Participación de la Banca en las Operaciones de Exportación*

Por Arturo Bueno y Urquidi

En la presente etapa del desarrollo económico de nuestro país la expansión de nuestras exportaciones representa uno de los fundamentales objetivos a alcanzar tanto por el Estado como por el sector privado. Ciertamente, en los últimos años, nuestras ventas al exterior crecieron de 900 millones de dólares alcanzados en 1962 a 1,025 millones de dólares el año próximo pasado; pero también hay que tener en cuenta que nuestras importaciones aumentaron con mayor celeridad, pues pasaron de 1,145 millones de dólares, hace dos años a 1,500 millones de dólares en 1964.

En esa virtud es notorio que nuestra balanza comercial está registrando déficit crecientes, que ha sido posible soportar sin menoscabo del crecimiento general del país, gracias a las entradas de divisas por cuenta del turismo y al flujo del capital externo público y privado.

Sin embargo, es obvio que debemos realizar un esfuerzo máximo para aumentar nuestras ventas al exterior y esto es factible dada la actual diversificación de nuestra capacidad productiva, que se refleja en la composición de las exportaciones. En efecto, según datos oficiales, los productos tradicionales de exportación no representan ya más de la tercera parte del valor global de las entradas de divisas por este concepto. Al mismo tiempo, las materias primas y los productos alimenticios, que aparecieron en nuestra lista de ventas al exterior en el último quinquenio, y las manufacturas y semimanufacturas llegan a representar, aproximadamente, el 60% de nuestras ventas al exterior.

Desde hace algún tiempo, México se afana por eliminar los obstáculos que entorpecen la colocación de nuestros productos en el exterior. En reuniones internacionales, tales como la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, celebrada el año pasado en Ginebra, intentamos, en unión de los demás países en vías de desarrollo, convencer a los centros industriales del mundo, para que procedieran a eliminar las trabas arancelarias y cuantitativas, que impiden el comercio de exportación de los países menos desarrollados y propugnamos por un tratamiento preferencial, sin reciprocidad, para nuestras exportaciones de manufacturas y semimanufacturas. En el ámbito regional logramos que el Banco Interamericano de Desarrollo estableciese el programa de financiamiento de las exportaciones intrarregionales de bienes de capital y, al nivel nacional, hemos presenciado hace dos años la creación, bajo los auspicios de nuestro banco central, del Fondo para el Fomento de las Exportaciones Mexicanas de Productos Manufacturados.

Este último ha aumentado el volumen de sus operaciones y ha liberalizado las condiciones de sus actividades. Con el fin de estimular una mayor participación de la banca privada —tanto de los bancos de depósito como de las sociedades financieras— en el financiamiento de las ventas al exterior de nuestras manufacturas, se efectuaron diversas modificaciones en la reglamentación de operaciones del Fondo. Las nuevas modalidades suprimen el requisito de garantía bancaria del exterior para el otorgamiento de dichos créditos, modifican la tasa de descuento de las inversiones autorizadas de acuerdo con el plazo de las operaciones, y fijan una serie de plazos razonables para distintas clases de manufacturas, incluyéndose en estas últimas "todo tipo de productos que hayan sido objeto de un proceso de elaboración importante" como se dice expresamente en la circular 1513 del Banco de México.

Además, las autoridades fiscales están aliviando gradualmente la carga impositiva que gravita sobre nuestras exportaciones tradicionales, sustituyendo el anticuado sistema de impuestos sobre exportación por los impuestos sobre utilidades de las empresas productivas y exportadoras. Y, a la vez, se realizan esfuerzos, todavía muy modestos, tendientes a ampliar nuestros contactos comerciales directos con el extranjero, a través de los consejeros comerciales adscritos a nuestras embajadas en distintas partes del mundo. En fechas muy recientes, como aconteció en la última Junta General del Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada, tuvimos la oportunidad de escuchar las declaraciones de los más altos funcionarios del sector público, en el sentido de que nuestro Gobierno está trabajando en la elaboración de un programa amplio y bien integrado, para eliminar muchos de los obstáculos que afectan negativamente a nuestro comercio exterior. Las iniciativas antes descritas son de gran utilidad e interés para

* Ponencia presentada en la mesa redonda sobre el fomento de las exportaciones mexicanas, celebrada en la XXXI Convención de la Asociación de Banqueros (Mazatlán, 25 de marzo de 1965).

nuestra economía, pero, a mi modo de ver, necesitan ser aceleradas, ampliadas y fortalecidas a la mayor brevedad posible. Mi posición se funda en el convencimiento de que nuestras medidas vigentes y planeadas, no resisten comparación alguna con los programas que elaboran en estos momentos los países industriales, los cuales, también, intensifican sus ofensivas comerciales en donde les es posible.

Así, en los Estados Unidos, el presidente Johnson declaró, en su último mensaje sobre la balanza de pagos, que es partidario de un programa vigoroso del fomento de exportaciones, a través de la campaña comercial en el exterior, financiada con los fondos federales; la expansión de un programa de financiamiento de las exportaciones manufactureras, plenamente competitivo, y la lucha por eliminar las barreras para las exportaciones de los Estados Unidos, tales como los fletes discriminatorios en el tráfico marítimo. Hace menos de dos semanas los exportadores norteamericanos pidieron, en audiencias celebradas en el Senado de ese país, que se estableciera un nuevo fondo de 500 millones de dólares para financiar las ventas norteamericanas en el exterior, especialmente las que se efectúan a los países en desarrollo, a pesar de que, como es bien sabido, el Export-Import Bank de Washington tiene acceso a recursos financieros inmensos dedicados a este fin, sin mencionar el sistema de garantías contra toda clase de riesgos de que dispone el exportador norteamericano.

En Gran Bretaña, en adición a las actividades del Export Credit Guarantees Department, cuyas facilidades permiten desde hace muchos años a los exportadores nacionales extender créditos de exportación hasta por 10 años con garantía oficial, el Ministerio del Tesoro puso en vigor, a mediados del mes de enero de este año, el llamado Export Rebate Order, *que ofrece a los exportadores de todas las clases de productos la devolución de una parte de los impuestos internos indirectos que gravan distintas etapas de producción de los bienes objeto de exportación. Se estima que los exportadores británicos recibirán de esta manera subsidios de exportación equivalentes a 200 millones de dólares al año.*

La ayuda a los exportadores se va expandiendo a los países que anteriormente no la conocían, revistiendo principalmente la forma de tasas de interés preferenciales, apoyadas por las autoridades monetarias, y la ampliación de los plazos de crédito permisibles aseguradas contra todos los riesgos a un costo pequeño. En el Japón funciona el Departamento de Seguros de Crédito en la Secretaría de Industria y Comercio; en Australia, por ejemplo, las exportaciones de manufacturas a nuevos mercados, principalmente con destino a Asia, han aumentado en 30%, dos años después del establecimiento de la Export Payments Insurance Corporation juntamente con la devolución de ciertos impuestos al productor.

Todos los comentaristas que se ocupan actualmente de este tema en la prensa financiera internacional, subrayan que los éxitos logrados se deben no solamente a las condiciones muy liberales que se ofrecen a los exportadores, sino a la cooperación continua entre la banca privada y la estatal y a la ausencia de las trabas burocráticas en los procedimientos seguidos por los organismos gubernamentales encargados de ayudar al exportador y su agente financiero de primera instancia, el banco comercial.

Las experiencias citadas comprueban, sin lugar a dudas, que ya no basta poder producir en términos de competencia, en lo referente a costos, precios y calidad para colocar un determinado producto en los mercados internacionales, pues el problema de crédito se está volviendo tan importante como todos los demás aspectos del comercio exterior, y así se reconoció en una de las recomendaciones adoptadas en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Ginebra. En ella se pidió al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que hiciera, sin demora, un estudio sobre la utilización real y potencial de los créditos de los proveedores y del seguro de crédito, comprendiendo también las disposiciones en materia de redescuento, como medio del financiamiento del comercio entre los países en desarrollo y sus efectos en la competencia entre las exportaciones de los países desarrollados y las de aquéllos que todavía se encuentran en proceso de desarrollo. En la misma Conferencia de Ginebra, varios países con un nivel de desarrollo semejante al de México, pidieron, desafortunadamente sin éxito, que los países industriales, que tienen gran experiencia en este campo, ayuden al resto del mundo para establecer, promover y fortalecer, a niveles nacional y regional, los organismos de seguro de créditos para el comercio exterior y que otorguen su asistencia técnica con el fin de mejorar los mecanismos de financiamiento de exportación existentes, ya que los países en desarrollo, para ampliar sus exportaciones de manufacturas y semimanufacturas, no solamente tienen que ofrecer sus productos en condiciones de competencia de precios y calidad, sino también reduciendo los riesgos del pago mediante la implantación de los seguros adecuados.

Como ya he dicho, México está haciendo esfuerzos para poder ampliar su corriente de exportaciones, pero se trata de una serie de medidas parciales y no bien integradas entre sí. Ante la carrera por conquistar los mercados, que caracteriza con creciente fuerza el comportamiento de los países comerciales industriales, sería quizás conveniente pensar en la aceleración y en la expansión de los programas nacionales de fomento de exportaciones. Para lograr tal propósito sería necesario, a nuestro juicio, lo siguiente:

a) Analizar las experiencias de los dos primeros años del funcionamiento del Fondo para el Fomento de las Exportaciones Mexicanas de Productos Manufacturados, así como las del Programa Regional del BID, en el mismo campo, planteando, entre otros, el problema de financiación de pre-exportación mediante créditos destinados a capital de trabajo para la producción de bienes de exportación asegurada.

b) Profundizar con urgencia el conocimiento en México de los mecanismos de promoción del comercio exterior, en lo concerniente a las modalidades de su financiamiento, en los países de economías avanzadas.

c) Adaptar el programa nacional y el regional del BID a nuevas condiciones, e instar al BID a que extienda el financiamiento a las exportaciones de manufacturas latinoamericanas al resto del mundo.

d) Insistir cerca del Banco Mundial para que elabore, en el plazo más breve posible, el estudio que le fue encomendado en la Conferencia de Ginebra y dé a sus resultados la publicidad máxima, y, finalmente

e) Insistir en que tanto nuestras autoridades nacionales como la banca privada informen, de la manera más amplia posible, a todos los interesados en el sector privado, acerca de las facilidades de financiamiento de las exportaciones y sobre los demás incentivos para los exportadores, comprendiendo en aquéllos tanto los que están en vigor como los que se creen en el futuro.