

# La industria mexicana y los mercados internacionales

JULIO FAESLER

Los últimos datos de la Dirección General de Estadística revelan los niveles que la industria nacional ha alcanzado en cuanto a los volúmenes y valores de su producción. Han quedado superadas las cifras comparables del año anterior respecto a la elaboración de numerosos artículos; en general, el crecimiento industrial del país en 1969 fue claramente superior al del producto nacional bruto.

La lucha por desarrollar, consolidar y madurar una planta industrial es larga y está llena de peripecias y escollos en cualquier lugar del mundo. En un país que aún no cuenta con la infraestructura económico-social de los más avanzados, el industrial pionero no sólo tiene la necesidad de extremar su ingenio para abaratar sus costos de iniciación, sino que se encuentra dentro de un mercado nacional limitado en sus dimensiones, en razón de su escaso poder relativo de compra.

Ni los imperativos de la justicia social que deben presidir nuestro desarrollo ni el pragmatismo económico autorizan a perpetuar la estrechez de la demanda nacional desperdiciando las capacidades industriales instaladas en el país. Ello simplemente aferraría el círculo vicioso que impide que se ascienda a los niveles de producción que la tecnología moderna aconseja.

El aprovechamiento máximo de las capacidades instaladas en todas las ramas de la producción es imprescindible para que la industria pueda absorber la mayor proporción posible del aumento anual de la fuerza de trabajo. Si al finalizar la década de los sesenta más de 600 000 individuos incrementaban cada

año la demanda ocupacional, para 1975 el crecimiento podrá ser de más de 700 000. No podrá lograrse la creación de suficientes puestos nuevos para cubrir la parte que la industria debe emplear si los niveles de actividad de ésta se mantienen restringidos por la insuficiencia de los mercados internos y externos para sus productos.

Los industriales de los países en desarrollo como México deben servirse de los mercados del exterior para ampliar los interiores: la producción adicional que se requiere para cubrir cualquier demanda nueva proveniente del exterior eleva la escala de producción, permite reajustar costos y bajar los precios a que puede ofrecerse el producto en el mercado interior, aumentando así el poder efectivo de compra del consumidor nacional. De esta manera se logra ensanchar el mercado interno en forma más eficaz que esperando a que éste se amplíe exclusivamente mediante el crecimiento natural.

Además de la función dinamizante ya descrita, las exportaciones deben cubrir una parte cada vez mayor del valor de las importaciones que México realiza y que están constituidas principalmente por bienes de capital y materias primas industriales.

Las cifras sobre los intercambios mundiales recopiladas por las Naciones Unidas revelan que muchos otros países están aumentando sus exportaciones más activamente que el nuestro. Las condiciones cada vez más reñidas en los mercados internacionales requerirán de una agresividad y una imaginativa más aguzadas que hasta ahora si es que no queremos ir perdiendo progresivamente nuestro poder de compra internacional relativo.

Las experiencias concretas que hemos recogido en los últimos años comprueban, sin embargo, que nuestra verdadera

Nota: Este artículo se basa en el texto de una Conferencia sustentada por el Director General de Integración Económica Latinoamericana de la Secretaría de Industria y Comercio, ante los miembros de la Asociación de Industriales del Estado de México del 10 de diciembre de 1969.

capacidad exportadora está lejos de hallarse debidamente aprovechada.

En tanto que el producto nacional bruto aumentó entre 1961 y 1968 en 104.1% a precios corrientes, las ventas al exterior aumentaron sólo en 46%. Esta cifra señala que el monto total de nuestras exportaciones no ha aumentado a un ritmo acorde con el del crecimiento promedio de la riqueza nacional.

Dentro de nuestras exportaciones se destaca, sin embargo, el dinamismo particular de los artículos industriales que aumentaron en 89.2% en el período señalado y conquistaron un lugar cada vez más destacado dentro de nuestras ventas al exterior. De 19% en 1961 y 25% en 1968, representaron más de 32% de las exportaciones totales en los nueve primeros meses de 1969.

No es conveniente que el grueso de nuestras ventas esté sujeto a los vaivenes de unos cuantos mercados cuyas condiciones caen completamente fuera de nuestro control. Tampoco es conveniente inclinar excesivamente las características de nuestros productos a los gustos o exigencias de los consumidores de un solo país, sino que debemos mantenernos siempre ágiles y flexibles para satisfacer de inmediato cualquier pedido que se nos haga de cualquier parte del mundo, adaptándonos a las especificaciones requeridas. En este sentido es satisfactorio advertir la mayor diversificación geográfica que hemos alcanzado en los últimos años en cuanto al destino de nuestras exportaciones. Desde 1960 hasta 1968 hemos aumentado la lista de países a los que exportamos más de cien mil pesos anuales de 52 a 70 países.

En el lapso a que se alude aumentó notablemente la participación de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio dentro de nuestras ventas totales, al pasar de 1.2% a 6% (110.3 y 777.9 millones de pesos respectivamente). Por lo que se refiere a los primeros diez meses de 1969, su participación en las exportaciones totales de México fue de 6.4%, en cifras no revaluadas.

Simultáneamente con lo anterior, se ha penetrado más el mercado norteamericano, que ofrece un amplísimo potencial como demandante de todo tipo de producto primario e industrial.

Hoy en día, como resultado de numerosas negociaciones en organismos multinacionales y en foros bilaterales, los empresarios de México cuentan con condiciones de comercio más alentadoras en muchos mercados extranjeros que pueden aprovecharse gracias a la amplitud de la gama industrial nacional.

Entre los productos mexicanos que se están colocando activamente se encuentran muchos que ya han comenzado a percibir las ventajas de la reducción de los aranceles en virtud de las negociaciones Kennedy celebradas entre 1964 y 1967 en el GATT. Tales reducciones que, en promedio, fueron de entre 25-50% para los productos industriales favorecidos, ya están en vías de aplicación por todos los países que las concedieron. Las reducciones se han venido aplicando progresivamente a razón de 20% por año, de manera que los países que no aplicaron de un golpe el total de las reducciones convenidas para favorecer los productos de países en desarrollo, como lo hizo Canadá, habrán aplicado el 60% de las rebajas convenidas para el 1 de enero de 1970.

Las reducciones arancelarias otorgadas durante las negociaciones Kennedy ofrecen claras ventajas para los productos industriales; en el cuadro 1 se listan ejemplos de productos objeto de dichas reducciones.

CUADRO 1

*Productos de interés para México negociados en la Ronda Kennedy*

	País	Arancel %	
		1967	Enero 1972
Partes sueltas p/aparatos de radio	EUA	12.5	5
Partes sueltas p/motor o transmisión de automóviles	EUA	8.5	4
Sillas de madera	EUA	17	8.5
Muebles de madera, excepto sillas	EUA	10.5	5
Polifosfato de sodio	EUA	10.5	5
Artículos de metal común, dorados o chapeados en oro	EUA	50	25
Hormonas naturales o sintéticas:			
Adrenalina	CEE	17	8.5
Insulina	CEE	16	8
Grafito artificial en estado coloidal	CEE	7	3.5
Artículos de viaje de todas clases	CEE	15	7.5
Perfiles chapeados trabajados en la superficie; simplemente chapeados terminados en frío	CEE	10	7
Tubería flexible en metales comunes	CEE	14	7
Artículos de piel	Japón	40	20
Tubería de hierro colado	Japón	15	7.5
Uniones y conexiones de hierro o acero	Japón	20	10
Estufas y otros aparatos o/uso doméstico	Japón	15	7.5
Carros de ferrocarril y sus partes	Japón	15	7
Látex de hule sintético	R. Unido	10	4
Pilas eléctricas	R. Unido	25	12.5
Carros de ferrocarril	R. Unido	16	8
Envases de vidrio	R. Unido	25	12.5
Embarcaciones de hélice, de cualquier clase	R. Unido	10	5

Fuentes: Para EUA los datos fueron tomados de la Lista "A" elaborada por la Dirección de Integración Económica Latinoamericana (SIC) en agosto de 1969. Para la CEE: *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), vol. IV, 30 de junio de 1967, Ginebra. Para Japón y el Reino Unido la misma fuente, vols. IV y II, respectivamente.

Las rebajas o eliminaciones arancelarias emanadas de las negociaciones Kennedy hace tres años se extienden a prácticamente todos los países del mundo y, por lo tanto, dejan a nuestros productos en igualdad de circunstancias competitivas con las que rigen para los artículos de los países industrializados.

La conveniencia de que los productos de los países en desarrollo gocen de ventajas arancelarias sobre los de los países desarrollados es un principio universalmente aceptado. Tales

preferencias pueden darse dentro de un esquema de tipo universal, como veremos más adelante, o bien dentro de sistemas regionales. Dentro de esta última categoría se encuentra la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) de la que México forma parte desde su creación en 1960. La ALALC ofrece ventajas de preferencias junto con el derecho de influir efectivamente dentro de la zona en las condiciones de comercio que afecten nuestros productos, como no es posible hacerlo en ningún otro mercado extranjero.

El proceso de integración latinoamericana ha venido ofreciendo frutos concretos en términos de un comercio intrazonal que ya aumentó en 220% desde 1961 hasta 1968, mientras que en general el comercio de la zona con todo el mundo sólo creció en 27 por ciento.

Dentro del comercio intrazonal, que en ese mismo período aumentó de 500 millones de dólares a 1 600 millones, ha crecido notablemente la participación de las manufacturas y semimanufacturas, hasta alcanzar el 46 por ciento.

En cuanto a nuestro país, las ventas mexicanas a la ALALC se componen en más de dos terceras partes de artículos manufacturados y semimanufacturados, muy por encima del promedio que ostentan en las ventas globales de México, por lo que la industria nacional encuentra en la ALALC un respaldo firme para su expansión.

La experiencia mexicana en la ALALC no nos permite colocarnos entre los escépticos del proceso de integración cuyos beneficios han sido claros e irrefutables. Partiendo de 110 millones de pesos en 1960, las exportaciones mexicanas al área han llegado a 778 millones en 1968 y a más de 900 millones de pesos en los primeros diez meses de 1969. La ALALC se convierte, así, en el segundo cliente de México en este año, habiendo ocupado el sexto lugar en 1960.

Con una población actual de más de 225 millones, la ALALC equivale a un mercado adicional para nuestros productos 3.5 veces mayor que el de México en términos de población y más de 3 veces en términos de poder de compra. Se estima que para 1975 su población será de 275 millones y de 320 millones para 1980.

Teniendo México un comercio constantemente creciente y superavitario con la zona, los mercados de ésta encierran grandes perspectivas, entre otras razones porque el grueso de sus importaciones están constituidas por materias primas industriales, combustibles, productos químicos, maquinaria y otras manufacturas. Los empresarios mexicanos pueden contribuir en forma destacada a realizar dentro de la zona de libre comercio una sustitución de importaciones provechosa para todos, de tal manera que lo que tradicionalmente ha provenido de fuera de la zona sea abastecido por productores latinoamericanos.

La creciente decisión del gobierno de Estados Unidos de permitir el uso de fondos prestados por la AID en la compra de equipos latinoamericanos podrá favorecer a los fabricantes mexicanos que hasta ahora se han visto excluidos de proyectos financiados por dicho organismo. Esta posibilidad debe explorarse particularmente en relación con las grandes obras de infraestructura que se están ejecutando o se proyectan en Centro y Suramérica.

Las oportunidades comerciales que la zona ofrece ya han sido aprovechadas por numerosos empresarios nacionales. Algunos de los productos que han exportado ya fueron negociados en las conferencias de la ALALC, de manera que gozan

de márgenes preferenciales. Como ejemplos pueden citarse: libros, cinc afinado, tubería de hierro o acero, plomo afinado, aparatos o accesorios de instalación de conducción eléctrica, especialidades de origen orgánico o mineral para uso industrial, brea o colofonia, polibutadienoestireno sólido, recipientes de hierro o acero, hormonas naturales o sintéticas, dobecilbenceno, máquinas de escribir, estructuras de puentes, edificios, columnas o torres de hierro o acero, pilas eléctricas, motores para automóviles y máquinas impulsadas por medios mecánicos.

CUADRO 2

*Algunos productos mexicanos que no se exportan a la ALALC*

<i>Producto</i>	<i>Exportación total en 1968 (valor en pesos)</i>	<i>Destino</i>	
Tractores	2 355 300	EUA	2 355.3
Botellas cerveceras	1 182 800	Nicaragua	439.0
		Antillas holandesas	364.5
		Otros	319.3
Fosfato de amonio	1 025 300	Guatemala	1 025.3
Papel heliográfico	45 200	Inglaterra	18.4
		EUA	11.3
		Otros	15.5
Extintores	10 500	EUA	6.3
		Otros	4.2
Madera corriente labrada en cornizas, frisos, listones, molduras o zócalos	22 018 957	EUA	22 018.9
Pielles curtidas de ganado ovino y caprino	12 391 150	EUA	7 691.5
		Italia	4 503.1
		República Federal de Alemania	110.1
Pielles curtidas de cocodrilo o lagarto	1 513 368	Francia	1 145.6
		EUA	259.0
		Bélgica	60.7
Dinamita	1 659 381	Guatemala	614.6
		Nicaragua	245.2
		El Salvador	704.3
Barnices y colores preparados a base de alcohol o éteres	45 670	España	20.6
		Costa Rica	10.6
		EUA	4.5

Prácticamente el 90% del comercio intrazonal se opera al amparo de fracciones negociadas. Por otra parte, es conocido el hecho de que sólo se aprovecha una parte menor de las concesiones existentes, por lo que debe haber un número muy

considerable entre las 9 696 fracciones ya negociadas por nuestros socios en la ALALC que esperan ser objeto de transacciones por parte de los industriales mexicanos.

Esta sospecha se confirma al advertir que hay un número respetable de productos concesionados y que nuestras fábricas elaboran, pero que, no obstante ser vendidos a otras áreas, como Estados Unidos y Europa, no se venden a la ALALC. Ejemplos de tales productos se presentan en el cuadro 2.

Para asegurar el uso cabal de las concesiones, conviene examinar los anuarios de importación de los diversos países de la ALALC para detectar casos en que un país está comprando fuera de la zona productos industriales que México está en capacidad de surtir.

El intercambio reciente de visitas de misiones de hombres de negocios de Brasil y México reveló un sinnúmero de posibilidades para la venta de artículos mexicanos a ese país de 92 millones de habitantes. Así, por ejemplo, se advirtió que en 1968 Brasil importó sulfato de amonio por 14.8 millones de dólares de Alemania, Estados Unidos, Holanda y otros países; sosa cáustica por 13.3 millones de dólares de Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y otros; fosfato de sodio por 3.1 millones de dólares de Estados Unidos, Francia, Inglaterra y otros; ácido fosfórico por 775 millones de dólares de Alemania occidental, Estados Unidos, Alemania oriental y otros.

El mismo tipo de análisis revela que Argentina importó en 1967 máquinas de hilar de Alemania federal, Italia, Japón y otros por un valor de 867 432 dólares; amianto en fibra o en polvo de Alemania federal, Canadá, Estados Unidos y otros por un valor de 1 071 190 dólares; caolín de Alemania federal, Checoslovaquia y Estados Unidos por un valor de 867 909 dólares. Perú importaba en 1966 dodecibenceno de Estados Unidos por un valor de 536 514 dólares; óxido de titanio de Alemania occidental, Australia, Bélgica y otros por un valor de 697 055 dólares; ésteres del ácido ftálico (ftalatos) de Alemania occidental, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca y otros por 336 231 dólares; sueros de Alemania occidental, Australia, Dinamarca y Estados Unidos por un valor de 281 473 dólares. Venezuela importó en 1968 ácido acético de Alemania occidental y Estados Unidos por 2 670 dólares; anilinas de Alemania occidental y Estados Unidos, Francia e Italia por un valor de 106 504 dólares; azufre refinado de Estados Unidos, Alemania occidental, Bélgica-Luxemburgo y Polonia por un valor de 563 598 dólares. Estos y otros muchos productos concesionados pueden ser abastecidos por México.

Otro mecanismo de la integración latinoamericana que tendrá un uso cada vez más generalizado, es el de los acuerdos de complementación industrial de los que hasta el momento México ha suscrito cuatro, dos de los cuales se destacan a continuación:

Durante la reciente IX Conferencia Ordinaria de la ALALC se negoció la ampliación del Acuerdo de Complementación de la Industria Química, cuyos beneficios alcanzan a todos los países miembros y que abarca productos tales como: sulfato de aluminio, fungicidas y herbicidas, sulfato de plomo, mercurio, sulfato de cromo, aceites esenciales. Entre los productos con los que se amplía el Acuerdo, se encuentran ácido fosfórico, óxido de hierro, tripolifosfato de sodio, ácidos diméricos, tierras de fuller activadas, enzimas proteolíticas para usos detergentes. Con estas adiciones se podrá incrementar el intercambio comercial dentro del área de los productos de esta importante rama industrial que representaron para México en 1968 exportaciones a la ALALC del orden de 125 millones de pesos.

Ya se están dando los pasos para la ampliación del acuerdo en materia de equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad, no obstante que fue suscrito por Brasil y México apenas el pasado mes de octubre. Para México las perspectivas de exportación son muy amplias en virtud de que las importaciones que Brasil efectuó en 1968 sobre los productos materia del acuerdo ascendieron a 119 millones de pesos.

Actualmente se encuentran en fase de negociación los proyectos de acuerdo para máquinas de oficina, y frutas y legumbres. Asimismo, se está preparando la negociación de un acuerdo de productos petroquímicos y de diversos aparatos eléctricos, electrónicos e instrumental profesional.

Al lado de los acuerdos de complementación suscritos por los gobiernos, ya se auscultan las posibilidades de entendimientos a nivel de empresas en materia de especialización de línea de producción, aprovechamiento más racional de redes de comercialización o la transmisión y participación de las tecnologías disponibles en la zona. Los acuerdos de esta y otra naturaleza pueden abarcar la creación de empresas mixtas que constituyen una fórmula muy operativa para impulsar el fortalecimiento e independencia de la industrialización verdaderamente latinoamericana.

Con independencia de los plazos que se puedan fijar en cuanto al cumplimiento del Tratado de Montevideo, la ALALC representa un instrumento eficaz para la obtención de mejores condiciones de comercio y para promover la integración industrial del área en la que los empresarios mexicanos ya se han interesado activamente.

Los mecanismos de negociación de la ALALC nos vuelven verdaderos socios en la confección de las reglas que obligan a todos por igual dentro de la región, permitiéndonos influir eficazmente en las políticas comerciales, industriales, de transportes, etc., de los países signatarios. En ningún otro mercado zonal o nacional nos está dada esta facultad: las condiciones que en él se fijen para nuestros productos estarán siempre fuera de nuestro control.

Un ejemplo muy claro de esto se nos presenta en relación con el proyecto de Ley de Comercio 1969 que el presidente Nixon ha enviado a la consideración del Congreso de su país con el objeto de sustituir la Ley de Expansión Comercial de 1962 que, iniciada por el presidente Kennedy, hizo posible celebrar las negociaciones en el GATT que llevaron su nombre. En efecto, de acuerdo con la carta de remisión firmada por el Presidente de Estados Unidos y dada a la publicidad el 18 de noviembre de 1969, la nueva Ley estipulará "... una liberalización de la cláusula de escape para poner a la disposición de las industrias norteamericanas afectadas adversamente por la competencia de la importación una prueba clara y simple: la ayuda debe ser siempre expedita cuando las mayores importaciones sean la causa principal de un daño grave real o potencial. El incremento en las importaciones no tiene que relacionarse —como hasta ahora— con una reducción arancelaria anterior..."

Al formular esta propuesta el jefe del Ejecutivo de Estados Unidos explicó que las "...disposiciones sobre la cláusula de escape en la Ley de 1962 han resultado ser tan estrictas, tan rígidas y tan técnicas que en ningún caso individual la Comisión de Tarifas ha podido justificar una recomendación de acción. Esto debe ser remediado..."

Independientemente de los efectos adversos que las restric-

ciones previstas en esta legislación puedan representar para las exportaciones latinoamericanas, aparentemente se pretendería que quedara aprobada sin contemplar la celebración de las consultas previas a que se refirió el presidente Nixon en su reciente discurso sobre las políticas de su país para América Latina, y que se confirmaron en la última reunión del CIES efectuada en Washington.

Fuera de la ALALC, el único caso en que los productos de México cuentan con preferencias es el del mercado australiano, pues desde 1966 ese país tiene establecido un sistema de cuotas tarifarias que fijan un tratamiento favorable a ciertos productos de países en desarrollo. Numerosos productos elaborados por nuestros industriales gozan de estos beneficios y a guisa de ejemplo se listan algunos de ellos en el cuadro 3.

CUADRO 3

*Productos de interés para México a los que Australia otorga preferencias*

<i>Producto</i>	<i>Arancel aplicable</i>	<i>Cuota (miles de ds. austr.)</i>
Telas y otros textiles de algodón	Exento	3 772
Tubería de hierro y acero	Exento	1 030
Tapetes de lana	Exento	600
Tijeras y cuchillería	Exento	370
Máquinas lavadoras y secadoras (domésticas)	Exento	308
Barnices, lacas, pinturas, etc.	10% <i>ad valorem</i>	200
Envases de vidrio (botellas, tubos, etc.)	Exento	200
Partes para bicicletas	Exento	180
Jabones para baño	Exento	100
Máquinas lavadoras y para lavado en seco (comerciales)	Exento	40
Fulminantes, fuegos artificiales	Exento	
Trajes para hombres y niños	20% <i>ad valorem</i>	
Bombas, motobombas y turbobombas	15% <i>ad valorem</i>	

Fuente: Documento GATT L/3163, enero 10, 1969.

Las estadísticas revelan un notorio desaprovechamiento de estos rubros por parte de los industriales y exportadores de México. La experiencia de las pocas empresas que ya han exportado a Australia demuestra que su lejanía no impide beneficiarse de las preferencias que su gobierno ofrece en un razgo que demuestra una ejemplar sensibilidad histórica.

Al lado de los mercados preferenciales de la ALALC y Australia, es posible que dentro de un lapso razonable se formalicen algunas concesiones arancelarias mutuas entre ciertos países en desarrollo. Al efecto, se han estado llevando a cabo en Ginebra, desde el principio de 1969, consultas exploratorias entre más de treinta países en desarrollo, con el objeto de fijar

la posibilidad de negociar reducciones tarifarias recíprocas. Estas ventajas propiciarían la ampliación del comercio entre los países en desarrollo que en 1968 sólo representó el 18.2% del comercio mundial y apenas el 16% del comercio de los propios países en cuestión. La participación de México en este último sólo fue del 3.2 por ciento.

Hasta ahora se han intercambiado algunas listas de pedidos en las que, por ejemplo, se advierte el interés que tiene la India en obtener de México concesiones para productos como lacas y barnices, herramientas de mano, motores de combustión interna y transformadores. Paquistán ha expresado interés en vendernos productos como máquinas de soldar, pantotenato de calcio y artículos de hule de uso industrial; Israel, fungicidas e instrumentos y equipo frigorífico; Filipinas, medicamentos y ciertos pigmentos, y Yugoslavia, utensilios de aluminio.

Estos son algunos de los países que más activamente participan en estas exploraciones a nivel gubernamental, además de Brasil, Chile, Argentina y México que, naturalmente, no negociarían entre sí, sino sólo con los países que no son miembros de la ALALC.

Los países en desarrollo ofrecen perspectivas comerciales que podrían ser interesantes. India, por ejemplo, compra en el mercado mundial abonos, carrocerías, y derivados del petróleo; Paquistán, barras y varillas de hierro, productos químicos inorgánicos, colorantes y abonos; la República Arabe Unida, abonos y medicamentos; la República de Corea (del Sur), abonos fosfatados, materias colorantes, cinc o aleaciones; Yugoslavia, fertilizantes, tinturas sintéticas y cemento, e Israel, fibras sintéticas y alambre.

Quizá más próximas y de un impacto mucho más tangible para nuestros industriales si llegan a cristalizar, serán las preferencias generales, universales, no recíprocas y no discriminatorias que se propusieron en la I Conferencia de Comercio y Desarrollo y cuya instauración fue convenida en la II Conferencia, celebrada en Nueva Delhi a principios de 1968.

Ya se cuenta con las primeras proposiciones preparadas en el seno de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico por los países desarrollados. Ello permite la iniciación casi inmediata de una serie de consultas intensivas con todos los países interesados para dejar definidas las características del futuro sistema. Se estudiará, por ejemplo, si habrá de imperar una única fórmula o si cada país podrá establecer la suya propia conforme a un patrón básico. Se plantea también la relación de las nuevas preferencias universales con las preferencias existentes que ligan a la CEE con los países de Africa signatarios de la Convención de Yaoundé y las que ligan a los miembros de la Asociación de la Comunidad Británica entre sí.

Si estas y otras cuestiones, algunas de cierta complejidad técnica y política, llegan a esclarecerse y entra en vigor el sistema universal de preferencias, los productos manufacturados y semimanufacturados de México gozarán de una entrada preferencial, junto con los de todos los demás países en desarrollo, a los mercados de los países industrializados. Naturalmente, no todos los productos serán objeto de preferencias, algunos quedarán excluidos por pertenecer a actividades críticas.

Nuestro país ha alcanzado logros en materia industrial que tienen que beneficiar a todos los sectores de la población. Concomitante a esta evolución interna, la vinculación de los intereses económicos nacionales con el exterior se acentuará y México verá confirmado en los años próximos su destino exportador.