En el V Seminario sobre el Fomento de las Exportaciones, organizado por la ANIERM y celebrado del 4 al 8 de octubre, participaron, amén de otras personas, el Lic. Antonio Calderón, Subdirector del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *con el tema "Perspectivas de los Mercados de la ALALC para el Exportador Mexicano", y Francisco López Barredo, Gerente de Transportación Marítima Mexicana, quien habló sobre los "Medios de Transporte en América". A continuación insertamos los textos de ambas conferencias.*

Perspectivas de los Mercados de la ALALC para el Exportador Mexicano

Por Antonio Calderón Martínez

DESPUES de cuatro años efectivos de que las concesiones otorgadas por los países miembros de la ALALC han estado en vigor, plazo en el que los industriales de cada uno de los países han tenido la oportunidad de conocer con amplitud las perspectivas de exportación que les ofrece el resto de las naciones miembros de esa Asociación a través del contacto personal con los mercados y con competidores de otros países de la zona, parecería bien difícil aportar nuevos elementos de interés para su utilización práctica en la promoción de exportaciones.

Por ello, en esta oportunidad que nuevamente me brinda la ANIERM, y por la cual me siento muy honrado y doy mi agradecimiento a los directivos de esta Asociación, quisiera referirme en el corto tiempo de que dispongo, a destacar algunos elementos, quizás menos utilizados en los análisis del mercado de exportación, que nos permitirán estimar lo que efectivamente representan para el exportador mexicano los mercados de la zona, especialmente para hacer previsiones acerca de posibles ventas hacia ellos, tanto de productos que ya se elaboran en nuestro país como de los que pudieran producirse en un futuro cercano.

Dentro de la terminología económica, los elementos a que me he referido reciben el nombre genérico de *indicadores económicos*, puesto que sirven para indicar cuál es el desarrollo de ciertos fenómenos para tenerlos presentes al hacer decisiones de política económica, comercial o financiera.

La ALALC, integrada prácticamente por todos los países sudamericanos y México, tiene una población total cercana a los 200 millones de habitantes, es decir, casi igual a la de Estados Unidos y a la de los países del Mercado Común Europeo, donde precisamente la población numerosa ha permitido el desarrollo de grandes industrias en condiciones económicas muy satisfactorias.

Es precisamente el factor población, aunado a sus ingresos reales, lo que constituye para el industrial un elemento dinámico y fundamental, que le permite determinar qué productos fabricará para su venta y qué demanda tendrán, a fin de hacer las instalaciones adecuadas a esa demanda, hechas las previsiones del crecimiento de ésta en un plazo razonable.

La venta de productos al exterior constituye, desde este punto de vista, una extensión del mercado nacional. Ello significa que las perspectivas de venta se verán ampliadas, pues en vez de atender a una población de 40 millones de habitantes, habrá que satisfacer una demanda de 200 millones. Esto indudablemente requiere de una especial atención del industrial, pues en sus planes de fabricación deben considerarse el nuevo tamaño del mercado que se abastecerá y los problemas que significan trámites de exportación, cobros en el exterior, embarques y empaques y, sobre todo, la competencia de otros productores de muy diversas partes.

Completando este grupo de indicadores que determinan el tamaño y las perspectivas del mercado, debo hacer referencia a la tasa de crecimiento de la población, que en la región es cercana al 3% —una de las más elevadas del mundo— lo que significa un crecimiento de más de seis millones de habitantes, que año con año se agregan a la demanda que se ejerce de productos de todo tipo.

Esto nos permite afirmar que la población existente y su crecimiento natural, constituyen para el industrial uno de los factores más dinámicos para la ampliación de las plantas industriales y de las ventas de productos que en ellas se fabrican. Por lo tanto, cuando al mercado nacional se agregan los mercados de otros países, se presentan las más amplias perspectivas para obtener los mejores beneficios, si se llevan a cabo las exportaciones que se pueden realizar.

Desde luego, debe aclararse que la población referida, especialmente cuando se la compara con la de Estados Unidos y los países europeos, que tienen un elevado grado de desarrollo, no posee un alto poder adquisitivo, por tanto, a pesar de ser igualmente numerosa, no demanda la misma cantidad de productos, porque su ingreso en conjunto es bastante inferior al de la población de esas naciones.

Efectivamente, mientras en los Estados Unidos el ingreso anual por habitante es de 2,508 dólares, los de Chile, Uruguay y Venezuela —que son los más altos de la región— alcanzan una quinta parte de aquél: 520, 523 y 576 dólares anuales, respectivamente, y los del resto de los países latinoamericanos registran cifras mucho más bajas, pues el promedio para toda la región es apenas de 275 dólares anuales por habitante.

Sin embargo, cuando esa población se compara con la de México, puede decirse que hay efectivamente un mercado potencial casi cinco veces mayor que el de nuestro país.

En algunos casos como los ya mencionados de Chile, Uruguay y Venezuela, en los que el nivel de ingreso anual por persona es considerablemente superior al de México, el mercado real estaría medido más bien por el nivel del ingreso que por la población total. En otros casos, como el de Argentina y la propia Venezuela, deben tenerse en cuenta otros elementos que representan la verdadera capacidad del mercado, como por ejemplo, la proporción de la población económicamente activa frente a la población total, si ésta se dedica a actividades agrícolas o industriales, pues los ingresos son menores en la agricultura que en la industria. Además de lo anterior, debe tenerse presente la parte de la población que no significa una demanda efectiva para los productos que se elaboran, dado que vive en el campo y se dedica a producir directamente la mayoría de sus satisfactores, sin demandar, en general, los bienes de origen industrial, o que

no realiza ninguna actividad productiva, sino que depende de un trabajador cuyo ingreso debe bastar para atender a las necesidades de una familia numerosa.

En cambio, las poblaciones menores de Argentina y Venezuela demandan proporcionalmente más productos de la industria, porque existe una mayor concentración demográfica en los centros urbanos y porque solamente un bajo porcentaje de la población se dedica a la agricultura, lo que permite que el resto se emplee en actividades de más alta productividad con mayores ingresos, que pueden destinarse a la adquisición de productos de todo tipo.

Como ejemplo me permito señalar el caso de México y los de Argentina y Venezuela. Nuestro país, con una población ligeramente superior al 17% de la de América Latina, obtiene solamente poco más del 15% del ingreso total, mientras que Argentina, que tiene una población que no llega al 10% de la de la región, obtiene un 19% del ingreso y Venezuela, que representa un 4% de la población global, recibe el 10% del ingreso total. Esto señala que tanto Argentina como Venezuela tienen una capacidad de compra proporcionalmente mayor que la del mercado mexicano.

En el caso particular de Argentina, cabe subrayar que con una población inferior a la mexicana la demanda global absoluta es superior.

Los datos anteriores se ven complementados con otros claros indicadores que permiten hacer una evaluación y una caracterización del mercado de la ALALC, mediante el análisis de las cifras del comercio exterior de los países de esa Asociación.

Durante los cinco últimos años, es decir de 1960 a 1964, las importaciones globales de los países miembros de la ALALC han alcanzado cifras muy cercanas a los 6.000 millones de dólares por año. Si a esta cifra descontamos las importaciones de México, tenemos que el resto de los países de la ALALC compra anualmente más de 4,500 millones de dólares, es decir, tres veces el valor de la importaciones de México.

De este total, los ocho países restantes adquieren de la ALALC solamente 600 millones de dólares, mientras que el resto continúa comprándose en países de fuera de la región, preferentemente de Estados Unidos y Europa Occidental.

Esta significativa diferencia entre 4.500 millones de dólares de compras totales de la ALALC (excepto México), frente a los 600 millones que le abastece la región, representan indudablemente un gran mercado que puede ser satisfecho en alguna proporción por nuestro país.

Actualmente, sólo exportamos a los países de la Asociación 34 millones de dólares, lo que significa que desde que se iniciaron las operaciones comerciales al amparo de las concesiones de la ALALC, hemos podido incrementar nuestras ventas a la región en 431%. A pesar de ello, el monto de nuestras exportaciones continúa siendo muy bajo, puesto que representa apenas el 1.5% de nuestro intercambio total.

Analizadas las cifras desde otro punto de vista, es de notarse que los países de la ALALC (solamente Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Perú con cifras de 1963) adquieren de todo el mundo 642.2 millones de dólares de bienes de consumo, de los que nuestro país sólo les abastece 3.8 millones de dólares, o sea el 0.59%.

En cuanto a los combustibles, las adquisiciones de este grupo de países en todo el mundo ascienden a 394.6 millones de dólares y nuestro país les vende 0.5 millones, o sea el 0.10%.

En materias primas industriales las compras totales de los cinco países mencionados ascienden a 2,299 millones de dólares, de los que México abastece 15.6, es decir apenas un 0.68%.

Las importaciones, en conjunto, de bienes de capital, tienen un valor de 1,973.1 millones de dólares, con una aportación de México de 1.9 millones, o sea el 0.18%.

Finalmente, para completar esta evaluación y caracterización del mercado sudamericano, a fin de que sirva como un instrumento de análisis en las decisiones de los exportadores, deseo señalar un elemento más, que es el grado de desarrollo de los países de la ALALC, ya que éste determina en gran medida el tamaño del mercado y el tipo de bienes que se requieren.

La terminología utilizada por la ALALC desde hace un par de años, clasifica a los países miembros propiamente en tres categorías:

a) Los de menor desarrollo económico relativo, o sean los que así han sido reconocidos por el Artículo 32 del Tratado y las resoluciones correspondientes, que sólo son Ecuador y Paraguay, como países miembros, y Bolivia que actualmente no lo es.

b) Los de mercado insuficiente, reconocidos como tales por la Resolución 71 (III), que son Colombia, Chile, Perú y Uruguay; y

c) Los países que tienen un mayor grado de desarrollo relativo, que son Argentina, Brasil y México.

Los mercados de Argentina y Brasil, por su gran dimensión, ya que entre ambos importan globalmente como 2,000 millones de dólares al año, representan un gran atractivo para los exportadores mexicanos, como lo demuestran las actuales ventas (más del 40% del total mexicano exportado a la ALALC).

Pero indudablemente que por ser países con un desarrollo industrial similar o superior al de México, las exigencias del mercado son grandes, pues no sólo debe competirse con los productos que estos dos grandes mercados están comprando desde terceros países para satisfacer los requerimientos de su industria y de otros consumidores, sino que también en algunos casos tiene que competirse con la industria local que, como señalé antes, es tan amplia y desarrollada, o más que la mexicana.

En el caso de los países de mercado insuficiente, o sean Colombia, Chile, Perú y Uruguay y en el que consideraría también a Venezuela solamente para fines de análisis y por circunstancias fáciles de entender, no hay un atractivo individual tan amplio para nuestras exportaciones como en el caso de Argentina y Brasil, puesto que aquellos países tienen limitada su capacidad global de importación. Sin embargo, el hecho de tener un menor desarrollo industrial que México, permite afirmar que hay importantes ramas de la actividad industrial de cada uno de esos países en donde hay un atractivo especial para nuestras exportaciones, puesto que todavía demandan del exterior los productos y materias primas que requieren sus industrias, así como algunos bienes de consumo mediato o inmediato, que todavía no son elaborados internamente.

Es útil destacar que por estas circunstancias, México ha podido establecer algunas corrientes importantes de venta de ciertos productos que todavía no produce alguno o algunos de esos países.

Finalmente, el caso de Ecuador y Paraguay es de especial consideración. Por su escaso desarrollo industrial, el mercado de estos países sería atractivo, puesto que pocos productos son elaborados internamente.

Sin embargo, ese escaso desarrollo industrial determina también que el mercado sea pequeño y se demande una cantidad también reducida de productos. Pero, sorpresivamente es de señalarse que tanto Ecuador como Paraguay, con ser mercados pequeños, son atractivos para ciertos grupos de productos, porque además estos países son los que tienen las menores restricciones a las importaciones y no mantienen problemas administrativos ni de pagos.

Para terminar, voy a hacer referencia a otro aspecto que se me señaló como tema. Este tiene que ver con la protección a los países de la zona. Precisamente porque los países de la ALALC se han unido para tratar de formar una zona de libre comercio cuya finalidad es eliminar entre las naciones miembros todas las restricciones y obstáculos al intercambio comercial, mediante el otorgamiento de ventajas arancelarias y de otro tipo frente a países que no son miembros, cualquier consideración acerca de las perspectivas que pudieran presentar los países de la ALALC para la exportación, tiene, necesariamente, que ampliarse por este margen preferencial, que simplemente significa que los productos de México podrán venderse en mejores condiciones que aquellos que lleguen a los mercados de la ALALC desde países no miembros.

Lo anterior permite ver con claridad que dichos mercados son atractivos para el productor y el exportador nacional y que las ventajas de la ALALC complementan el marco para realizar todos los esfuerzos necesarios para fomentar las exportaciones hacia esos mercados.

Ello dará, adicionalmente, bases más amplias para el desarrollo económico de México, que el sector público y el privado han venido fomentando en forma conjunta, como una meta a ser alcanzada para incrementar el nivel de vida de la población, y que ha sido fielmente interpretada por este Seminario de la ANIERM al incluir el estudio de temas muy prácticos para fomentar las exportaciones hacia todo el mundo.