

# PERSPECTIVAS PARA LA INDUSTRIA QUIMICA EN LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO\*

Por el Lic. PLÁCIDO GARCÍA REYNOSO

*Subsecretario de Industria y Comercio de México*

**D**URANTE los dos años y medio que han transcurrido desde que el Tratado de Montevideo entró en vigor, —julio 1o. de 1960— han tenido lugar los siguientes acontecimientos principales en el campo de la integración económica de América Latina:

1.—En tres sucesivas negociaciones multilaterales, los nueve países participantes han reducido o eliminado los aranceles de importación para los países del área en cerca de 40%.

2.—La mayor parte de los miembros de la ALALC que aplican controles indirectos de cambio sobre las operaciones de comercio exterior —tales como cambios diferenciales y depósitos previos en moneda nacional, equivalentes al valor de las importaciones— convino en eximir de esas restricciones a las importaciones provenientes de la Zona.

3.—El Banco Interamericano de Desarrollo estableció un fondo especial para financiar a partir del 1o. de enero de 1964, las exportaciones intrazonales de bienes de capital que se efectúen a plazo medio.

4.—Los países asociados iniciaron contactos tendientes a armonizar sus sistemas arancelarios y sus procedimientos aduaneros, así como a lograr un cierto grado de uniformidad en sus políticas comerciales dentro del área, y

5.—Ciertos acuerdos preliminares de complementación han sido suscritos por representantes de sectores industriales que operan dentro de la región de la ALALC, comprendiendo a industrias tales como la de equipo eléctrico, vidrio y productos de cobre. En el campo de dichos acuerdos el progreso ha sido especialmente notable desde el verano de 1963, cuando representantes de sectores industriales de Chile, Brasil y Argentina, apoyados por sus respectivos gobiernos llegaron a formalizar acuerdos generales sobre cooperación industrial.

Es conveniente observar que la firma del Tratado de Montevideo confrontó posiciones escépticas fuera de la zona, donde se habían formulado tres principales objeciones: la primera afirmaba que la región carecía de experiencia en el

campo de la cooperación económica; la segunda sostenía que las economías latinoamericanas no eran complementarias, sino más bien competitivas; y la tercera se expresaba en el sentido de que el Tratado de Montevideo, como instrumento de integración económica, constituía un mecanismo débil. Aunque no puede negarse que hubiera ciertos elementos de verdad en cada una de esas objeciones, el hecho es que las realizaciones alcanzadas en los años recientes han venido a demostrar que la falta de experiencia sólo reviste una importancia secundaria cuando surge y prevalece un interés común; que las economías de la región son en realidad más complementarias de lo que generalmente se suponía y, finalmente, que el Tratado de Montevideo ofrece, por sí mismo, suficiente elasticidad como resultado del amplio apoyo que reciben sus objetivos generales de parte de los países asociados.

Uno de los resultados inmediatos del establecimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ha sido una recuperación y mejoría de las tendencias decrecientes del comercio intrarregional registradas al final de la década de 1950. Entre 1961 y 1962 el valor de las transacciones intrazonales aumentó 20%, aproximadamente, al haber pasado de 350 millones de dólares a 416 millones de dólares. Un crecimiento aun más alto se prevé para 1963. Debe hacerse notar que la expansión registrada en 1962 se realizó principalmente en “nuevos” productos, entendiendo como tales aquéllos que no habían sido intercambiados con anterioridad al establecimiento de la Zona de Libre Comercio. Las estadísticas recientes de Argentina, Brasil y México demuestran que el comercio intrazonal involucró, por primera vez, tanto bienes de capital como de consumo durable.

Estas realizaciones, más las presiones continuas de los círculos de negocios latinoamericanos en favor de un programa más intenso de integración económica, han venido a demostrar lo que los autores del Tratado de Montevideo habían concebido desde el inicio de esta empresa: que la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, una vez en marcha, avanzaría firmemente y se convertiría en un importante instrumento de desarrollo económico regional.

Los progresos alcanzados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio están teniendo —y habrán de tener— implicaciones en las diversas actividades económicas

\* Conferencia sustentada el 4 de Diciembre de 1963 en Houston, Texas, ante la reunión anual del Instituto Americano de Ingenieros Químicos.

del área, entre ellas la de la industria química. En esta conferencia me propongo tratar soamente de manera breve la situación que actualmente prevalece en ese campo industrial, dado que es de suponer que el mayor interés del auditorio está dirigido hacia las perspectivas para el futuro inmediato más que respecto al pasado y al presente de esa actividad. En 1959, último año respecto al cual se cuenta con estadísticas detalladas, el consumo total de productos químicos en la región, incluyendo materias básicas, artículos intermedios y finales, se elevó un poco más de tres millones de dólares. De esta cantidad dos millones doscientos mil dólares fueron artículos producidos en la propia área y el importe de los productos químicos importados fue de ochocientos cincuenta millones de dólares aproximadamente, o sea alrededor de una décima parte del total de compras del exterior efectuadas por América Latina en el mencionado año. Juntas las tres principales repúblicas: Argentina, Brasil y México, representaron el 76% de la producción latinoamericana de productos químicos y el 66% del consumo. Fue en estos tres países donde la importación de dichos artículos, excepto la de los productos de la química pesada y artículos tales como el hule sintético y ciertas resinas y fibras artificiales, fueron ampliamente sustituidos por los de producción nacional. De este modo solamente el 14% de los productos químicos consumidos en Brasil fueron importados, en tanto que fue el 17% para Argentina y el 32% para México. En cambio esas proporciones fueron de 70% para Venezuela, de 55% para Perú y de cerca de 50% en las otras repúblicas más pequeñas.

Durante los primeros años de la presente década la industria química en América Latina ha seguido creciendo a una tasa elevada —alrededor de 12% anual— y se estima que el valor de la producción en esa rama excederá de tres mil millones de dólares en el presente año y permitirá satisfacer el 75% aproximadamente del consumo de la región en el propio año. Sin embargo, las importaciones de productos químicos también continúan creciendo, aunque a una tasa menor; el total de importaciones para 1963 se estima en cerca de mil millones de dólares. Los países que han experimentado el desarrollo más rápido en la industria química en los años recientes fueron Colombia, México, Perú y Venezuela. Este grupo de países había estado considerablemente retrasado en la década pasada respecto al progreso que ya habían alcanzado en esa época en la industria química Argentina y Brasil. El desarrollo acelerado que hoy se observa se centra, especialmente por lo que se refiere a México, alrededor de la petroquímica, para la cual mi país tiene una amplia base de materias primas. Un significativo cambio está ocurriendo en la estructura industrial de América Latina; en tanto que en 1959 solamente el 10% del valor de la producción en la rama química estaba representada por los productos de la química pesada, y alrededor de un 65% por productos finales —comparables con 25% y 40% respectivamente en los Estados Unidos en el mismo año— la proporción entre productos pesados y básicos por una parte y productos químicos de consumo final por otra, está cambiando rápidamente en la actualidad en favor del primer grupo.

Las tendencias observadas en el consumo de productos químicos en América Latina en el período de postguerra, y el bajo nivel general del consumo por habitante —una séptima parte del registrado en Europa Occidental y una catorceava parte del de los Estados Unidos— notoriamente sugieren que para los años venideros continuaremos experimentando una demanda extremadamente dinámica de productos químicos de diversas clases. Conforme a las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina —CEPAL— esta demanda aumentará en nuestra región a razón de 9% anual aproximadamente durante la presente década. El crecimiento de la demanda para Brasil, Colombia, México, Perú y América Central se espera que sea aun mayor del promedio estimado para toda la región. Tomando en cuenta la futura disponibilidad de divisas de la región y la presencia de materias primas básicas y recursos humanos dentro del área, la industria química de América Latina deberá expandir su producción durante el resto de la presente década en alrededor de 12% anual. Aun en estas condiciones, en 1970 América Latina tendría que importar productos químicos desde fuera del área por un valor aproximado de mil trescientos millones de dólares. Para abastecer la creciente demanda y para ajustar la expansión de las importaciones a las condiciones financieras de cada país, entre 1965 y 1970 la industria Argentina tendría que crecer a razón de 9% anual, la del Brasil al 10%, y la del Perú al 15%. En los casos de México y Venezuela la tasa de expansión debería ser del 16%. Las inversiones brutas que se requieren para sostener tales tasas de crecimiento se estiman en cuatrocientos millones de dó-

lares anuales para las 20 repúblicas latinoamericanas. De esa cantidad alrededor de doscientos cincuenta millones de dólares anuales deberían ser invertidos en Argentina, Brasil y México solamente.

La magnitud del esfuerzo requerido está ampliamente demostrado por las siguientes cifras. Entre 1965 y 1970 la capacidad de América Latina para producir amoniaco debe aumentarse en 120%, la de soda ash en 50%, la de ácido sulfúrico en 40%, la de fertilizantes en 100%, la de plásticos en 80% y la de hule sintético en 100%. Si esta expansión se realiza, el valor de la producción total de productos químicos en la región llegará a seis mil quinientos millones de dólares en 1970. Este desarrollo elevará el consumo per cápita en América Latina a veinticinco dólares en comparación con diez dólares a que había llegado al final de la década de 1950. Si por cualquiera razón el crecimiento de la industria química se realiza a tasas inferiores a las indicadas, probablemente sobrevendrán serias complicaciones, dado que la escasez de divisas no permitirá a América Latina aumentar sus importaciones de productos químicos en la medida en que llegue a necesitarlo. El análisis conjunto de las perspectivas de exportación de América Latina al resto del mundo y del volumen de ayuda externa disponible, conduce a dar crédito a las estimaciones de la CEPAL en el sentido de que, al final de la presente década, la región no podrá gastar más de mil quinientos millones de dólares anualmente en productos químicos importados. Consecuentemente, a menos que la producción nacional se expanda, se verá muy reducida dentro de la región la oferta de materias primas básicas para la industria química, así como de fertilizantes, resinas sintéticas, fibras y artículos análogos. El impacto perjudicial de este hecho, para la industria y la agricultura latinoamericanas puede ser calculado desde hoy.

En México estamos conscientes de que una oferta insuficiente de productos químicos puede originar agudos estrangulamientos para cualquiera economía en desarrollo. Debido a ello se inició hace pocos años —en 1960— un ambicioso plan de desarrollo de la industria química, basado en la explotación de nuestros abundantes recursos petroquímicos, con la participación del Estado Mexicano y del capital privado, tanto nacional como extranjero. El programa previó una inversión de alrededor de doscientos cincuenta millones de dólares para el período 1961-1966. De esta cantidad el 60% —ciento cincuenta millones de dólares aproximadamente— ha venido siendo invertida en petroquímica pesada. Debido a que la industria petrolera en México está en manos del Estado, se tuvo buen cuidado en definir claramente los respectivos campos del sector público y de la empresa privada en el campo de la petroquímica. El Estado Mexicano viene desarrollando y financiando proyectos destinados a la conversión del petróleo y del gas en productos intermedios; el capital privado, por su parte, opera en las etapas subsecuentes de la producción para la elaboración de otros productos intermedios y bienes de consumo final. Aquella categoría está dirigida a la producción de artículos tales como plásticos, de detergentes, fertilizantes, fibras sintéticas, hule sintético, etc. Se estima que para 1966 la capacidad total de la industria petroquímica mexicana, sin contar las plantas industriales productoras de bienes finales de consumo, se elevará a mil trescientos millones de toneladas métricas, con un valor aproximado de ciento sesenta millones de dólares.

Puede agregarse que, hasta hoy, México ha superado las dificultades propias de la movilización del apoyo financiero para ejecutar sus programas. Una prueba de ello lo ofrece, por ejemplo, el importante crédito que recientemente fue negociado con Francia, y las crecientes inversiones de capital privado nacional y extranjero en el campo de la petroquímica. Algunos de los proyectos que se encuentran en ejecución actualmente están financiados conjuntamente por el Estado y por empresas privadas mexicanas. En algunos casos ha sido posible organizar empresas químicas o petroquímicas con triple aportación de capital, en las cuales participan empresas químicas extranjeras al lado de Pemex —empresa de Estado— y de inversionistas privados mexicanos.

Dadas las condiciones de una demanda global dinámica para los productos químicos y de un creciente mercado nacional, parece justificado preguntarse si habría que dejar que la industria química latinoamericana se expanda independientemente en cada país, tal como ha venido ocurriendo hasta hoy. La respuesta parece ser relativamente fácil. El crecimiento de la industria con sentido regional ofrece considerables ventajas para todos los países latinoamericanos cualquiera que sea el grado de su desarrollo. Las razones en que se funda esta afirmación toman en cuenta factores tales como la estructura total de la industria química, el problema de

los costos de producción y la obvia necesidad de reducir, por lo menos en cierta medida, la distancia que existe entre los niveles de desarrollo y la industrialización de los pocos países de mayor desarrollo económico relativo, incluyendo México, y los que prevalecen en el resto de los países de la región.

Con una producción que equivale a la mitad de la que corresponde al sector de libre empresa dentro de la economía mundial, la industria química de los Estados Unidos es la más grande del mundo; es alrededor de 12 veces la magnitud de la industria química de las 20 Repúblicas latinoamericanas en conjunto. Muchos de ustedes, como funcionarios ejecutivos de enormes empresas, están conscientes de que en este campo la clave del éxito en términos de calidad, de costos de producción y de precios consiste, por una parte, en el tamaño de los mercados y por otra en el acceso a los progresos tecnológicos. La única industria química dinámica en el mundo actual es la norteamericana, en la cual el consumo doméstico en masa es gigantesco, así como la de Europa Occidental y la de Japón, las cuales abastecen tanto los mercados domésticos como los de exportación. Debido al tamaño mundial de esos mercados, las industrias químicas de esos países pueden aprovechar las ventajas que ofrece la producción en larga escala y, consecuentemente, obtener el volumen de utilidades necesario para mantenerse al día en el progreso tecnológico, y alertas al cambio rápido de las preferencias del consumidor en campos tales como los plásticos, las resinas y los productos farmacéuticos, para mencionar solamente algunos de ellos. No soy un experto en la industria química y cuento solamente con nociones generales respecto a ella. Sin embargo, estimo que el concepto prevaleciente de "un nuevo modelo cada año", que es tan común en la industria automotriz, también se aplica en gran medida a la industria química. En otras palabras, cada gran empresa química debe ser capaz de introducir continuamente nuevos productos al mercado, en la medida en que ellos van surgiendo de los descubrimientos científicos y de la investigación química aplicada. Este proceso de introducción constante de nuevos productos obviamente implica muy cuantiosas erogaciones.

En América Latina observamos el panorama de la industria química en el exterior y estamos conscientes de los problemas mencionados. Por ello estamos cada vez más dudosos respecto a si la industria química latinoamericana, desarrollándose aisladamente en cada mercado doméstico, puede enfrentarse con éxito al reto que plantean las necesidades de capital y de conocimientos tecnológicos. Debe considerarse en este punto que aun en los países más desarrollados de la región los mercados nacionales son mucho más pequeños que los de los países medianos europeos. Por supuesto, alguien podría decir que si el tamaño de los mercados individuales en América Latina no permiten el crecimiento y la modernización de la industria química, otras alternativas deberían ser examinadas. Una de ellas sería la de importar una proporción cada vez mayor de los productos químicos necesarios; otra la de establecer elevadas tarifas arancelarias proteccionistas y elevar los precios de la producción doméstica a grado tal que aun en los mercados relativamente pequeños pudieran generarse suficientes utilidades para obtener los recursos necesarios para la inversión y los indispensables para contar con el acceso a la nueva tecnología. Sin embargo, temo que ninguna de esas dos soluciones sería válida para América Latina a largo plazo.

Con respecto a la primera alternativa, la capacidad de importación de América Latina en el futuro previsible, como lo mencioné hace un momento, no permitiría expandir indefinidamente nuestras importaciones; y en cuanto a la segunda solución tampoco sería operante, por razones económicas y sociales. Una barrera arancelaria lo suficientemente alta para proteger a la industria química doméstica, suponiendo una adecuada diversificación, destruiría el objetivo de expandir la producción total; aumentaría los precios de los artículos de consumo final a tal extremo que, dentro de los niveles actuales de ingreso que prevalecen en nuestra área, dichos precios quedarían completamente fuera de la capacidad de compra de la mayoría de los consumidores. De ser así caeríamos en la peor de todas las soluciones: la producción dependería de tener que adoptar medidas que perjudicarían el crecimiento del mercado, a pesar de que existen en la región grandes mercados potenciales. Además, sería imposible satisfacer necesidades sociales de tal importancia como las de hacer accesible a las grandes masas de población, a precios razonables, artículos tales como los productos farmacéuticos, las fibras sintéticas, los detergentes, los fertilizantes y otros semejantes.

Si se toma en cuenta, además, el hecho de que la mayor parte de los países latinoamericanos están escasos de fondos para invertir, se advierte que, a largo plazo, la integración de la industria química en escala regional representa no solamente la más racional, sino probablemente la única solución que asegura, simultáneamente, el cumplimiento de cuatro importantes objetivos: a) extender a la masa de consumidores latinoamericanos los beneficios del progreso tecnológico en el campo de la industria química, la cual tiene una directa repercusión en el bienestar general; b) producir a una escala compatible con las exigencias técnicas de la industria y, consecuentemente, generar las utilidades necesarias para la futura expansión de la industria; c) reducir presiones sobre la balanza de pagos de cada uno de los países asociados, así como de la región en general y d) permitir la progresiva industrialización de los países latinoamericanos de menor desarrollo económico relativo.

Un reciente estudio de la CEPAL, publicado a fines de 1962, contiene un conjunto de evidencias respecto a que el establecimiento de industrias químicas pesadas e intermedias en los países latinoamericanos pequeños y medianos, con vista a abastecer exclusivamente sus propios mercados, requeriría considerablemente más elevadas sumas de capital inicial y originaría más elevados costos de producción en comparación con lo que ocurriría en condiciones de complementariedad con sentido regional. Después de haber analizado los actuales costos de producción en América Latina para 37 industrias químicas pesadas e intermedias, y de compararlos con los costos de producción estimados para condiciones de un mercado común, el estudio de la CEPAL llega a la conclusión de que, en la mayor parte de los casos, los ahorros que se obtienen mediante la distribución adecuada de las industrias a través del área, sobre bases de localización acorde con los recursos disponibles y de óptima escala de producción, son mayores aún que el costo que pueda requerir el transporte de los productos dentro de la región. Más importante aún, la CEPAL concluye en que sólo sobre esas circunstancias sería posible alcanzar costos y precios en la industria, a niveles comparables con los prevalecientes en el mercado internacional.

Aunque todavía con timidez, están siendo tomados los primeros pasos en dirección de una cooperación regional entre las industrias químicas existentes. En junio de 1963 se celebró en Montevideo una reunión de representantes de la industria petroquímica de los países de la ALALC con objeto: a) de establecer más estrechos contactos e intercambiar información entre los productores más importantes del área; b) de movilizar el apoyo de los productores privados de la industria petroquímica a las negociaciones regionales tendientes a expedir la liberalización del comercio regional en productos químicos y c) de conocer las necesidades de cada país miembro con respecto a las materias primas, a los equipos y maquinaria. Esta reunión de Montevideo resolvió establecer una Federación Latinoamericana de la Industria Química, realizar una detallada investigación regional sobre la industria petroquímica y apoyar a la ALALC en sus medidas tendientes a coordinar y armonizar el desarrollo regional de la industria.

Estas realizaciones son claramente de gran interés para los gobiernos de América Latina así como para los inversionistas privados tanto nacionales como extranjeros, dado que la industria química en la región es poseída en parte por el Estado y en parte por las empresas privadas. En vista de la creciente participación estatal en industrias tales como la del petróleo y el gas, que proveen materias primas básicas, así como en la industria eléctrica, las cuales abastecen de recursos energéticos para la producción química, puede estimarse que este sistema de propiedad mixta continuará en América Latina por muchos años. También es muy probable que la línea que separa la empresa pública de la privada se ajustará, aproximadamente, a la fórmula adaptada por México hace pocos años para la industria petroquímica. En otras palabras, las oportunidades para el capital privado se concentrarán, muy probablemente, en los bienes de consumo intermedios y finales, más que en los productos de la química básica y pesada.

Viene ahora la cuestión respecto a cuál es el papel que el capital extranjero puede jugar en la futura industria química de América Latina. En mi opinión dicho papel dependerá, por igual medida, de la extensión de las oportunidades para la inversión extranjera directa dentro del área y de la política que adopten los gobiernos de los países miembros de la ALALC, por una parte, y de la disposición de las empresas químicas extranjeras para ajustarse ellas mismas a la nueva corriente sociopolítica que está desenvolviéndose en

América Latina. En términos cuantitativos puede estimarse que las oportunidades de inversión para el capital extranjero en la industria química de América Latina se eleva a ciento cincuenta millones de dólares anuales, aproximadamente, suma no extraordinaria, si se toma en cuenta el hecho de que el monto total de la inversión directa extranjera en América Latina en la década de 1950, se elevó a un promedio anual de seiscientos millones de dólares, dentro del cual las actividades manufactureras representaban aproximadamente una tercera parte, o sea unos doscientos millones de dólares por año.

No debería dejar de mencionarse, sin embargo, que las posibles inversiones extranjeras deberán tener presente que la América Latina, en su conjunto, parece estar cada vez menos interesada en aquel tipo de inversión cuya única finalidad es el incremento máximo de sus utilidades. Numerosos comentarios y juicios se escuchan hoy —a menudo en términos críticos— acerca del nacionalismo económico que emerge en el subcontinente latinoamericano. Sin embargo, creo con firmeza que en vista de las profundas raíces de estas actitudes que se extienden en América Latina, el único recurso que queda a los inversionistas extranjeros es adoptar algún razonable "modus vivendi". Como el señor Henry Buerrier, Presidente del Banque Francaise et Italienne pour l'Amerique du Sud, dijo recientemente: "el inversionista extranjero debe tomar en consideración una serie de hechos que se originan en la evolución que experimenta recientemente América Latina en lo político, económico y social". De acuerdo con el mismo banquero francés, quien posee un amplio conocimiento de las condiciones actuales de América Latina, para que el inversionista extranjero asegure en la actualidad, dentro del área, el éxito financiero de su empresa, debe en primer término aceptar como un hecho los controles gubernamentales tendientes a coordinar el comportamiento de las empresas individuales con los objetivos generales del desarrollo económico y, en segundo, tratar de integrar sus proyectos de inversión dentro del programa nacional de desarrollo industrial del país de que se trate.

Pueden agregarse a estas inteligentes recomendaciones ciertas observaciones provenientes de la experiencia mexicana. Como ustedes seguramente lo saben, México es uno de los principales receptores de inversión extranjera en América Latina, así como que sus relaciones con los empresarios extranjeros son muy satisfactorias. Sin embargo, uno de los directores industriales expresó en septiembre pasado, con ocasión de una discusión de mesa redonda mexicano-norteamericana sobre el desarrollo económico de México, que las relaciones con los inversionistas extranjeros podrían ser aun mejores si éstos mostraran mayor interés en asociarse con los inversionistas domésticos y si, además, las empresas extranjeras abandonararan ciertas prácticas restrictivas molestas, que generalmente se originan en las oficinas matrices. Estas prácticas comprenden limitaciones para la compra de materias primas y productos intermedios en determinadas áreas; prohibición a las empresas subsidiarias para exportar libremente sus productos; encarecimiento de los convenios de asistencia técnica entre la oficina matriz y las empresas subsidiarias, para fines fiscales; manejo de estas empresas con funcionarios ejecutivos extranjeros y pago de bajos dividendos con vistas a autofinanciarse. Creo que las observaciones formuladas son legítimas y ciertas en buen número de casos y que la progresiva eliminación de esas prácticas ayudará mucho a una fructífera cooperación entre la empresa extranjera, el gobierno y los empresarios nacionales de América Latina.

Como lo indiqué al principio de mi intervención, tanto los gobiernos de los países miembros de la ALALC, como los sectores privados, están dando cada vez mayor importancia a las políticas de integración económica regional, y dado que los factores económicos y tecnológicos constituyen decisivos apoyos para tales políticas creo que ha sido propicia esta oportunidad para dar a conocer a los representantes de la industria química norteamericana las perspectivas que ofrece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio para la expansión de esa dinámica actividad industrial.

## EL BANCO DE MEXICO, S. A., Y EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

ANUNCIAN LA PUBLICACION DE LA

### LISTA CONSOLIDADA DE CONCESIONES OTORGADAS POR LAS PARTES CONTRATANTES DEL TRATADO DE MONTEVIDEO (Hasta el Segundo Periodo de Sesiones)

Los cinco tomos que componen la Lista Consolidada están clasificados de la siguiente forma:

- TOMO I. *Animales vivos y productos del reino animal.—Productos del reino vegetal.—Grasas y aceites (animales y vegetales) y sus derivados; ceras de origen animal o vegetal.—Productos de las industrias alimenticias; bebidas; líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco.*
- TOMO II. *Productos de las industrias químicas y de las industrias conexas.—Caucho natural y sintético y sus manufacturas.*
- TOMO III. *Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias.—Madera y sus manufacturas; carbón vegetal, corcho y sus manufacturas de espartería y cestería.—Materias utilizadas en la fabricación de papel; papel, cartón y sus manufacturas; librería.—Materias textiles y sus manufacturas.—Calzados; sombrería, paraguas y quitasoles; flores artificiales y manufacturas de cabellos; abanicos.—Perlas finas, piedras preciosas y similares; metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería de fantasía; monedas.—Misceláneos.*
- TOMO IV. *Productos minerales.—Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica y materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio.—Metales comunes y sus manufacturas.*
- TOMO V. *Máquinas y artefactos mecánicos; material eléctrico.—Material para transporte.*

La distribución de estos tomos es gratuita. Para obtenerlos, se requiere una solicitud escrita, en la que se especifique el tomo que se desea, dirigida a cualquiera de las siguientes instituciones:

BANCO DE MEXICO, S. A.  
Depto. de Comercio Latinoamericano  
Bolívar 15, 8o. piso. México, D. F.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.  
Depto. de Publicaciones  
V. Carranza 32, 4o. piso. México, D. F.