial Mexicano de Exportación de "La Lista de Pedidos" 1963.) El volumen y el valor de los productos disponibles para la exportación son realmente de una magnitud considerable y podrían hacer que aumentara en varias veces el nivel actual de las exportaciones. La existencia de excedentes exportables de tal volumen puede explicarse por la estrechez del mercado nacional que, pese a ser grande en términos absolutos, no dispone aún de un poder adquisitivo lo bastante bien repartido para absorber plenamente la capacidad instalada. Este exceso de capacidad puede existir especialmente en aquellas industrias en que las consideraciones tecnológicas imponen una escala económica mínima que es superior a las necesidades actuales del mercado nacional. La

expansión del mercado por medio de las exportaciones puede contribuir a rebajar los costos de producción y a hacer que esas industrias pudieran competir en los mercados de exportación. Podrá alegarse que una vez que el consumo interior crezca lo suficiente, las exportaciones habrán de contraerse o de suprimirse. Ello, sin embargo, no es necesariamente exacto, ya que una vez se hayan conquistado mercados extranjeros y se establezca una tradición exportadora, seguirá conservándose ésta y el mercado interior podrá ser atendido a su vez mediante la ampliación de la capacidad productiva.

Parece razonable afirmar que México debe explotar al máximo las relativas ventajas de que disfruta actualmente en el mercado mundial, y de las que es de creer que seguirá disfrutando en el futuro, consistentes principalmente en una gran disponibilidad de mano de obra y en una riqueza de recursos naturales y de materias primas tanto agrícolas como mineras. La elaboración de tales materias primas para transformarlas en productos industriales cada vez más complejos y con un alto porcentaje de valor agregado, y la utilización de la mano de obra disponible, a la que puede darse la capacitación que sea preciso, ofrecen una amplia perspectiva de producción industrial que podría abrirse paso en el comercio exterior. México goza de una situación favorable por lo que se refiere al costo de la mano de obra y al de las materias primas, y es de creer que podría reducir su elevado margen actual de beneficio a cambio del mayor volumen de producción que reportaría un comercio exterior activo.

En la creación de nuevas fábricas, llevada a cabo en los últimos años, puede observarse cómo sigue adelante el proceso de ampliar los cimientos industriales y de añadir a los artículos acabados una proporción cada vez mayor de productos intermedios manufacturados en el país. Estas nuevas fábricas, además de satisfacer las necesidades del mercado interior, tendrán también capacidad suficiente para exportar, y así ha ocurrido recientemente con la producción de caféina y seguramente ocurrirá con la proyectada producción de caprolactama, que es la materia prima para fabricar fibras de nylon, y para fabricar poliésteres, que permiten obtener fibras de dacrón. El mejoramiento conseguido en la calidad de las materias primas ha beneficiado también a la industria del vidrio, que ha logrado aumentar sus exportaciones además de servir al mercado nacional.

Continuarán las exportaciones de perfiles de acero y tubería de acero sin costura, siendo posible que aumenten. Estos artículos se fabrican de acuerdo con las normas de la Oficina Mexicana de Medidas, de la *American Society for Testing Materials*, y del *American Petroleum Institute*, y están por tanto en condiciones de responder a los estrictos requisitos del mercado de exportación. La capacidad productiva actual es de 150,000 toneladas de tubería de acero sin costura, y la fábrica que las produce es la mayor de este tipo que existe en la América Latina.⁵ La producción comprende diversos tipos destinados a la industria del petróleo, como tubos para perforación, tubos para cubiertas y tubería y conducciones de petróleo, además de otros tipos de tubería. Estos artículos han sido ofrecidos a precios que compiten con los del mercado internacional en los Estados Unidos, Alemania, Venezuela, Brasil, Cuba, Argentina, Bolivia, Chile y Perú. México ha exportado también vagones de ferrocarril, especialmente furgones para las empresas ferroviarias de los Estados Unidos, y ha participado con éxito en varios concursos internacionales para el suministro de tales furgones.⁶ Una de las dificultades con que se tropezó en este terreno fue el elevado costo del transporte marítimo, ya que el precio del producto mexicano en sí es un 18% aproximadamente más bajo que el precio medio internacional.⁷ La empresa triunfó en un concurso internacional convocado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para la adquisi-

⁵ Tubos de Acero de México, S. A., "Algunos datos sobre las instalaciones de TAMSA".

⁶ Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S. A., documento presentado al XI Congreso Panamericano, ciudad de México, 18-31 de octubre de 1963.

⁷ Memoria del I Seminario de Fomento a las Exportaciones, op. cit.

ción de 460 vagones de carga en 1955, y en 1956 se le adjudicó otro contrato para 500 vagones en competencia con firmas extranjeras. Debe señalarse que si bien en los primeros años era relativamente bajo el porcentaje de materiales del país, en la actualidad el 78% de las piezas es de origen nacional, y el 22% restante, que es objeto de importación, se compone principalmente de ejes y ruedas que aún no fabrica la industria mexicana.

México ha exportado también a los Estados Unidos autobuses interurbanos por un valor total de 28.5 millones de pesos y ha recibido nuevos pedidos por un total de 180 unidades valoradas en 57 millones de pesos. Estas ventas tuvieron efecto una vez que la Comisión de Comercio Interestatal de los Estados Unidos concedió la autorización necesaria para que los autobuses mexicanos circularan en dicho país.⁸ Existen buenas perspectivas de aumentar las exportaciones de madera contrachapada. México ha exportado también urea a regiones de fuera de la América Latina, y goza de ventajas en materia de costos que pueden hacer factible en el futuro la exportación de productos como el polietileno, el butadieno y el metanol. Las nuevas fábricas de caféina y de caprolactama se han instalado también con vistas a exportar una parte de su producción. Debe sin embargo tenerse en cuenta que para algunos productos químicos la oferta mundial es superior a la demanda, lo que influye en el sistema de fijación de precios. Las exportaciones de hormonas han sido siempre grandes, pero incluso el nivel actual de las mismas podría llegar a duplicarse.

En la industria de elaboración de alimentos México ha desarrollado rápidamente una producción diversificada y han ido aumentando sus exportaciones de fresas, jugos congelados de frutas cítricas, piña en conserva, café soluble, camarones congelados y otros mariscos y pescados. Un estudio reciente⁹ indicaba que el comercio de estos productos se verifica principalmente en sus formas fresca y congelada, más bien que en conserva. Ello refleja la proximidad del mercado de los Estados Unidos y su preferencia por el primer tipo de productos, en tanto que las exportaciones al mercado europeo se componen en gran medida de alimentos en conserva.

Aunque el grado de elaboración de algunos de estos alimentos es algo limitado si se le compara con productos manufacturados más complejos, merece especial mención el rápido crecimiento de sus exportaciones. Las de fresas casi han triplicado su volumen durante los últimos diez años, habiéndose efectuado en su mayor parte a los Estados Unidos, cuyos compradores institucionales representan un mercado importante para las fresas preparadas con azúcar y el puré de fresas. El hecho de que la cosecha mexicana madure en época más temprana ha sido un factor importante para poder entrar en el mercado de los Estados Unidos, si bien las perspectivas de una mayor expansión se ven limitadas por los intentos de imponer restricciones a las importaciones de estos productos. México también habría de poder aumentar sus exportaciones de jugos cítricos, particularmente de jugo de naranja congelado, para el cual existe una creciente demanda en los Estados Unidos y el Canadá y en el Reino Unido y otros países europeos. La industria mexicana, que utiliza algunos de los métodos más modernos de elaboración, debería poder competir con éxito con otros países productores. Según el estudio ya mencionado,¹⁰ con el mayor costo de producción en Florida y California, y la enorme demanda de fruta de Florida con fines de elaboración, la cosecha californiana es destinada en proporción cada vez mayor a su consumo en forma de fruta fresca, lo cual hace posible la penetración del mercado estadounidense por las frutas cítricas elaboradas. Las exportaciones de piña en conserva procedentes de México, que ya se elevan a unos 4 millones de dólares al año, podrían también incrementarse en vista de la elevada

estructura de costos de la industria de la piña hawaiana, unida a la situación altamente oligopolística que prevalece en ella.¹¹ El café soluble es otro producto cuyas exportaciones van unidas a la creciente demanda en los países altamente desarrollados de los llamados "alimentos cómodos". En 1962 aumentó bruscamente el valor de las exportaciones de este producto, valor que pasó de un millón de dólares. Los camarones congelados han constituido tal vez el ejemplo más notable de aumento de las exportaciones, que alcanzaron unos 45 millones de dólares al año en 1961 y 1962. Debido a un rápido incremento del consumo estadounidense, que dejó atrás a su propia producción, México ha sido uno de los principales beneficiarios de esta tendencia, que, según un informe especial sobre la industria respectiva de los Estados Unidos, tiene todas las trazas de persistir, ya que las perspectivas de un aumento importante de la producción de ese país no parecen ser muy favorables.¹²

La producción y exportación de metales no ferrosos, en especial de plomo y cinc, decayó considerablemente en el periodo de la posguerra, debido al escaso aumento del consumo mundial, a la consiguiente debilidad de los precios y al sistema de contingentes impuesto por los países importadores. Sin embargo quizá sea posible, a medida que la industria mexicana progresa en su integración, fabricar productos intermedios tales como perfiles, sobre todo de cobre y latón, para la exportación. Aunque sea difícil entrar actualmente en el mercado de los países altamente desarrollados, podría empezarse por el mercado latinoamericano, que aún importa cantidades considerables de productos intermedios, así como de cobre, plomo y cinc en bruto. México, que ha desarrollado notable capacidad en los últimos años en la producción de cable y alambre, podría entrar con éxito en el mercado de esta región y utilizar su producción para el mercado regional como medio de conseguir experiencia y práctica manufacturera, aprovechando a la vez los periodos de escasez de oferta para tomar posiciones en importantes mercados de exportación¹³ de fuera de dicha región. A ello debe añadirse que una liberalización de la política comercial de estos últimos contribuiría significativamente a sus probabilidades de introducirse en dichos mercados.

Además de cobre electrolítico, se han exportado también artículos fabricados con cobre y aleaciones del mismo a base de un estricto control de la calidad, dando por resultado la aceptación de productos tales como conductores eléctricos para la industria, las comunicaciones y el hogar en los mercados centroamericanos y sudamericanos.¹⁴

En algunos casos se han realizado exportaciones como consecuencia de acuerdos de compensación, en virtud de los cuales se autoriza la importación de algunos artículos con la obligación de llevar a cabo una exportación del mismo valor; entre los productos así exportados figuran los siguientes: algodón en rama, hilados y tejidos de algodón y sus manufacturas, miel, tabaco, espato flúor, piña en conserva, aceite esencial de limón, resinas y colofonia, camarones y otros. Este tipo de comercio aspira sobre todo a sacar partido de las relaciones de los importadores con grandes organizaciones de venta de los países altamente desarrollados, al objeto de colocar productos mexicanos en el extranjero en cantidades equivalentes a las que se importan.

Otros acuerdos no cubiertos por convenios de compensación permiten la importación de ciertas materias básicas, tales como el amoníaco licuado, con la obligación para la empresa de exportar después una cantidad de abonos igual a la de las materias importadas. De esta manera la importación de abonos se realiza a través de una compañía que a su vez los producirá en un futuro próximo mediante procedimientos más modernos y que simultáneamente creará un mercado de exportación para ellos.

11 Ibid.

12 Departamento del Interior de los Estados Unidos. Informe Científico Especial, No. 308, de junio de 1959, citado en *Exportaciones Latinoamericanas de Productos Manufacturados*.

13 *Exportaciones Latinoamericanas de Productos Manufacturados*, op. cit.

14 Nacional Financiera, S. A., *Informe Anual 1962*, México, D. F.

8 Ibid.

9 *Exportaciones Latinoamericanas de Productos Manufacturados*, publicado por la Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos, 1 de julio de 1963.

10 *Exportaciones Latinoamericanas de Productos Manufacturados*, op. cit.