

Desarrollo regional, exportaciones y fomento artesanal

(Ponencias presentadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., en el I Congreso Nacional de Desarrollo Regional y Comercio Exterior.)

NOTICIA

Entre los días 31 de agosto y 4 de septiembre se celebró en la ciudad de México el I Congreso Nacional de Desarrollo Regional y Comercio Exterior, organizado por la Secretaría de Industria y Comercio, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y el

Consejo Nacional de Fomento Industrial y Desarrollo Regional. En la "Sección Nacional" de este mismo número de Comercio Exterior se recoge una nota que resume las principales conclusiones del Congreso. Aquí, se reproduce el texto de las tres ponencias presentadas a ese Congreso por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

PRIMERA PONENCIA

El desarrollo económico regional como base para el fomento y diversificación de las exportaciones

LIC. GONZALO MORA ORTIZ

RESUMEN

Con apoyo en los datos de la estadística oficial sobre el Comercio Exterior de México de los años 1968-70, se demuestra en este trabajo que los ingresos de la exportación dependen de la actividad económica que desarrollan unas cuantas entidades de la república y que por tanto, los frutos y ventajas que se esperan de una expansión de las ventas al exterior se derramarán en las áreas ya privilegiadas, como son el Distrito Federal y zonas circunvecinas, y en otros estados que hasta ahora participan con volúmenes estables o crecientes en la exportación mexicana.

El cuadro que se presenta permite ver que 13 entidades del país absorben más del 80% del tonelaje y del valor de las exportaciones totales y que sólo el Distrito Federal se lleva cerca de la cuarta parte del volumen y la tercera parte del valor, por lo que el incremento de las exportaciones no podría beneficiar en proporción más equilibrada y justa a todos los estados debido a la alta concentración geográfica de las exportaciones.

Por ello se sugieren mecanismos adecuados que propicien las inversiones del capital foráneo en las regiones del país que ahora permanecen al margen del impulso industrializador, y el otorgamiento más expedito de las franquicias fiscales y demás estímulos que se han creado o lleguen a crearse para fomentar el comercio exterior.

Para facilitar el logro de tal objetivo se sugiere también la colaboración del Gobierno federal y de los estados y de los mismos del sector privado en comités asesores radicados en

la provincia, los que se ocuparán de estudiar y promover el establecimiento de las industrias viables y con miras a la exportación.

INTRODUCCION

La idea de generalizar y distribuir más justa y convenientemente al interés nacional los beneficios que se esperan de una expansión de las exportaciones, que implica no sólo el apoyo financiero y la organización de la producción exportable, sino la diversificación de productos y de mercados, está implícita en el punto E del Grupo I de temas seleccionados para discutirse en este Primer Congreso Nacional de Desarrollo Regional y Comercio Exterior, o sea el logro de una efectiva coordinación de los programas que se implanten por el Gobierno federal en colaboración con los gobiernos de los estados, para la explotación racional y la industrialización de los recursos propios de los estados con vistas a obtener, a corto o mediano plazo, un incremento sustancial de los ingresos de la exportación y en forma que estos ingresos se derramen principalmente en las zonas ahora marginales.

Alcanzar el objetivo anterior es una tarea colosal, pero que ha de emprenderse y realizarse porque de ello depende que se incorporen al progreso material, social y político de la nación vastas regiones de la misma que padecen toda clase de carencias, en contraste con el avance conseguido en las pocas áreas privile-

giadas del país, que son las de mayor densidad de población. Si las obras de infraestructura y los varios estímulos a la inversión o a la exportación que serán objeto de estudio en este Congreso, se llevan a esas zonas marginales, se habrán sentado las bases para un crecimiento más equilibrado y benéfico del comercio exterior.

En este trabajo sólo se pretende aportar algunos datos que permitan resaltar la muy escasa participación que en el comercio exterior de México tiene la mayor parte de los estados, y, por tanto, destacar la necesidad de crear la infraestructura y las condiciones propicias en esas zonas marginadas hasta ahora, para que puedan contribuir al incremento de la exportación mexicana y compartir en proporción más equitativa de los ingresos de la venta al exterior.

ESCASA DIVERSIFICACION DE LAS ZONAS EXPORTADORAS

Si se examina, con ayuda de las estadísticas disponibles, el origen de las exportaciones mexicanas según los estados o regiones del país en donde se obtienen los productos que se exportan, se verá que los ingresos de esta actividad económica dependen del esfuerzo que se desarrolla en unas cuantas áreas de la república y que, por tanto, los frutos, beneficios y ventajas que pueden derivarse de la participación activa y creciente de México en el comercio mundial, alcanzan de modo directo solamente a determinadas zonas del territorio y de la población nacionales. La mayor parte de las entidades de la república apenas reciben el impacto del intercambio comercial con el exterior.

De acuerdo con las estadísticas oficiales que se dan a conocer sobre la procedencia, en tonelaje y valor, de todas las exportaciones y tomando las correspondientes a los tres últimos años, resulta que tres entidades, el Distrito Federal y los estados de Baja California y Tamaulipas, aportaron el 64.31% del tonelaje total de las exportaciones en 1968; el 65.35% en 1969 y el 56.30% en 1970. Por lo que respecta al valor, las proporciones respectivas se reducen un poco representando el 46.59% en 1968, el 46.09% en 1969 y el 37.64% en 1970. La reducción de las participaciones de dichas tres entidades en el volumen y valor de las exportaciones totales durante el año pasado, más acentuadas en lo que se refiere

a su valor, es síntoma de los primeros resultados de los esfuerzos para industrializar la periferia del país.

Por otro lado, es de suponer que el grueso de la exportación de estas tres entidades está formado por los productos tradicionales de cada una de ellas, o sea productos de pesca y algodón en Baja California; manufacturas muy diversas de las industrias del Distrito Federal, y algodón, ganado, carnes, sorgo, fibras duras y otros productos del estado de Tamaulipas.

Siguen en importancia, aunque bastante lejos del grupo anterior, tres estados costeros que se caracterizan por ser grandes productores de artículos agropecuarios de exportación: Sonora, Sinaloa y Veracruz, que entre los tres aportaron el 10.45% del tonelaje exportado en 1968; el 11.39% en 1969 y el 16.27% en 1970. Por su valor, su importancia es mayor pues la participación de estas tres entidades en el valor total de las exportaciones es de 17.09%, de 15.66% y de 18.74%, respectivamente, para los años indicados. La fuerte exportación de tomate y otras legumbres, algodón, garbanzo, ganado y carnes y otros productos agrícolas procedentes de los dos estados del noroeste y la tradicional exportación de café, azúcar, frutas frescas y enlatadas y otros productos del estado de Veracruz, son los más importantes representativos de las exportaciones de este grupo.

Un tercer grupo de casi igual importancia que el anterior como alimentadores de la exportación mexicana lo forman tres estados norteños, Coahuila, Chihuahua y Nuevo León, que durante los tres años citados aportaron el 8.75%, el 8.98% y el 9.68% del tonelaje total exportado y proporciones un poco mayores en cuanto a valor, de 15.51%, de 15.94% y de 16.64% respectivamente en los años citados. Aparte de las exportaciones características de estas entidades como son el ixtle de lechuguilla, la cera de candelilla y el ganado y carnes, participan en proporción creciente con diversos productos industriales que ya se fabrican en dichos estados y que ya han adquirido un gran desarrollo, sobre todo en el estado de Nuevo León, como son los productos siderúrgicos y de sus industrias vidriera y cervecera que se han convertido en artículos de exportación, aparte de la exportación de minerales.

En cuarto lugar por su importancia como proveedores de artículos de exportación aparecen cuatro estados del centro de la república, Guanajuato, Jalisco, México y Michoacán, que son la fuente tradicional de la exportación de productos agrícolas

Entidades y zonas exportadoras de México (Importancia relativa en porcentajes)

Entidades	1968		1969		1970	
	Tonelaje	Valor	Tonelaje	Valor	Tonelaje	Valor
Totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Baja California	21.43	6.79	23.34	9.96	25.03	10.64
Distrito Federal	25.46	34.14	22.80	31.20	13.42	23.32
Tamaulipas	17.42	5.66	19.21	4.93	17.85	3.68
	64.31	46.59	65.35	46.09	56.30	37.64
Sinaloa	2.75	6.04	2.82	5.09	4.06	6.25
Sonora	1.66	6.52	1.35	5.88	1.56	6.22
Veracruz	6.04	4.53	7.22	4.69	10.65	6.27
	10.45	17.09	11.39	15.66	16.27	18.74
Coahuila	4.05	5.10	3.81	4.86	4.43	5.11
Chihuahua	2.10	3.80	2.80	4.18	2.56	3.75
Nuevo León	2.61	6.61	2.37	6.90	2.69	7.78
	8.76	15.51	8.98	15.94	9.68	16.64
Guanajuato	0.54	2.59	1.06	2.37	1.59	3.02
Jalisco	0.23	0.91	0.22	0.83	0.34	1.14
México	0.22	1.55	0.35	2.46	0.53	3.71
Michoacán	0.78	1.82	0.76	2.29	1.03	2.81
	1.77	6.87	2.39	7.95	3.49	10.68
Resto del país	14.71	13.94	11.89	14.36	14.26	16.00

Fuente: Anuarios estadísticos del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, Dirección General de Estadística, SIC.

de tanta importancia como la fresa, ajo, cebolla, brea, aguarrás, aceite esencial de limón, melón y otros. Su participación conjunta, sin embargo, es muy baja si se la compara con las correspondientes a los tres grupos de estados antes señalados. En cuanto a tonelaje, la aportación de estas cuatro entidades del centro del país sólo es de 1.77% en 1968, 2.39% en 1969 y 3.49% en 1970. Respecto al valor, su participación aumenta en forma significativa pues llega al 6.87%; al 7.95% y al 10.69% respectivamente en los años indicados, de donde se desprende que la exportación de estas entidades ha venido aumentando de manera firme ayudada por la participación creciente de productos industriales que se elaboran en las fábricas ubicadas en los estados de México y Jalisco.

Del resto de las entidades de la república poco hay que decir en cuanto a la importancia de las mismas como abastecedoras de productos destinados a la exportación, pero sí cabe señalar que casi todas las entidades del país poseen algún producto de mediana, de poca o de gran importancia como artículos de exportación. Tal es el caso del chicle y las maderas de los estados de Campeche y Chiapas y del territorio de Quintana Roo; las manufacturas de henequén, la miel de abeja y también el chicle del estado de Yucatán; los minerales procedentes del estado de Zacatecas; las artesanías y productos diversos de los estados de Oaxaca y Puebla. Esta última entidad empieza a aportar cantidades significativas de productos manufacturados de su industria automovilística, entre otros.

Los datos anteriores ponen de relieve el alto grado de concentración que existe en el país en cuanto se refiere a la producción destinada al mercado exterior, fenómeno que se hace más ostensible en el sector de los productos industriales que en proporción abrumadora salen de las fábricas ubicadas en los límites del Distrito Federal y del estado de México donde se ubica el mayor conglomerado industrial de la república. Sólo el Distrito Federal aporta casi la cuarta parte del tonelaje total exportado en cada uno de los tres años mencionados, aunque su valor, que había sido de la tercera parte del total exportado en 1968, tiende a disminuir para situarse en 1970 en poco menos de la cuarta parte. Ello es reflejo del incremento de la exportación de productos industriales procedentes de algunas entidades que comienzan a industrializarse, pero sobre todo del funcionamiento de las plantas maquiladoras situadas en diversos lugares de la Baja California, pues la participación de este estado ha aumentado en el conjunto de las exportaciones del país del 6.79% en 1968 al 10.64% por lo que se refiere al valor y también en el tonelaje movido desde la propia entidad que, en el período señalado, sube de 21.43% al 25.03%. En el cuadro anexo se puede observar con más claridad el fenómeno apuntado.

En las condiciones descritas, no puede esperarse que los beneficios de la expansión de las exportaciones mexicanas lleguen a toda la población del país y se distribuyan en una proporción tal que estimule y aliente el incremento de la producción agropecuaria, minera o industrial en la provincia, y menos aún que tales ingresos obtenidos de la venta al exterior en tan escasa cuantía para la mayor parte de las entidades, constituyan por sí solos un poderoso motor del desarrollo económico de la periferia mexicana.

MEDIDAS PARA EXTENDER AL PAIS LOS BENEFICIOS DE LA EXPORTACION

Para lograr que el incremento de las exportaciones y su diversificación en productos y mercados se convierta en un instrumento eficaz del desarrollo económico de México, es preciso adoptar una política económica que procure el desarrollo de las numerosas zonas marginales que subsisten en la república, de modo que tales zonas y sus habitantes puedan participar de los beneficios de la ampliación del mercado; del mejor aprovechamiento de sus materias primas; del adiestramiento de su mano de

obra; de la creación de nuevas fuentes de ocupación y de los más altos salarios que permite la exportación.

Con decidido empeño y energía y colaborando en ello la iniciativa pública y privada, tiene que llevarse a cabo un programa ordenado de descentralización industrial; de orientación de las inversiones hacia la provincia, buscando aquellas zonas en donde existen posibilidades para el desarrollo de las industrias que ya tienen o puedan tener acceso a los mercados exteriores o que transformen las materias primas locales; donde haya abundancia de mano de obra apta o capaz de aprendizaje; fuentes de energía y una localización favorable con respecto a los puertos de embarque.

Aunque la actual centralización de la industria exportadora es debida a la concurrencia de factores favorables que consisten en disponibilidad de mano de obra calificada o semicalificada, agua abundante; suficiente fuerza motriz; mercado inmediato y amplio; franquicias fiscales y facilidad de acceso a las autoridades y oficinas públicas para los trámites oficiales, estas características no son ni deben ser patrimonio exclusivo del Distrito Federal o de las áreas circunvecinas, sino que pueden y deben extenderse a muchas regiones de la república en las que deben construirse las obras de infraestructura que hagan posible y atractiva la inversión en dichas áreas y establecerse los servicios públicos que sean necesarios para facilitar la exportación que salga de esas regiones. Con la ayuda financiera, fiscal y administrativa del Gobierno federal, muchas industrias son factibles de desarrollarse en los estados. No se puede esperar a que sean los empresarios de provincia los promotores de su propio desarrollo industrial. No basta el conocimiento que tengan de las posibilidades y necesidades de una industria local; es indispensable y conveniente el acicate de la competencia con industriales foráneos y la inversión adicional venida de otras partes; la enseñanza tecnológica se adquiere más fácilmente mediante el traslado del capital y la técnica de un área desarrollada del país hacia las que carecen de estos factores para una producción eficiente.

Las repercusiones favorables y estimulantes que se derivan de la mayor participación de la producción de bienes y servicios en el comercio exterior del país, serán disfrutadas en forma más amplia y general a medida que las inversiones del sector público y del privado se radiquen en esos nuevos lugares al amparo de los incentivos fiscales y financieros que el Gobierno ofrezca al capital nacional o mixto que está dispuesto a llevar su tecnología, su experiencia y sus conexiones con los compradores del exterior, a las zonas del país en donde existen factores naturales y sociales propicios al desarrollo industrial y comercial.

Las franquicias fiscales y facilidades en materia de crédito oficial sólo deberían concederse en lo sucesivo a las industrias que se establezcan fuera de los centros industriales conocidos y congestionados. Asimismo, es ya necesario para el objeto de fomentar esa descentralización industrial que el Gobierno federal dote a sus agencias federales en los estados de mayor autoridad y facultades de decisión en materia de control o de estímulos a las exportaciones para expedir los trámites que deben cubrirse ante las secretarías de Industria y Comercio, Agricultura y Ganadería, Hacienda y Crédito Público, para exportar productos sujetos a control o recibir los subsidios decretados.

Otra medida que podría ayudar mucho para el desarrollo en los estados de las industrias o negocios especializados en la exportación, sería la constitución de comisiones asesoras formadas por representantes autorizados de los gobiernos locales y del Gobierno federal (agencias federales) asistidos por representantes de asociaciones de productores y cámaras de comercio locales y de representantes de las delegaciones en los estados de los organismos que agrupan a los industriales del país. Estas comisiones se ocuparían de estudiar y promover ante los gobiernos estatal y federal el establecimiento de las industrias con posibilidades de exportación a las cuales se concederían las franquicias y facilidades que se acuerden.

Promoción financiera del desarrollo industrial regional

LIC. JORGE EDUARDO NAVARRETE

RESUMEN*

Dentro de las políticas de descentralización industrial y de desarrollo industrial regional, el elemento de promoción financiera es fundamental para conseguir los objetivos centrales de provocar un desarrollo industrial más equilibrado desde el punto de vista de su distribución geográfica, que alcance en forma más amplia a las vastas regiones del país —con amplias disponibilidades de materias primas y abundante oferta de fuerza de trabajo— que hasta el momento no han participado o lo han hecho sólo marginalmente, en el proceso de desarrollo industrial del país.

En esta ponencia se pasa revista, sucesivamente, a las siguientes cuestiones:

- a] grado de concentración geográfica del desarrollo industrial prevaliente en México;
- b] Elementos esenciales de las políticas de descentralización industrial y de desarrollo industrial regional, y
- c] importancia de la promoción financiera como instrumento de las políticas arriba mencionadas.

Se concluye que:

Primero. Las características mismas del proceso mexicano de industrialización han provocado un grado excesivo de concentración geográfica del desarrollo industrial, que en los últimos años de la década de los sesenta empezó a generar crecientes desequilibrios externos —asociadas a cuestiones tales como el rápidamente creciente costo de la tierra y del suministro de servicios municipales y energéticos, la contaminación atmosférica, las presiones sobre el mercado de trabajo y el alicio de una desmesurada inmigración rural-urbana— que tornan cada vez más urgente la definición e instrumentación de políticas activas de descentralización industrial y desarrollo industrial regional.

Segundo. Las autoridades gubernamentales han otorgado alta prioridad a las políticas y acciones orientadas a promover la descentralización y el desarrollo regional, como lo demuestra el establecimiento, en Nacional Financiera, de un fideicomiso para los estudios y fomento de conjuntos, parques y ciudades industriales en las entidades federativas de la república, y las declaraciones de los responsables de política económica de la nueva administración.

Tercero. Ha llegado el momento de definir los mecanismos operativos —el juego de estímulos y desincentivos a través de los cuales operará la política de descentralización industrial, animada a conseguir que las nuevas instalaciones industriales se localicen, cuando sea conveniente y adecuado, fuera de las actuales zonas de concentración y de precisar las disposiciones de

aliento al desarrollo industrial regional que se aplicarán de acuerdo a las distintas ramas industriales y zonas geoeconómicas.

Cuarto. Para lo anterior, es de fundamental importancia alcanzar un alto grado de coordinación de los distintos esquemas de incentivos a la industrialización que aplican las distintas entidades federativas, pues, en su actual forma de operación, compiten irracionalmente entre sí, imponen sacrificios excesivos a los fiscos estatales y no actúan como factores locacionales decisivos.

Quinto. Dentro de una política coordinada se perseguiría, en primer lugar, crear nuevos polos de crecimiento industrial y reforzar algunos de los de desarrollo incipiente; más adelante, integrar estos nuevos polos con los ahora existentes en una red de infraestructura y servicios básicos, buscar la especialización de las regiones o polos de acuerdo con su dotación de recursos y de las posibilidades de exportación y/o sustitución de importaciones.

Sexto. La provisión de financiamiento a largo plazo para obras de infraestructura en las áreas elegidas, para ayudar a los gobiernos estatales a instrumentar programas coordinados de industrialización y para el equipamiento, instalación y funcionamiento de las empresas mismas es uno de los elementos esenciales para el logro de los objetivos de la descentralización y el desarrollo regional. En este aspecto, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., brindará apoyo financiero —en condiciones preferenciales en cuanto a tasas de interés— a las actividades industriales destinadas a la exportación y que contribuyan, adicionalmente, al objetivo de la descentralización y el desarrollo regional.

LA CONCENTRACION DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

Son diversos los indicadores que pueden utilizarse para apreciar el grado de concentración del desarrollo industrial que prevalece en México. En general, se ha coincidido en afirmar que el desarrollo industrial concentrado ha sido consecuencia de un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones orientado a los centros urbanos de consumo y que la concentración misma provocó, en las etapas iniciales del proceso de industrialización, considerables economías externas que, a su vez, han favorecido una mayor concentración.

Al iniciarse los años cincuenta se tenía ya una situación de marcada concentración: una sola entidad federativa (el Distrito Federal) ocupaba más de la cuarta parte (29.4%) de la población económicamente activa y generaba una proporción similar (27.8%) del producto bruto interno industrial; tres entidades más (Veracruz, Nuevo León y México) con altos niveles de productividad, ocupaban a otro 14.2% de la fuerza de trabajo industrial y generaban el 30% del producto industrial; finalmente otras cuatro entidades (Chihuahua, Jalisco, Coahuila y Puebla), con el 18.3% de la población activa en ramas industriales, aportaban otro 16.3% del producto industrial. En con-

* Las dos fuentes principales en que se basa esta ponencia son: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *México: la política económica del nuevo gobierno* (México, 1971) y Comisión Económica para América Latina y Nacional Financiera, S. A., *La política industrial en el desarrollo económico de México* (México, 1971).

junto, estas ocho entidades, en las que habitaba, en el mismo año de 1950, menos de la mitad (46%) de la población del país, ocuparon casi dos terceras partes (61.9%) de la población activa industrial y aportaron cerca de las tres cuartas partes (74.1%) del producto interno bruto industrial.

En la década de los cincuenta se reforzó extraordinariamente este proceso de concentración del desarrollo industrial, debido a que en la entidad de máxima concentración (el Distrito Federal) el ritmo de crecimiento del producto interno bruto industrial, entre 1950 y 1960, fue dos tercios más rápido que el promedio nacional y tres y media veces más rápido que el registrado en

arrojando un índice de elevada concentración; las ocho entidades consideradas aportaron en 1965 el 82% del producto industrial del país (82.2% en 1960).

Existen indicios de que el proceso de menor crecimiento relativo en las áreas congestionadas se continuó en la segunda mitad de los años sesenta, debido tanto a las deseconomías provocadas por la concentración (elevación del costo de la tierra y de los suministros de servicios municipales y energéticos, entre otros), como a los estímulos oficiales a la descentralización, pero aún en medida insuficiente como para reducir en grado apreciable la concentración del desarrollo industrial.

Los principales polos de concentración industrial: 1965

	Valor de la producción bruta industrial ^a (Millones de pesos corrientes)	Participación relativa en	
		el total nacional	el total de la(s) entidad(es)
Total nacional	116 498	100.00	—
Ciudad de México ^b	55 349	47.5	88.9 ^h
Monterrey ^c	8 321	7.1	67.8
Guadalajara ^d	3 372	2.9	58.2
Acumulado, polos 1 a 3	67 042	57.5	—
Puebla ^e	2 114	1.8	66.5
Torreón ^f	1 715	1.5	25.9 ⁱ
Chihuahua	1 689	1.5	88.7
Acumulado, polos 4 a 6	5 518	4.8	—
Acumulado, polos 1 a 6	72 560	62.3	—
Veracruz	1 295	1.1	24.2
Toluca	1 201	1.0	6.6
Mexicali	1 011	0.9	46.9
Querétaro	900	0.8	93.8
San Luis Potosí	842	0.7	94.6
Mérida	795	0.7	75.1
Saltillo	785	0.7	13.7
Orizaba ^g	777	0.7	14.5
León	667	0.6	30.2
Ciudad Obregón	624	0.5	35.2
Acumulado, polos 7 a 16	8 897	7.7	—
Acumulado, polos 1 a 16	81 457	70.0	—

^aExcluye industrias extractivas. ^bDistrito Federal y municipios de Tlalnepantla, Naucalpan, Ecatepec y Chimalhuacán, Méx. ^cIncluye los municipios de Monterrey, Santa Catarina, Garza García, San Nicolás de los Garza y Guadalupe. ^dIncluye los municipios de Guadalajara, Zapopan y Tlaquepaque. ^eIncluye los municipios de Puebla y Cuautlancingo. ^fIncluye los municipios de Torreón, Coah., y Lerdo y Gómez Palacio, Dgo. ^gIncluye los municipios de Nogales, Camerino Z., Mendoza y Tenango del Río Blanco. ^hRespecto del total del Distrito Federal y el estado de México. ⁱRespecto del total de Coahuila y Durango.

Fuente: Luis Unikel S., "Concentración industrial y desarrollo socioeconómico en México", Reunión Nacional para el estudio y desarrollo industrial de México (IV), Partido Revolucionario Institucional, Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales, Naucalpan, junio de 1970, pp. 480-491.

las 24 entidades de escaso desarrollo industrial. De esta suerte, el Distrito Federal elevó hasta más de dos quintos (40.8%) su aportación al producto industrial del país en 1960 y, aunque los otros dos grupos de entidades con apreciable desarrollo industrial redujeron en términos relativos su aportación, el conjunto de estas 8 entidades aportó más de cuatro quintos (82.2%) del producto industrial y ocupó más de dos tercios (67.9%) de la población activa industrial.

En la primera mitad de la década de los sesenta se continuó este módulo de desarrollo industrial concentrado, aunque con algunas variantes importantes; en primer lugar, se redujo el grado de concentración en el Distrito Federal (37.8% del producto industrial en 1965, frente a 40.8% en 1960) al empezar a manifestarse las deseconomías externas derivadas de la concentración excesiva, y el crecimiento más rápido se desplaza a otras entidades del grupo de ocho arriba señalado, como México, Nuevo León, Veracruz y Jalisco. Empero, el resultado general sigue

Cuando se manejan indicadores al nivel de municipios, se advierte que en las entidades de importante desarrollo industrial del país, éste se ha concentrado en una o dos áreas que aportan partes sustanciales del producto industrial de la entidad. En 1965 existían en México 16 polos de desarrollo industrial, cada uno de los cuales aportó 0.5% o más del producto industrial de ese año y que, en conjunto, sumaron el 70% de ese producto industrial. De los 16 polos de desarrollo, uno, la ciudad de México (incluyendo los municipios aledaños del estado de México), aportó cerca de la mitad (47.5%) del producto industrial del país y el valor de su producción superó al de los restantes 15 polos de desarrollo industrial juntos. Los primeros 6 polos de desarrollo industrial aportaron dos tercios del producto industrial del país. La producción conjunta de los diez polos menores equivalió a la del segundo en importancia (Monterrey) y fue siete veces menor que la del más importante.

Por otra parte, la producción industrial de la ciudad de Méxi-

co (zona metropolitana) equivalió a casi nueve décimas (88.9%) de la total de las entidades Distrito Federal y estado de México; la de Monterrey a dos tercios (67.8%) de la de Nuevo León, y la de Guadalajara, a más de la mitad (58.2%) de la de Jalisco.

Volviendo al análisis de la concentración industrial por entidades federativas, las ocho entidades arriba mencionadas pueden clasificarse —como se hace en el estudio citado de la CEPAL y Nacional Financiera— en dos grupos: el de las “entidades industriales”, integrado por el Distrito Federal, México y Nuevo León, y el de “entidades semiindustriales”, constituido por Coahuila, Chihuahua, Jalisco, Puebla y Veracruz. Las restantes 24 entidades constituirían el grupo de “entidades subindustriales”, que en conjunto aportaron en 1965 algo menos de la quinta parte del producto bruto industrial del país. Vistas así las cosas, se advierte que en las tres últimas décadas ha aumentado la concentración *entre* los diversos grupos de entidades, es decir, las “entidades industriales” y las “entidades semiindustriales” elevan su participación en el producto total a expensas de las “entidades subindustriales”. En cambio, *dentro* de cada uno de los grupos de entidades se advierte un fenómeno inverso, es decir, la producción industrial tiende a desplazarse de los puntos de mayor congestión —donde se manifiestan las diseconomías externas antes señaladas— a otros menos congestionados dentro del mismo grupo. Esta combinación de tendencias, sin embargo, no ha contribuido de ninguna manera significativa al alivio del fenómeno de concentración y es evidente que se requieren medidas deliberadas de política para fomentar la descentralización y el desarrollo regional.

ELEMENTOS DE LAS POLITICAS DE DESCENTRALIZACION Y DESARROLLO REGIONAL

Habida cuenta de la situación descrita, existe un consenso generalizado en el sentido de que para el futuro desarrollo industrial han adquirido importancia crítica las diseconomías y los costos ascendentes asociados a una concentración industrial excesiva que, en cierta medida, se ha visto alentada artificialmente por los subsidios directos e indirectos de insumos y servicios que proporciona el sector público y por la concentración misma de los programas de infraestructura en los principales polos del desarrollo industrial.

Del mismo modo se reconoce que el elemento esencial de la política en materia de descentralización está conectado con la necesidad de no reducir el ritmo de crecimiento de la actividad industrial ni retardar el proceso de industrialización. Por ello, la política a seguir no es la de dictar medidas compulsorias de descentralización o la de vetar el establecimiento de nuevas industrias en ciertas zonas de aglomeración. Por el contrario, conviene, por una parte, permitir que las economías y diseconomías de la concentración influyan libremente sobre la decisión de invertir, eliminando los subsidios directos e indirectos que favorecen la concentración, al tiempo que, para cierto tipo de industrias, con base en criterios de contaminación ambiental, uso de agua, demanda de energía, etc., se establezcan limitaciones de observancia obligatoria en cuanto a su localización. Simultáneamente, es preciso ofrecer a la industria condiciones adecuadas para su localización fuera de las zonas de aglomeración y establecer una política coordinada de incentivos que evite que las entidades federativas se enfrasquen en una guerrilla de estímulos fiscales para atraer a la industria.

A lineamientos y criterios de este tipo responde el acuerdo que constituye un fideicomiso para los estudios y fomento de conjuntos, parques y ciudades industriales en las diversas entidades federativas, que es el ordenamiento que marca el inicio de

la política de descentralización industrial de la actual administración.

El Acuerdo dispone la constitución, en Nacional Financiera, S. A., de un fideicomiso, dotado inicialmente con 5 millones de pesos, y destinado al estudio y fomento de conjuntos, parques y ciudades industriales fuera de las actuales zonas de aglomeración. Se atiende con esto al prerrequisito básico de toda política de descentralización ofrecer oportunidades alternativas viables de localización, fuera de las zonas de aglomeración. El fideicomiso, a través de su Comité Técnico y de Asignación de Fondos:

a) determinará las poblaciones donde se promoverán conjuntos, parques o ciudades industriales, que proporcionen a las industrias que en ellos se establezcan servicios de organización, complementación, financiamiento y servicios comunes;

b) sugerirá los tipos de industrias que podrán localizarse en cada uno de esos conjuntos, parques o ciudades, evitando problemas de contaminación ambiental y de otra naturaleza y estimulando la creación de pequeñas, medianas y grandes industrias, así como la industrialización de productos agropecuarios, y

c) promoverá la realización de las obras de infraestructura necesarias para dar base a esos conjuntos, parques y ciudades industriales.

En el Comité estarán representados, además de diversas secretarías de Estado los organismos de la iniciativa privada y los gobiernos estatales interesados.

A más largo plazo, habida cuenta de las tendencias demográficas prevaletentes, parece evidente la necesidad de adoptar acciones complementarias para alcanzar un nivel adecuado de descentralización. Convendrá, como sugieren la CEPAL y Nacional Financiera, alentar la localización de instalaciones manufactureras nuevas en centros intermedios dentro del triángulo que forman México, Guadalajara y Monterrey, con lo cual se reunirían los atractivos y estímulos de una concentración industrial relativamente importante con la apertura de una pluralidad de alternativas para la migración rural-urbana. Además, alrededor de esos tres polos básicos de desarrollo industrial, puede pensarse en el diseño de un esquema de utilización de nuevas unidades satélites, dentro de un radio aproximado de 200 kilómetros. Tanto para este esquema de unidades satélites, como para el más ambicioso de los centros intermedios, se cuenta ya con una infraestructura y un potencial favorable para el desarrollo industrial, que significará un apoyo firme a la política de descentralización, sin necesidad de las grandes inversiones que requeriría el establecimiento de polos enteramente nuevos de crecimiento.

Adicionalmente, la política de descentralización tendrá que observar las diferencias regionales de dotación de recursos naturales y humanos, orientándolos, según convenga, a la exportación o a la sustitución de importaciones; al establecimiento de complejos industriales o a la de plantas especializadas, a la creación de numerosas plantas medianas y pequeñas más o menos dispersas o al establecimiento de unidades mayores más concentradas.

IMPORTANCIA DE LA PROMOCION FINANCIERA

Para la consecución de los objetivos anteriormente expuestos en materia de descentralización industrial y desarrollo industrial regional, el elemento de apoyo financiero asume una importancia

crítica. Es así, debido a que habrá que proporcionar, en los nuevos polos de desarrollo industrial, incentivos que compensen la falta de economías externas —al menos en las primeras etapas del desarrollo de estos nuevos polos. Además, se requiere de apoyo financiero oportuno y suficiente en, cuando menos, los siguientes campos:

a) Asignación de fondos internos de inversión y créditos de organismos internacionales a Nacional Financiera para, a través de las dependencias gubernamentales adecuadas, financiar parcialmente las obras de infraestructura en las zonas de desarrollo industrial elegidas.

b) Créditos, alimentados tanto por recursos internos como externos, para que los gobiernos estatales pongan en marcha programas coordinados de industrialización y promuevan el establecimiento de parques y conjuntos industriales.

c) Créditos a largo plazo a favor de las empresas para instala-

ción y equipamiento. Cuando la actividad de las empresas se oriente a la exportación, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., examinará la concesión de este tipo de créditos en condiciones preferenciales en cuanto a tasas de interés.

d) Créditos para ampliar la producción o para financiar operaciones de comercialización interna o externa de las empresas.

Son variadas las fuentes de crédito que pueden subvenir estas necesidades. Entre las del sector público destacan, desde luego, la Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, así como los fondos fiduciarios establecidos en el Banco de México, tanto el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, como el recientemente anunciado Fondo de Equipamiento de Empresas Industriales de Exportación. Empero, es de importancia fundamental que la banca privada mexicana comprometa un mayor volumen de recursos financieros al apoyo de los programas de descentralización y desarrollo regional.

TERCERA PONENCIA

Desarrollo artesanal en México: un enfoque orientado a la exportación

PORFIRIO MARTINEZ PEÑALOZA

RESUMEN

Dado que en México ya se conocen suficientemente los problemas socioeconómicos del arte popular y las artesanías, en amplitud y profundidad, en el presente trabajo se dan breves antecedentes históricos sobre las diversas fórmulas que el sector público ha usado para atender este campo; se resumen las características del productor y de la producción; se precisa la distribución geográfica de las artesanías y se propone una clasificación, esto último como mero instrumento de trabajo.

En seguida se ensaya la justificación de las medidas de protección y fomento de esta actividad socioeconómica* y, para los efectos que persigue este I Congreso de Desarrollo Regional y Comercio Exterior, se propone una selección de ramas susceptibles de desarrollo promisorio.

* El inciso VIII del art. 8o. de la Ley de Secretarías y Departamentos del Estado vigente, señala que a la de Industria y Comercio corresponde: "Fomentar y organizar la producción económica del artesanado, de las artes populares y de las industrias familiares".

Se enumeran a continuación los problemas más importantes con que se enfrentan las artes populares y las artesanías y, finalmente, se examina sumariamente la exportación de este tipo de artículos.

Con apoyo en esta exposición, se llega a la formulación de recomendaciones de desarrollo regional y de comercio exterior, que ensaya ser un programa de cinco puntos: 1o. Formación de *stocks*; 2o. Atención de la calidad; 3o. Apego a los términos pactados para los pedidos y cuidado de los empaques; 4o. Acceso del productor a las fuentes de asistencia crediticia y fórmulas que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. 5o. Disponibilidad de información sobre las prácticas nacionales de la importación y exploración de los mercados.

Se concluye con una recomendación final que postula la creación de un organismo único que formule la política en esta materia y la aplique a nivel regional y nacional, con miras a un firme y sano desarrollo de la producción de arte popular y de artesanías.

ANTECEDENTES

En septiembre de 1921 se inauguró, dentro del programa conmemorativo del I Centenario de la Consumación de la Independencia, la Primera Exposición de Artes Populares, organizada por los señores Jorge Enciso y Roberto Montenegro. Se creyó necesario preparar un catálogo de dicha exposición que, en realidad, fue una verdadera monografía sobre el tema. Redactada por el Doctor Atl apareció en dicho año bajo el título de *Las artes populares en México*, en dos tomos, uno de texto y otro de ilustraciones. Agotada la edición se hizo una segunda, ampliada, también en dos tomos, por parte de la entonces Secretaría de Industria y Comercio, dependencia que al presentar el libro señaló que se hacía por acuerdo expreso del presidente de la república, Gral. Alvaro Obregón, e hizo constar que "... constituye el homenaje oficial del Gobierno de la República al ingenio y habilidad del pueblo de México".

Tal reconocimiento del valor artístico y antropológico del arte popular y de las artesanías fue posible porque así culminaban una serie de precedentes y un clima nacionalista suscitado por la Revolución mexicana. A partir de entonces, esa actividad socioeconómica ha sido objeto constante de la preocupación del sector público. Originado este interés en el campo del arte, pasó a ser objeto del trabajo de antropólogos y economistas. Así fue objeto de atención por parte del Departamento Autónomo de Asuntos Indígenas (1936) y, a su extinción, pasó al ámbito del Instituto Nacional Indigenista que, por convenio con el de Antropología e Historia, fundó en 1951 el Patronato de las Artes e Industrias Populares, cuya misión es proteger, fomentar y rehabilitar esta actividad productiva.

En 1955 el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., hizo los primeros estudios socioeconómicos en este campo, con la mira de iniciar y asentar sobre bases firmes la asistencia económica a las artes populares y las artesanías, misma que prestó —y sigue prestando— en el campo propio de sus funciones.

En 1961 se creó el Fondo de Fomento de las Artesanías, que maneja en fideicomiso el Banco Nacional de Fomento Cooperativo, S. A. de C. V., cuyas misiones principales son dar a los artesanos asistencia crediticia, técnico-artística y de comercialización.

El Banco de México, S. A., en diversas ocasiones ha investigado el problema y creó y opera el Centro Piloto de Temoaya, (estado de México) para la producción de tapetes.

Finalmente, en 1970 se creó, en la Secretaría de Educación Pública, la Dirección de Arte Popular, complementándose así las labores de la Escuela de Diseño y Artesanías, dependiente del Instituto Nacional de Bellas Artes.

Por parte de las entidades federativas, en Jalisco se creó la Casa de las Artesanías Jaliscienses en 1965; en 1969 se creó la Casa de las Artesanías del Estado de México, dentro de la Dirección General de Promoción Industrial, Comercial y Artesanal. Existen centros semejantes en otros estados como Michoacán, Guanajuato y algunos más, pero no con la organización formal de las primeramente mencionadas. En la mayoría, pues, de las entidades productoras, operan algunos sistemas de protección y fomento.

Por parte de los productores, desaparecidas en el siglo XIX las instituciones profesionales: los gremios, y sus paralelas, religioso-asistenciales: las cofradías, se inició y consolidó —a lo largo de muchos años— el aislamiento progresivo del artesano.

En enero de 1969 se reunió en esta ciudad el I Congreso Nacional de Artesanías, convocado por la Secretaría de Industria y Comercio y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y, como uno de sus resultados, el año siguiente se creó el Consejo Nacional de las Artesanías, que pretende agrupar al mayor número posible de productores y opera el expendio llamado "Palacio de las Artesanías". Por falta de orientación adecuada, de suficiente fuerza cohesiva y de recursos, ha obtenido muy pocos éxitos.

A pesar de todos estos esfuerzos y otros más que no es oportuno especificar, la enorme mayoría de los productores siguen aislados: los sistemas cooperativos que se han pretendido introducir han fracasado sistemáticamente.

EL PRODUCTOR

Los productos de arte popular y de artesanías se elaboran por diferentes tipos de artesanos y talleres que se pueden agrupar según las tres modalidades siguientes:

Primero. El artesano industrial, cuyo capital es relativamente alto, cuenta con empleados y obreros, buena organización, buenas instalaciones y otros elementos de orden técnico y artístico que le permiten una producción de alto volumen y de buena calidad.

Segundo. El obraje o taller en el cual el artesano cuenta con una pequeña ayuda de asalariados y de administración, y en donde él desempeña la mayor parte de las funciones en la producción, en el orden comercial y en el artístico.

Tercero. El taller individual o familiar, en el cual el propio artesano lleva a cabo todas las fases de la producción y que solamente admite a familiares suyos en los procesos de producción y distribución.

LA PRODUCCION

El gran volumen de artículos elaborados por estas fuentes, cuyo monto es difícil determinar, tienen el denominador común de ser artefactos destinados al uso, pero que tienen alguna intención artística. Esta peculiaridad es, en realidad, la que al mismo tiempo que condiciona su valor económico revela, en medida variable, valores antropológicos y estéticos que les confieren cierta individualidad y les distinguen frente a los de las artes populares de otros países.

Por otra parte, en las diversas regiones productoras de México se cultivan, casi sin excepción, las mismas ramas; es enteramente excepcional que una región productora se caracterice por un solo tipo de artículo producido. De aquí que pueda intentarse el establecimiento de ciertas ramas que podrían llamarse básicas, como la alfarería y los textiles, a cuyo lado se pueden colocar algunas ramas peculiares de un estado. Por ejemplo, en Michoacán, junto a la alfarería, se pueden mencionar como característica la laca que se trabaja en Uruapan, Pátzcuaro y Quiroga, y el cobre martillado de Santa Clara. En Guerrero se pueden señalar, otra vez la alfarería, aquí representada por la terracota de Ameyaltepec y localidades circunvecinas, y la orfebrería de Taxco. Y en Puebla, como típicamente regional la mayólica —otra variedad de cerámica— que conocemos con el nombre de Talavera de Puebla.

Por esta misma razón, todo programa de desarrollo ha de basarse, más que en la delimitación de regiones naturales, en entidades políticas.

Distribución geográfica

La gran región productora de arte popular y artesanías en México, se identifica aproximadamente con Mesoamérica, delimitada por Kirchoff, autor de este concepto, cuyo límite norte corre aproximadamente desde el río Pánuco hasta el Sinaloa, pasando por el Lerma. El límite sur rebasa la frontera política de México, por lo que sólo se incluyen aquí los estados de Yucatán y Chiapas.

Para los efectos de este trabajo se puede decir que quedarían excluidos los estados norteros: Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Tamaulipas y Nuevo León; igualmente buena parte de Durango, Zacatecas y de San Luis Potosí. Esto no significa que ahí no se cultiven las artesanías sino que esta actividad tiene menor densidad en lo económico y artístico.

Consiguientemente, por el volumen y variedad de la producción, en México son importantes ciertos núcleos que, tentativamente, se agrupan del siguiente modo:

Jalisco, con Nayarit y Colima; Michoacán; el estado de México, Guanajuato con San Luis Potosí, Aguascalientes y Querétaro; Puebla, Tlaxcala, Guerrero y Oaxaca; Chiapas y Yucatán, con Campeche, la ciudad de México y el Distrito Federal con Morelos e Hidalgo, forman la región más importante desde el punto de vista del volumen y la variedad de la producción.

Clasificación

Para clasificar la rica y variada producción de artes populares y artesanías, se han preconizado diversos criterios que se apoyan, unos en la materia prima, otros en la técnica de producción y unos más en el destino del producto. Para los efectos prácticos y de desarrollo, se adopta aquí la elaborada por el Banco de México, S. A., que identifica las 24 ramas siguientes:

Alfarería y cerámica; vidriería; textiles; cestería; jarciaría; talabartería; platería, metalistería; lapidaria; cantería; piroctenia; objetos de cartón y de papel; tipografía popular; cerería artística; objetos para el ceremonial, el folclore y la decoración; laudería, maque o laca; otros objetos de madera; muebles, tornería, etc.; pintura popular; escultura popular; juguetería popular; plumería y popotería, y artesanía alimenticia.

En este punto conviene precisar que el productor puede ser habitante urbano, suburbano o rural. Tratándose de este último —y en muchos casos también el suburbano— generalmente es un individuo de economía mixta, pues alterna alguna actividad primaria, de la que deriva un ingreso en especie, con el cultivo de una artesanía, de la que deriva un ingreso complementario en dinero.

JUSTIFICACION DE LA EXISTENCIA
Y FOMENTO DE LAS ARTESANIAS

Algunos economistas consideran que las actividades artesanales deben desaparecer y procurarse que la fuerza de trabajo sea absorbida por la industria. Tienen en cuenta la baja productividad y la baja densidad económica de esas actividades.

A ello se ha contestado: *Primero*: que las artesanías, en cuanto formas rudimentarias de la producción, están llamadas a desaparecer. *Segundo*: el arte popular, en cambio, por su intención artística y por su significación antropológica subsistirá. Hoy el arte popular se está convirtiendo en suntuario, por lo

que sus ejemplares tienden al alza en su precio. Estas son ideas de José Rogelio Alvarez. *Tercero*: se calcula que entre dos y tres millones de habitantes de México ejercitan esa actividad y en numerosos casos les representa la única fuente de ingresos; así ocurre, por ejemplo, en zonas como la Mixteca Alta, en que no existe otro campo de trabajo como la agricultura o la pesca.

Por consiguiente, al elaborar un programa realista y factible de desarrollo artesanal, han de tenerse en cuenta estas condiciones. Grandes sectores de la producción en este campo se ven sujetos a la competencia de los artículos producidos industrialmente; en otros casos, el ingreso es bajísimo. Entonces lo que se impone hacer es programar el cambio paulatino de actividad para desplazar e instalar esa fuerza de trabajo en actividades más remunerativas.

SELECCION DE RAMAS

Como corolario de lo anterior, los expertos han señalado como campos promisorios, sobre los cuales se deben concentrar los esfuerzos para el desarrollo, las siguientes ramas: *cerámica*: la de alta temperatura (stoneware); *platería*: orfebrería y joyería; *objetos de madera*: muebles de tipo colonial y rústico; *laudería y maque o laca*; *textiles*: bordados y deshilados; cambayas; sarapes y otros textiles de lana; *metalistería*: hierro forjado, cobre martillado y hojalatería artística; *cestería*: cestos finos de palma, vara y otras fibras duras, cestos para productos agrícolas; *vidriería*: vidrio soplado, vidrio prensado y vitrales; *lapidaria*. *Talabartería*.

Repetiré aquí que se tienen conocimientos suficientes para identificar, jerarquizar y resolver los problemas a que se enfrentan el arte popular y las artesanías. Por consiguiente, en cualquier momento se puede diseñar un programa de desarrollo. Se enumeran a continuación algunos problemas importantes:

1o. Considero que el primero y más serio es el mercado. Este se compone de dos sectores: el interno y el externo. En este último hay que considerar las exportaciones directas; las invisibles a través del turista y las hechas por los visitantes fronterizos.

a] Cabe ampliar el mercado interno mediante una distribución mejor y la difusión de los valores artísticos de esta producción.

b] De los tres componentes del mercado exterior, las exportaciones directas son las de menor peso actual. Sin embargo, existe la posibilidad de elevarlas y de diversificar los mercados. De hecho se ha registrado un incremento sostenido de las exportaciones. El grueso de ellas va a los Estados Unidos de Norteamérica y a Canadá. Los países europeos presentan una buena perspectiva para absorber nuestros productos. Japón es otro buen mercado susceptible de ampliarse y, recientemente, Australia ha aparecido como país comprador.

c] Las exportaciones invisibles a través del turismo están sujetas a las mismas fluctuaciones que el número de visitantes. Se prevé una rápida expansión de los ingresos por turismo en los próximos años, que ayudarán a estas ventas.

d] Algo semejante puede ocurrir con las transacciones fronterizas, cuya magnitud global ha sido alta hasta hoy.

2o. El siguiente problema es la asistencia económica. Ya se han mencionado algunos mecanismos que actualmente operan en este particular. Sin embargo, considero de suma importancia

recordar que el crédito artesanal, para que cumpla sus fines, ha de ajustarse a las condiciones señaladas por el I Seminario Latinoamericano de Artesanías y Artes Populares, celebrado en México en octubre de 1965, bajo los auspicios del Gobierno mexicano y de la UNESCO. Esta reunión declaró que:

Dada la naturaleza de la actividad artesanal, el crédito en este campo debe ser: *a)* fácil; *b)* selectivo; *c)* rápido; *d)* de bajo costo; *e)* siempre bajo la supervisión de los especialistas, *f)* condicionado a la alta calidad artística, técnica y funcional del producto.

Se agregó esta recomendación:

Para obtener del crédito los frutos que se esperan de él, y asegurar su amortización, debe acompañarse de una adecuada asistencia técnica.

3o. Es particularmente urgente prestar a los artesanos una sana e ilustrada asistencia técnica y artística para conservar la individualidad de nuestras artes populares y artesanías que, por distinguirlas de otras, pueden competir con éxito en los mercados internacionales. Estas asistencias son indispensables y urgentes, además, para tecnificar la producción sin desnaturalizarla.

4o. Debe cuidarse de modo especialmente eficaz la calidad del producto, para que nuestra producción pueda competir internamente, y, sobre todo, externamente, con otros productos. La calidad está ligada a diversos factores: materia prima y técnica de producción; la funcionalidad, la decoración y el diseño artístico del producto. Esto vuelve a indicar la necesidad de una sana asistencia técnica que debe quedar exclusivamente en manos de los verdaderos expertos y no de los aficionados, por muy bien intencionados que sean.

5o. La condición socioeconómica de este problema ha propiciado que una gran cantidad de personas e instituciones del sector público y del privado, intervengan de alguna manera en este campo. Se ha generado así la atomización de las medidas de fomento y su multiplicación, lo que en la actualidad raya en anarquía. Esto causa graves problemas al productor que no sabe a quién dirigirse ni sabe cuál institución es la adecuada para orientarle y ayudarlo.

En 1964 el Dr. Daniel F. Rubín de la Borbolla, quien es la primera autoridad mexicana en este campo, y el suscrito, se esforzaron en determinar cuántas dependencias o instituciones tienen alguna intervención en las artes populares y las artesanías; se encontraron 36, a las que hoy habría que agregar, cuando menos, cinco. Esto causa duplicaciones y pérdidas graves en recursos materiales y humanos, que perjudican y perturban gravemente el desarrollo de esta actividad productiva.

LA EXPORTACION Y SU AMPLIACION

De los tres sectores del mercado exterior de nuestro arte popular y artesanías, el que parece ser más promisorio es el de la exportación directa, que ha venido registrando un incremento pequeño pero sostenido. Sin embargo, hay allí diversos problemas graves, principalmente los siguientes:

1o. La inaccesibilidad del mercado externo para el artesano individual.

2o. El bajo volumen de artículos elaborados, determinado por el modo manual e individual o familiar de este tipo de producción.

3o. La mala calidad del producto, determinada por la mala materia prima y el diseño sin carácter.

4o. Las malas prácticas de la comercialización: incumplimiento en cuanto a calidad y términos pactados, y empaques defectuosos.

5o. La carencia de recursos para la financiación de la producción destinada al mercado exterior, y para la financiación de la exportación misma.

6o. La ignorancia general de qué es lo que tiene demanda en los mercados externos y de las prácticas nacionales de la importación.

De lo anterior se deduce que si se ha de poner en práctica un programa eficaz para el desarrollo de las exportaciones artesanales, habrá de ajustarse a las siguientes:

RECOMENDACIONES

Primera: Formar *stocks* en cantidad suficiente para hacer frente a la demanda.

Segunda: Implantar normas que garanticen al comprador un producto genuino. Para ello es necesario seleccionar las materias primas, ajustarse a las técnicas idóneas y al patrón decorativo tradicional.

Tercera: Ajustarse de modo estricto a los términos pactados y emplear empaques adecuados y seguros.

Cuarta: Establecer la accesibilidad del artesano a las fuentes de crédito. Tratándose de exportaciones, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., ha iniciado el apoyo de la organización de consorcios de exportadores de artesanías, con lo que se asegura la unificación de la oferta, el control de calidad y la oportunidad y el volumen de las entregas. Se opera sobre pedido en firme y, en estas condiciones, el artesano puede disponer casi de inmediato del importe de sus operaciones. En una etapa más avanzada de organización de estos consorcios, se podría llegar al financiamiento de la producción artesanal destinada a los mercados externos.

Quinta: Por cuanto se refiere a la información y exploración de mercados, el artesano dispone de los servicios del IMCE y de otras entidades que operan en el mercado externo.

RECOMENDACION FINAL

El conocimiento de esta actividad y la experiencia adquirida en 50 años de manejarla y asistirla, indican la necesidad urgente de crear un organismo único que formule una política artesanal congruente, uniforme y completa, y la aplique a nivel regional y nacional. Las entidades productoras deben:

Identificar en su jurisdicción los renglones idóneos para la exportación, que son los enumerados en el inciso respectivo. Hecho esto deberán apoyar los esfuerzos de los artesanos para ampliar su mercado exterior, mediante la formación de *stocks*; organizar la oferta y la demanda, según los casos, y avalar los créditos si así se requiere.

Cuando existan u operen eficazmente las Casas de Artesanías, se establecerá la coordinación con el organismo propuesto, y cuando no existan deben crearse los mecanismos supletorios más convenientes.