

El poder de compra del sector público como base de una política de comercio exterior

LIC. JOSE BRAVO SILVA

El comercio puede analizarse desde muy diversos aspectos y quizá los más interesantes, desde el punto de vista nacional, son el comercio con artículos de consumo directo, ya que afecta a la gran mayoría de la población, y el que se realiza con productos de demanda industrial.

Es común que en países en desarrollo los precios se fijen más por factores circunstanciales que por un análisis de sus costos y sucede muchas veces que los niveles que alcanzan los precios son irreversibles, o sea, que no es posible volver al precio anterior y resulta preferible al productor sostener el nivel alto de precios mediante amplias campañas de publicidad, en el caso de los artículos de consumo necesario, o bien otorgar descuentos significativos a los compradores en el caso de los productos industriales. Ahora bien, aceptando que los precios actuales significan el mayor ingreso al productor y que este alto nivel de precios margina a un gran sector de nuestra población que no participa como demandante por carecer de poder adquisitivo, habrá que establecer un mecanismo que, sin modificar inicialmente la actual estructura de precios, permita al productor un ingreso adicional derivado de mayores ventas para que, mediante el abatimiento de los precios, se permita el incremento de la demanda que generarían los sectores de la población de escasos ingresos.

En el caso de los productos industriales, el alto nivel de precios que registran provoca o incita la competencia internacional, ya sea por canales normales, como la importación directa, o por medio del contrabando, suponiendo que la calidad del producto nacional sea similar a la del producto extranjero.

Expuesto lo anterior, se considera indispensable el establecimiento de una política comercial que deberá comprender tres aspectos:

a) Consolidar el mercado interno, y para ello se requiere que nuestra industria trabaje a su máxima capacidad y los productos así obtenidos lleguen a las grandes masas de la población en condiciones de precios que les sean accesibles.

b) Sustituir las importaciones, primero con artículos competitivos de la industria nacional y, después, creando nuevas industrias que elaboren artículos que ahora se importan.

c) Exportar, crear ofertas capaces de competir en los mercados internacionales.

Para lograr el incremento de la producción de artículos de consumo directo, es requisito indispensable que el industrial tenga la seguridad de vender lo que va a producir. Ahora bien, si lo que va a producir no lesiona el mercado habitual, tanto mejor, aunque es de esperarse que a corto plazo se lesione como consecuencia de las modificaciones que se proponen en el mercado y que en la medida que el tiempo transcurra esa alteración disminuirá. Cabría aquí señalar que esa disminución estará en función de la eficiencia con que cada rama industrial pueda adaptarse a la nueva estructura comercial.

Un incremento sustancial en la demanda sólo podrá realizarlo el Gobierno federal. Pero para que ello sea posible, se requiere disponer de un mecanismo de comercialización que haga llegar los productos a costos de distribución y venta reducidos.

El Gobierno federal, una vez que disponga de un mecanismo de comercialización adecuado, podrá citar a concurso a los industriales para obtener precios bajos y buena calidad mediante la producción marginal para satisfacer esta demanda adicional. Es necesario indicar que los productos obtenidos mediante este sistema se conocerían en el mercado con nombres diferentes a los que normalmente ostentan. Con la oferta adecuada, será necesario coordinar los sistemas de distribución y venta que diversas dependencias del sector público utilizan. Sucede que cuando las compras no obedecen a un solo programa, se pierde, o mejor dicho, no se utiliza el poder de compra del sector público y, por consiguiente, no se provoca la competencia entre diversos oferentes.

Así, con el propósito de aprovechar los esfuerzos dispersos que para abaratar el costo de la vida realiza el Gobierno federal, podría primeramente ordenarse que instituciones como la CONASUPO, el ISSSTE y el Seguro Social unifiquen sus expendios al público sometiéndolos a una misma reglamentación para la compra de los productos. De conformidad con los resultados obtenidos, se unirían a este programa los expendios de otros organismos como el del Sindicato de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El programa podría ir ampliándose a la provincia conforme a los resultados obtenidos, entendiéndose que de ninguna manera se trata de crear un sistema que subsidie a los sectores de menores ingresos, pues el programa deberá subsistir con sus propios recursos, y es más, podría pensarse que en un futuro no muy lejano se vendieran acciones a los consumidores, en forma tal que funcionara como cooperativa.

Finalmente, cabe aquí señalar que una vez en operación este programa, se estará en condiciones de concurrir a las zonas fronterizas del norte del país con productos de consumo necesario y, posteriormente, una vez consolidado el mercado interno y sustituidas las importaciones, se podría concurrir al mercado internacional en condiciones competitivas.

Respecto al comercio con productos industriales, sabido es que en algunos casos el sector público genera una parte considerable de la demanda nacional, o lo que es lo mismo, posee una capacidad de compra que hasta ahora poco o nada se ha utilizado.

Es necesario utilizar esa capacidad de compra y para ello se requiere adecuar la oferta para que pueda atender a la demanda e, incluso, competir con otros proveedores externos, no sólo en cantidad y calidad, sino también en precios y condiciones de venta.

Ahora bien, sucede que generalmente el comprador, ya sea del sector público o del privado, se encuentra ante la siguiente dis-

yuntiva: o importa el producto a precio inferior al del similar nacional y con facilidades de financiamiento o bien compra en el país a precios superiores a los del producto importado y con menores facilidades de financiamiento.

Ante esta situación es poco probable que el comprador seleccione la segunda opción. Para que ello sea posible se requiere no sólo dictar medidas gubernamentales que canalicen la demanda hacia la industria nacional sino, fundamentalmente, condicionar al productor para que pueda satisfacer la demanda.

Condicionar la oferta significa que el productor nacional deberá tener un mercado garantizado para varios años, lo que le permitirá programar su producción y la adquisición de insumos y, sobre todo, adquirir recursos para financiar la producción y venta de sus artículos.

Teniendo en cuenta la capacidad de compra que genera el sector público, cabe la posibilidad de que las necesidades a satisfacer en empresas y organismos del Estado sean cubiertas con productos obtenidos de aquellas empresas que han acondicionado su oferta.

Como antes se indicó, para que una empresa acondicione su oferta requiere, entre otras cosas, de un sistema de financiamiento para producir los pedidos y financiar la venta. Cualquiera institución de crédito para conceder este financiamiento necesitará analizar la contabilidad, capacidad productora y situación financiera en general de la empresa, lo que seguramente mostrará la liquidez de la misma y su capacidad para satisfacer los pedidos que se le pudieran otorgar. El análisis de la situación anterior permitirá conocer la capacidad de producción efectiva de la empresa, la situación que guarda su administración y muchos aspectos más que podrán evitar, al conocerse, que tarde o temprano dejara de cumplir los compromisos que ahora adquiere.

El Banco Nacional de Comercio Exterior puede ofrecer a la industria nacional financiamiento para la producción de artículos destinados a sustituir importaciones. Igualmente puede aceptar la apertura de líneas de créditos ejercidos con pagarés quirografarios que expida el industrial con garantía colateral de los contrarrecibos de dependencias del sector público, o bien puede también financiar, a plazos de tres o cuatro años, las compras de artículos por parte de las instituciones gubernamentales, a semejanza de lo que hacen los proveedores extranjeros.

Con estos financiamientos que el Bancomext otorga de sus propios recursos, el industrial no sólo distrae su capital de trabajo para atender las necesidades del sector público en cuanto a sustitución de importaciones, sino que le permite una disminución en sus precios actuales que puede fluctuar entre el 3 y el 5 por ciento.

Si, como se sabe, estos tipos de financiamiento resultan atractivos para el industrial, será la fuente a la cual recurra el productor nacional y, consecuentemente, podrán conocerse las características económicas de las diversas empresas hasta llegar a integrar con ellas un consorcio de productores.

El Bancomext podría, en este caso, desempeñar un doble papel, de garantía al sector público de que existe el proveedor nacional y de garantía al sector industrial de que sus productos serán demandados por el sector público. Esto es posible en virtud no sólo de la estructura del Consejo de Administración del Bancomext, en donde tienen asiento los funcionarios del más alto nivel que intervienen en nuestro comercio de exportación, sino también los propios industriales. Además de que el Bancomext tiene reconocida experiencia en el campo del comercio exterior, no sólo entre los nacionales, sino también en el extranjero, lo que le permite canalizar recursos financieros hacia nuestras actividades productivas.

La formación de estos consorcios permitirá que las compras de insumos que cada industrial realiza pudieran sumarse y, en esta forma, gestionar ante sus proveedores nacionales y extranjeros, precios que resulten inferiores a los actuales y calidades mejores a

las que al presente reciben, con lo que indudablemente se abarataría el costo de producción. Estas compras las realizaría Bancomext a través de su filial la Impulsora y Exportadora Nacional (Impexnal).

Podrá también organizarse la producción de partes que resultan comunes a todos los industriales del ramo, por conducto de una empresa en la que participarían como accionistas los miembros del consorcio.

Como en ningún caso se trata de coartar la libertad de empresa de los industriales, cuando se presente una demanda se pondrá a concurso entre los miembros del consorcio, buscando que entre ellos y mediante la competencia, se produzca la especialización y, por ende, el abatimiento de costos de producción.

Una ventaja adicional que puede lograrse con este sistema, será el establecimiento por parte de los industriales, de normas de calidad y, consecuentemente, la uniformidad de la producción nacional.

Antes de continuar, cabe señalar que cuando se menciona el financiamiento que ofrece el Bancomext, se supone que lo realiza con recursos propios y externos a tasas de interés inferiores a las que ofrece la banca privada. Si este financiamiento para la sustitución de importaciones se realizara con recursos del FOMEX (Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados), los precios de los artículos nacionales serían más bajos.

Con base en lo anterior, y sin disponer de recursos del FOMEX para el financiamiento de este sistema, puede estimarse que la oferta acondicionada en los términos anteriores abatirá sus precios de venta en porcentajes que varían entre 30 y 50 por ciento, con lo cual se logrará colocar los artículos nacionales en nivel de precios similar al de los importados.

Cabría aquí hacer una reflexión. Actualmente una parte importante de la demanda nacional se satisface con productos de importación que se adquieren con financiamiento externo y con ello se contribuye al desequilibrio de la balanza comercial y al incremento de la carga de la deuda externa en el renglón de pago de intereses por concepto de financiamiento externo. Otra desventaja de esta forma de operar consiste en impedir la cabal utilización de nuestra capacidad de producción y, sobre todo, se dejan de abrir fuentes de trabajo que son indispensables en las actuales condiciones de nuestra economía, además de que se retarda la capacitación de la industria nacional para su concurrencia a los mercados internacionales.

Ahora bien, si se consumen productos nacionales, el desequilibrio de la balanza comercial es sólo por los insumos importados y en el caso de la deuda externa cabría la posibilidad de que los financiamientos que requiere este sistema se hicieran con recursos del FOMEX, con lo cual se eliminaría la presión sobre la balanza de cuenta corriente que ejerce el servicio del financiamiento externo. Otras ventajas serían el permitir un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de nuestra industria con el consiguiente aumento de las fuentes de trabajo e igualmente se capacitaría a la industria para concurrir en condiciones de precio y financiamiento a los mercados internacionales.

Quienes han estudiado el principio de aceleración en la economía mexicana estiman que en el ramo industrial la inversión de una unidad genera nueve, o lo que es lo mismo, al invertirse en México para la producción de un artículo determinado se requiere mano de obra, materias primas, pago de impuestos, tanto por los trabajadores como por la empresa, utilización de servicios, etc., que tienen una amplia repercusión en nuestra economía.

Conforme a lo antes expuesto, se considera que la aplicación de un sistema como el que se describe, tanto para el comercio de artículos de consumo directo, como para el comercio de artículos de consumo industrial, podrá abaratar sus precios primeramente mediante la consolidación del mercado interno, posteriormente sustituyendo las importaciones y, finalmente, capacitando nuestra oferta para la concurrencia a los mercados internacionales.