

Sección Nacional

- Se inicia la emisión de Bonos de Tesorería
- La industria mediana y pequeña en México
- Fomento a la exportación de agropecuarios
- Exportación de productos textiles
- Perspectivas del intercambio México-Norteamericano

ACTIVIDAD ECONOMICA GENERAL

Se Inicia la Emisión de Bonos de Tesorería

El Lic. Antonio Ortiz Mena, secretario de Hacienda y Crédito Público anunció el 16 de febrero, que con la mira de cubrir un vacío en el mercado de valores que, hasta la fecha, carecía de algún título que ofreciese las condiciones requeridas por quienes desean invertir dinero a corto plazo, la Secretaría a su cargo decidió iniciar la emisión de Bonos de Tesorería con plazos de vencimiento variables dentro del período corto. Dicha emisión fue autorizada considerando: la ausencia de un valor gubernativo de corto plazo que pudiese servir al financiamiento del erario federal, para lograr una nivelación entre los ingresos y egresos durante el año fiscal; que los recursos del mercado de dinero se han destinado, tradicionalmente, a la adquisición de valores a largo plazo; y, el interés del Gobierno Federal en fomentar la actividad económica y financiera del país. Los Bonos tendrán, entre otras, las siguientes características:

— Serán al portador, con valores unitarios de \$1,000 y \$10,000;

— Su vencimiento será de 90, 120, 180 ó 270 días como máximo;

— A su vencimiento serán redimidos por la Tesorería de la Federación, el Banco de México, S. A., o por cualquiera de las instituciones bancarias privadas del país, con las cuales se está a punto de concluir acuerdos con el objeto de que los paguen en efectivo contra su presentación;

— Permitirán a las personas que reciben pagos de la Federación contar de inmediato con todo el importe de su crédito en tales bonos, los que podrán negociar y procurarse así el efectivo que requieren para realizar sus operaciones y

no tener que esperar las fechas escalonadas que establecen los calendarios de erogaciones (el presupuesto del Gobierno Federal, para su ejercicio, se divide por decenas de partes. Entonces, muchas personas que tienen operaciones pendientes con él esperan hasta que les llegue su turno para poder cobrar la cantidad que se les adeuda).

— Dados los propósitos de estos títulos, la suma de las emisiones efectuadas en un año no podrán exceder del 5% del importe del presupuesto de egresos de la federación autorizado, pues los Bonos de Tesorería no deben ser colocados en muy grandes cantidades. La emisión que se lance inicialmente ascenderá a \$100 millones;

— Será establecida, en su caso, una tasa de descuento que produzca al inversionista un interés adecuado, y,

— Una vez transcurrido el 90% del plazo, que determinará la Secretaría de Hacienda, los Bonos de Tesorería serán admitidos en pago de impuestos federales o de cualquier crédito a favor de la federación.

Otra de las características de los bonos es que, por la índole de sus objetivos, solamente podrán ser adquiridos o negociados dentro del país. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público estará facultada para colocarlos a un precio inferior al nominal y en la proporción necesaria para que produzcan un rendimiento razonable (y así, además, sea posible intervenir en la manipulación y orientación de las tasas de interés del mercado a los niveles necesarios para el sano desarrollo de la actividad económica). El Banco de México intervendrá en la adquisición de los bonos sólo de modo excepcional y con propósitos de regulación del circulante.

Así, los inversionistas y las personas que dispongan de dinero por temporadas breves, encontrarán en los nuevos títulos un valor a corto plazo fijo, con una garantía absoluta e inmejorable, con una tasa de descuento satisfactoria y con un amplio y fácil mecanismo de negociabilidad y recuperación.

Se ha comentado que ésta es, sin duda, una de las más importantes medidas adoptadas por las autoridades hacendarias, en los últimos cinco años, pues permitirá aprovechar al máximo el actual desarrollo de nuestro mercado financiero, con propósitos de financiamiento y normalización del gasto público en cuanto a

la regularidad de los pagos así como de constante intervención para garantizar la marcha normal de las operaciones financieras en el mercado abierto y de evitar, en la medida de la efectividad de la emisión de bonos, las prácticas del mercado negro de capitales que limitan la capacidad de endeudamiento de nuestra industria. Sin embargo, el segundo propósito tendrá una efectividad limitada por el grado de desarrollo y extensión actuales de nuestro mercado de valores de renta fija, así como por los cambios esperados en las decisiones de los empresarios y de los particulares, en cuanto a las disposiciones de sus excesos momentáneos de liquidez; y, además, esa efectividad dependerá, fundamentalmente, de la coordinación absoluta entre la política de emisión de los Bonos de Tesorería con las políticas de redescuento y de operaciones de mercado abierto, seguidas por las autoridades monetarias.

Es de esperarse que el límite de emisión establecido —5% del presupuesto de gastos de la federación autorizado, o sea, más o menos \$600 millones— corresponda a los verdaderos límites para este tipo de emisiones, que son los establecidos por los topes de seguridad de la reserva del banco central, pues de rebasarse éstos se correría el peligro de propiciar una grave presión inflacionaria de la que difícilmente se podría salir en plazo breve.

Entre los días 17 y 18 de febrero la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana organizó una serie de Mesas

Redondas sobre diversos temas acerca del financiamiento de las exportaciones. Sobre cada uno de los temas tratados hubo un ponente, en representación de organismos del sector público relacionados con la materia y un comentarista, en representación de las instituciones de crédito del sector privado. Los temas tratados fueron los siguientes:

— “Necesidad mundial de contar con mecanismos para el financiamiento de las exportaciones”. Ponente: Lic. Plácido García Reynoso, primer subsecretario de Industria y Comercio.

— “Participación del Banco de México en el financiamiento de las exportacio-

Las informaciones que se reproducen en esta sección, son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste.

nes". Ponente: Lic. Mario Ramón Beteta, gerente del Banco de México. Comentarista: Sr. Juan R. Martínez, gerente de la división extranjera del Banco Comercial Mexicano.

— "Importancia de la estabilidad monetaria como instrumento de fomento de las exportaciones". Ponente: Lic. Gustavo Petricioli, asesor de la dirección del Banco de México. Comentarista: Sr. Rolando Vega, C.P.T., director general del Banco de Industria y Comercio.

— "El fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados". Ponente: Lic. Miguel Mancera, administrador del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. Comentarista: Sr. José García Lombardi, gerente del departamento extranjero del Banco Nacional de México.

— "Los convenios de crédito recíproco como instrumento de fomento de las exportaciones". Ponente: Sr. Oscar H. Castro, subgerente del Banco de México. Comentarista: Sr. Jaime Caballucci, subdirector de asuntos extranjeros del Banco de Londres y México.

— "Perspectivas y problemas de la exportación de bienes de capital dentro de la ALALC". Ponente: Lic. Adolfo Crespo, subjefe del departamento técnico del Comité Intersecretarial Mexicano de la ALALC. Comentarista: Sr. Norberto del Corral, subdirector del Banco de Comercio.

El Lic. García Reynoso, en su intervención, demostró ampliamente con cifras y consideraciones de política económica, la necesidad que tienen los países subdesarrollados de que se creen organismos especializados en el financiamiento de sus exportaciones, sobre la base de su posición de inferioridad en el campo del comercio internacional, en cuanto al poder de negociación se refiere, así como al tipo de mercancías que se ven obligados a exportar. Por otra parte, se refirió, como corolario, a la posición que México, en bloque con los demás países latinoamericanos, mantendrá en la próxima Conferencia Mundial sobre Comercio y Desarrollo, con el objeto de hacer todo lo posible para lograr mejores condiciones para los países latinoamericanos en cuanto a sus relaciones económicas con el exterior se refiere.

El Lic. Mario Ramón Beteta se refirió ampliamente sobre las actividades que el Banco de México realiza en materia de financiamiento y fomento de las exportaciones. Así, habló de las múltiples circulares que la institución emite, dando instrucciones precisas a los bancos de crédito acerca de las formas e instrumentos que deben emplear para financiar las exportaciones. Se refirió, asimismo, a la participación de dicha institución en el fondo de fomento de las exportaciones, en los convenios de crédito recíproco, en el Comité Intersecretarial Mexicano de la ALALC, etc.

El Lic. Gustavo Petricioli, demostró ampliamente la necesidad de que la moneda sea estable tanto en el interior como en su poder adquisitivo externo. Estoy convencido —dijo— que la estabilidad monetaria es el mejor camino para lograr una tasa acelerada y sostenida de desarrollo económico y que constituye un prerequisite indispensable para el fomento y diversificación de las exportaciones. La estabilidad monetaria mantenida por las autoridades bancarias, a través de

un manejo prudente y adecuado de las finanzas nacionales, ha propiciado un incremento nunca antes alcanzado en época de paz, en el volumen y en el número de productos exportados. La política de estabilidad monetaria es congruente con la política de libertad cambiaria irrestricta, pues los controles cambiarios, los tipos de cambio constantes y múltiples, etc., amén de ser inconvenientes, originan numerosas situaciones de incertidumbre para los exportadores. En cuanto al financiamiento de las exportaciones, la estabilidad monetaria ofrece grandes ventajas, ya que el clima de confianza que crea permite a los exportadores contar con recursos, tasas de interés más adecuadas, recibir crédito a plazos más extensos y a tipos de interés más competitivos con el exterior, que en condiciones de desequilibrio. Esto es particularmente importante, sobre todo para los países subdesarrollados.

PROCESO DE INDUSTRIALIZACION

Producción de Cobre Electrolítico

Durante 1963 la producción de cobre electrolítico se mantuvo casi al mismo nivel de 1962 con una reducción de 17 toneladas, o sea que la producción total en aquel año fue de 30,682 toneladas, frente a 30,699 en 1962. La importancia de este fenómeno radica en el hecho de que inclusive nuestras industrias productoras de artículos metálicos se vean afectadas por el movimiento de los precios internacionales, toda vez que la baja experimentada puede atribuirse al hecho de que la cotización internacional del cobre refinado en EUA descendió ligeramente. El promedio mensual registrado durante 1963 fue de 28.413 centavos de dólar por libra, mientras que el promedio de 1962 llegó a 28.516 centavos, lo que se tradujo en una reducción de las exportaciones de casi 45% de un año a otro. Sin embargo, parece que el consumo interno aparente está a punto ya de absorber toda la producción nacional, pues el crecimiento de aquél sobrepasa notablemente al de aquélla: El consumo aparente creció, entre 1962 y 1963 en 8.6%, frente a una disminución de 0.1% en la producción; entre 1958 y 1963 el crecimiento del consumo fue de 42.4% y el de la producción 10.6%; y, entre 1950 y 1963, mientras el consumo creció en ... 499%, la producción sólo creció en 203%. Esto sin duda es un síntoma positivo pues significa que las industrias elaboradoras de productos de cobre están creciendo en importante medida, lo que, sin duda, liberará a la industria productora de cobre electrolítico, de la dependencia respecto del exterior y, por consiguiente, de los efectos negativos de la fluctuación de los precios internacionales.

Industria Automovilística

A principios del mes de febrero se informó que las plantas armadoras de automóviles lograrán, en el año de 1964, incorporar del 40% al 70% de partes nacionales, en su programa de integración. Los mayores porcentajes los lograrán las plantas que ya están fabricando motores, como son la Diesel Na-

cional, Industrias Delta, Ford Motors Company de México, que se han anticipado a los plazos fijados por la Secretaría de Industria y Comercio. En el resto de las plantas (PROMEXA, TOYOTA, WILLIS y AUTOMEX) se trabaja aceleradamente para que antes de que termine el año, ya estén fabricándose en el país los motores para sus unidades. Por lo que hace a la empresa que fabricará el automóvil Borgward, se cree que para fines de este año empezará a trabajar y que ya en 1965 saldrán los nuevos vehículos hechos totalmente en el país, ya que la planta fue adquirida por completo.

La Secretaría de Hacienda está dando facilidades para la importación, exenta de impuestos, de la maquinaria y equipo necesarios, para la ampliación de las plantas armadoras de vehículos, a efecto de que rápidamente se conviertan en fabricantes. Por otra parte y esto tiene una gran importancia, se han establecido en los últimos doce meses, por lo menos 60 nuevas industrias productoras de partes para la industria automovilística; de este modo, la industria nacional podrá abastecer la demanda de las plantas armadoras. En este aspecto es donde será necesario cuidar, también, que se produzca un alto porcentaje de integración nacional, puesto que una vez que se inicie la producción interna de automóviles, las importaciones que realicen las industrias subsidiarias de la automovilística se convertirán en renglones rígidos de la estructura de nuestras importaciones y, en la medida que crezca la producción de automóviles, se producirá una grave presión sobre la balanza de pagos.

La Industria Mediana y Pequeña en México

A continuación se transcribe, en forma resumida, una parte del estudio de la firma Arthur D. Little de México, S. A., recientemente publicado en el Mercado de Valores. Se considera de gran importancia este problema, en la medida de que la participación de la industria mediana y pequeña, en su conjunto, dentro del complejo del sistema industrial mexicano, es de una gran consideración, amén de que, como se verá adelante, este campo industrial significa el semillero de los empresarios que en un futuro, próximo o lejano, pueden conducir el proceso de industrialización del país y ser los responsables de que éste responda o no a las necesidades.

En su programa de industrialización, el gobierno mexicano, en reconocimiento de las necesidades de las empresas menores, estableció en 1953 el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña; sus operaciones, sin embargo, se han desenvuelto en una escala demasiado reducida como para asegurar un flujo adecuado de crédito hacia este grupo industrial. Puesto que generalmente los bancos de depósito y las financieras han desatendido a la industria mediana y pequeña, ésta se ha financiado principalmente fuera del sistema bancario.

A pesar de que esta situación ha obstaculizado seriamente su crecimiento y desarrollo, la industria mediana y pequeña ocupa actualmente una posición de gran importancia en la economía mexicana. Basados en las estadísticas del Censo industrial de 1955, se estima que su producción combinada representa más de

la mitad de la producción total de la industria manufacturera, o aproximadamente el 14% del Producto Nacional Bruto del País. Su importancia, en términos del valor de la producción, es igual a la de las industrias de la construcción, petróleo, electricidad, transportes y comunicaciones combinadas. Puesto que emplea a más de dos terceras partes del personal ocupado en la industria manufacturera, tiene también una gran importancia social. Desde 1955, no hay razón para creer que haya habido un cambio fundamental en su posición dentro de la economía de México.

La prominencia que tiene la industria mediana y pequeña en México no debe considerarse como una indicación de atraso económico.

Por ejemplo, en 1958 un poco más del 90% de todos los establecimientos manufactureros de los Estados Unidos empleaba a menos de 100 trabajadores, ocupaba al 27% de la fuerza de trabajo de toda la industria manufacturera, y representaba el 27% de toda la producción manufacturera, medida en términos de valor agregado. En 1952, el 99% de todos los establecimientos manufactureros del Japón empleaba a menos de 100 trabajadores, ocupaba al 59% de la fuerza de trabajo de toda la industria manufacturera y representaba el 37% del total de la producción manufacturera.

El fortalecimiento económico de la industria mediana y pequeña de México es importante no solamente por su impacto actual y potencial en la producción y en el empleo, sino también porque habrá de contribuir de una manera esencial al desarrollo de toda la economía mexicana. Por muchos años la industria mediana y pequeña continuará aportando una parte muy importante de la producción industrial nacional, y seguirá siendo la mayor fuente de trabajo industrial del país. En muchas regiones de la república, las empresas industriales menores contribuirán de manera importante a la formación de los ingresos regionales, y en muchos casos proporcionarán mercados para los productos agrícolas de la región y para otros productos locales.

Al crecer y expandirse, las empresas pequeñas de México captarán ahorros personales que de otra manera podrían desviarse hacia actividades no productivas. Por el hecho de poder producir algunos artículos a costos mucho más bajos que las empresas más grandes y menos flexibles, y proporcionar servicios especializados y productos a las empresas mayores, la industria mediana y pequeña puede hacer una importante contribución a la eficiencia económica global de la economía mexicana. El éxito que pueda tener el plan de integración de la industria automovilística de México dependerá en gran parte de la capacidad de cientos de pequeñas empresas para abastecer los accesorios y las partes que necesitarán las nuevas plantas ensambladoras. Pero el aspecto más importante de todos quizá reside en el hecho de que la industria mediana y pequeña proporciona un campo de formación para nuevos empresarios.

La importancia que tiene justificaría en cualquier época la utilización de recursos crediticios y de capital escasos, pero su posición actual amerita la adopción de un programa especial de aliento y asistencia.

La industria mediana y pequeña de México, como la de otros países, no constituye un grupo homogéneo; incluye desde empresas que apenas han superado su condición artesanal hasta plantas modernas en centros urbanos, equipadas con maquinaria compleja y empleando a trabajadores altamente calificados.

Sin embargo, es un hecho que las empresas industriales de cierto tamaño, empresas que emplean a menos de cien trabajadores, poseen características comunes que las diferencian de las empresas industriales más grandes. Con frecuencia sus administradores son los mismos dueños; a menudo carecen de acceso adecuado a fuentes de capital y de crédito; por lo regular no gozan de ninguna ventaja especial en los mercados de sus productos o de sus materias primas; y generalmente su orientación es más regional que la de las empresas grandes.

Para la investigación, se seleccionaron las empresas industriales de acuerdo con la definición de la industria mediana y pequeña que utiliza el Fondo de Garantía (empresas con capital contable de .. \$25,000 a \$5,000,000).

Sólo el 14% de las empresas estudiadas en el programa empleaba más de 100 trabajadores, y una pequeña proporción de las empresas entrevistadas resultó tener un capital contable superior al límite máximo del Fondo.

Actualmente, el principal problema de la industria mediana y pequeña de México es la utilización deficiente de la capacidad de su equipo instalado. En cierto modo es inevitable que la industria mediana y pequeña utilice su planta y equipo a menos de su capacidad. La utilización total del equipo solamente puede lograrse en aquellas empresas que sean suficientemente grandes para poder emplear gerentes experimentados en las técnicas modernas de producción y capaces de asegurar un flujo de pedidos que siempre exceda la capacidad inmediata de producción. Sin embargo, se cree que la industria mediana y pequeña de México opera en la actualidad a un nivel innecesariamente bajo de utilización de su maquinaria y equipo. Posiblemente, de cada cuatro empresas solamente una trabaja más de un turno. Resulta, por lo tanto, que en la actualidad la industria mediana y pequeña de México es potencialmente capaz de efectuar un aumento sustancial en su producción. Tal contribución puede lograrse por medio de medidas dirigidas hacia una mayor utilización de maquinaria actual sin mayores gastos en capital fijo, aun cuando se requiere cierta inversión para comprar maquinaria y herramienta, con el fin de complementar y equilibrar el equipo existente.

A largo plazo, el progreso económico indudablemente depende de la tasa, dirección, y el nivel de la inversión; pero hay circunstancias en las cuales la producción puede aumentar considerablemente con la ayuda de un incremento muy pequeño en la inversión fija, o sin ninguna inversión adicional.

La producción del equipo instalado de la industria mediana y pequeña podría incrementarse por lo menos en un 30% durante los próximos dos a tres años, con una inversión muy modesta. El factor limitante no es la falta de maquinaria y equipo; son otros problemas principales. Por lo tanto, el programa recomendado está destinado a superar los siguientes obstáculos:

Falta de Financiamiento Adecuado: Es un hecho que en un gran número de casos, las empresas medianas y pequeñas están subcapitalizadas y no pueden comprar el equipo necesario, o aun financiar sus compras de materias primas y los pagos de raya. Podría lograrse un incremento substancial en producción y eficiencia de operación, si una parte de los fondos a corto plazo actualmente empleados para propósitos que esencialmente requieren financiamiento a medio y largo plazo se convirtiera en préstamos a largo y mediano plazo, liberando en esta forma la capacidad de las empresas para conseguir préstamos a corto plazo.

Deficiencias en la Administración Industrial: Muchas empresas carecen de la habilidad administrativa y de los conocimientos necesarios para aprovechar los recursos existentes de capital y crédito. Por lo tanto, es necesario proporcionar asistencia técnica a un gran número de empresas; sin tal medida, el aumento en la provisión de crédito no tendrá más que un efecto limitado.

Falta de Promoción: Por la falta de promoción, se entiende la carencia de una política consistente para el fomento y el fortalecimiento de las empresas medianas y pequeñas. Además del financiamiento adecuado y la asistencia técnica que deben proporcionarse a la industria mediana y pequeña, es necesario tomar medidas en un nivel nacional para fomentar su desarrollo e interconexión con los demás sectores de la creciente economía mexicana.

A propósito de las dificultades de financiamiento a las que hasta la fecha se ha venido enfrentando la industria mediana y pequeña y a pesar de la eficiente labor desempeñada por el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña, convendría considerar algún mecanismo ágil que facilitara a dichas empresas los medios financieros necesarios para su crecimiento. Al respecto, en la *Revue Française de Comptabilité*, apareció una descripción del mecanismo que en Francia se utiliza para resolver sus problemas.

Una de las fórmulas de financiamiento más modernas —se dice en dicha revista— cuyos usos se han extendido más rápidamente tanto en Francia como en otros países, es la de los créditos de equipo —e incluso la de las compras a crédito— que reposa sobre la prenda del material.

En 1951 se aprobó una ley sobre el particular, en la que se establece que “el pago del precio de adquisición del material de equipo profesional puede ser garantizado... con respecto al prestamista... que anticipa los fondos necesarios al pago del vendedor, por una prenda limitada a la maquinaria o al material así adquiridos”.

Este gesto legal constituye la base jurídica de una nueva forma de crédito a la cual recurre un gran número de empresas, principalmente las pequeñas y medianas, que pertenecen a sectores de actividad muy diversos.

Según las estadísticas publicadas por el Consejo Nacional de Crédito, las operaciones de esta naturaleza se elevaban, al 30 de septiembre de 1962, a 2,143 millones de francos, de los cuales: 1,132 millones de francos se utilizaron para el material rodante (incluyendo tractores) y 1,111 millones de francos destinados a otros bienes de equipo. En 1955 dicha

cifra no pasaba de 570 millones de francos en total.

Para estas empresas, el recurso de la compra a crédito de material presenta numerosas ventajas, y constituye frecuentemente una forma irremplazable de financiamiento.

Las ventajas de este tipo de crédito son las siguientes: permiten financiar las compras de bienes de equipo de cualquier naturaleza; limitan el uso anticipado de los fondos de tesorería; se otorgan rápidamente y con un mínimo de formalidad; su reembolso se adapta a las exigencias particulares de las diversas actividades; dejan totalmente libre el patrimonio de la empresa; y, su costo es moderado.

Menos espectaculares que las grandes operaciones de tipo tradicional consentidas a empresas piloto, estas operaciones de crédito representan un papel crucialmente decisivo en la modernización de la infraestructura de la economía francesa.

Se recomienda que los directores de empresas utilicen, en lugar de medios precarios de tesorería, este procedimiento que les asegura un financiamiento estable adaptado a su capacidad de reembolso.

SECTOR EXTERNO

Fomento a la Exportación de Productos Agropecuarios

A fines del mes de enero, en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se informó que los impuestos a la exportación de productos agropecuarios fueron suprimidos, considerando como asunto de más alta jerarquía la consolidación de la reforma agraria integral y con el fin de asegurar mejores niveles de vida a familias campesinas, aun a costa del consiguiente sacrificio fiscal. Se dijo, también, que como consecuencia de que las recientes elevaciones en los costos de producción en el campo no encuentran como contrapartida un aumento a corto plazo de la productividad, el primer mandatario acordó la revisión del régimen impositivo a la exportación de productos agrícolas, por lo que se procedió a suprimir totalmente el impuesto a aquellas fracciones todavía sujetas al gravamen que no representaba un sacrificio fiscal considerable.

Terminada la revisión, se ha aliviado completamente de la carga fiscal al elemento más débil económicamente, el campesino, propiciando a la vez una mayor venta de productos agrícolas en el mercado exterior. No obstante, quedan aún sujetas a gravamen 25 fracciones genéricas que comprenden productos que conviene desglosar y que no registran un movimiento comercial importante; y, además, pagan impuesto 17 fracciones con una importancia fiscal considerable; pero se someterán al régimen de subsidios flexibles y automáticos. Este procedimiento fiscal se ha venido aplicando desde hace algún tiempo con todo éxito en los casos del café y del algodón, y, a través del mismo se ha ayudado al exportador disminuyendo automáticamente el impuesto cuando bajan las cotizaciones en el exterior. Este sistema se hará extensivo a los casos de: melón, sandía, plátano, cebolla, pepino, naranja, piña, limón, chicle, tomate, chícharo, ajo, chile y semilla de algodón.

Por otra parte, ha sido digno de una atención especial el caso de los gravámenes aplicados a la exportación de ganado vacuno, cuyo mercado externo atraviesa por una baja considerable, por lo que se consideró adecuado hacerle extensivo el sistema flexible aludido y, además, reducirle el gravamen. La reducción del gravamen será del 50% sobre su nivel total, por un lapso de un año, o sea durante todo el ejercicio fiscal de 1964; se aplicará siempre y cuando los animales hayan sido objeto de engorda previa en los corrales fiscalizados. El establecimiento de corrales fiscalizados se permitirá con la autorización de la SAG dentro de 200 kilómetros paralelos a la frontera, correspondientes a los Estados de Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. Para tener derecho al subsidio, se deberá engordar el ganado durante un mínimo de dos meses antes de la exportación.

Por otra parte, con el objeto de mejorar las condiciones de los talladores de ixtle, se redujo también el impuesto de exportación de ese producto.

Exportación de Granos

A fines del mes de enero el gerente general de la CONASUPO, licenciado Roberto Amorós, anunció que el abastecimiento nacional de los cuatro granos básicos para la alimentación del pueblo mexicano (maíz, frijol, trigo y arroz) estará garantizada durante el año de 1964, a tal grado que habrán de quedar remanentes de frijol, trigo y arroz para exportación.

En la compra de maíz —dijo— se han superado todas las marcas de cosechas anteriores. Hasta ahora, la CONASUPO ha adquirido, al nuevo precio de garantía 700 mil toneladas y, para abril próximo, se espera que esta cifra llegue al millón de toneladas.

Por lo que toca al frijol, las compras han llegado a 70 mil toneladas. En relación con el arroz, se cuenta con una reserva de 21 toneladas, cantidad suficiente para mantener la estabilidad y protección del mercado interior.

En lo que se refiere al trigo, nuestro país podrá vender al extranjero hasta 200 mil toneladas excedentes, que se tomarán de la próxima cosecha que se levantará en la zona sur de Sonora. En la solución del problema de los excedentes de trigo, se sigue el criterio de aumentar los consumos internos en beneficio de una mejor alimentación popular y de exportar los auténticos excedentes. Para la venta de dichos excedentes de trigo, se estableció la formulación de un programa, por los productores, para que de común acuerdo con ellos, la CONASUPO haga el prorrato y realice la exportación, lo que permitirá un ahorro muy importante por concepto de fletes y maniobras.

Por lo que se refiere a la actual cosecha de maíz, por primera vez se convino con las uniones de pequeños propietarios en que su cosecha se liquide 30 días después de la entrega y precisamente por conducto de la agencia del Banco Agrícola. Como medida complementaria, y para mejorar la recepción del maíz, la CONASUPO firmará contratos con las uniones de pequeños propietarios, ampa-

rando el total de las entregas, lo que a su vez permitirá controlar la superficie cultivada y las toneladas probables de cosecha.

Por otra parte, fue presentado un proyecto a la CONASUPO y a ANDSA para hacer instalaciones fijas que permitan embarque rápido de trigo y azúcar en nuestros puertos. El proyecto en cuestión corresponde a un estudio realizado por una empresa francesa especializada en la construcción de este tipo de equipos. La propuesta implicaría inversiones aproximadas de \$40 millones, especialmente para beneficio de los puertos del Golfo de México.

Se requeriría 6 meses para montar las instalaciones. El mecanismo satisface por igual las necesidades de embarque de trigo y azúcar. Además, se dijo que la propia empresa francesa está en condiciones de facilitar los financiamientos necesarios para la construcción.

Por otra parte, se informó que en Guaymas, Son., donde actualmente se embarcan considerables volúmenes de trigo con destino al extranjero, se han usado tan sólo equipos portátiles adquiridos por emergencia, pues es la primera vez que se maneja el embarque de este cereal, para el que no existían instalaciones adecuadas. Estos equipos portátiles serán usados también en el puerto de Mazatlán, Sinaloa, por donde saldrá parte de los volúmenes contratados con países extranjeros.

Mercado Azucarero

A principios del mes de febrero, la delegación mexicana en la Comisión Preparatoria del Consejo Internacional del Azúcar reveló un plan sencillo para llevar orden al caos actual del mercado azucarero. En el plan se considera el control de la producción y de las cuotas de exportación y la fiscalización de precios mediante existencias variables. La propuesta fue presentada a la Comisión Preparatoria del Consejo que procura establecer un nuevo acuerdo azucarero mundial.

La producción de azúcar en México —se dijo— ha aumentado y deseáramos exportar mayores cantidades del producto. Sin embargo, consideramos que una buena política azucarera a largo plazo requiere el control de la producción. Las cuotas de exportación y el control de precios contribuirán a mantener la estabilidad del mercado azucarero.

Si los precios no se mantienen estables, los países industriales consumidores podrían lograr un autoabastecimiento mediante el cultivo de la remolacha azucarera. Esta situación afectaría a las naciones en desarrollo cuya existencia depende del cultivo de la caña de azúcar.

Mercado Algodonero

Durante el mes de diciembre, se produjeron pronunciamientos en EUA que hacen peligrar la estabilidad de nuestras exportaciones de algodón durante el presente año, a no ser que la promoción de nuestras ventas se oriente hacia la sustitución de compradores, por

medio de la conquista del mercado de otros países. Existen ya suficientes datos que permiten presumir que las ventas de la fibra pueden aumentarse en buena proporción en el mercado de Suiza, Italia, Dinamarca, Suecia y Finlandia, por lo que toca a los países europeos; así como en el mercado continental chino y en el de algunos otros países asiáticos.

Los pronunciamientos de referencia se tradujeron en la presentación del proyecto Cooley presentado a la Cámara de Diputados y posteriormente al Senado norteamericano. Al respecto se dijo que el proyecto cuenta con el pleno y enérgico apoyo del Presidente Lyndon B. Johnson. Los propósitos de la nueva ley son los siguientes (además de los beneficios a los consumidores):

—En el mercado interno pondrá remedio a un precio desfavorable que es responsable de una pérdida competitiva de 1.7 millones de pacas, durante los últimos tres años; pérdida que al presente continúa sin que se avizore su terminación.

—Eliminará el sistema del doble precio y por ello *hará desaparecer la causa principal del aumento de las importaciones de artículos textiles*, que han alcanzado un equivalente de 693 mil pacas durante los primeros siete meses de 1963. Estas importaciones están entregando nuestro mercado interno —so dijo— a productos extranjeros y provocando una fuerte oposición al subsidio de las exportaciones.

—Suprimirá la necesidad, inevitable de otra manera, de reducir la asignación mínima estatutaria de superficie por debajo de los 16 millones de acres, lo que podría acontecer en el próximo congreso. En esta temporada, aun bajo las estimaciones optimistas del Departamento de Agricultura, en cuanto a consumo y exportaciones, la asignación mínima de 16 millones de acres producirá 1.2 millones de pacas más de las que pueden ser vendidas y el excedente llegará a 12.4 millones de pacas para el próximo 1o. de agosto.

—Protegerá los intereses del agricultor.

—Suprimirá riesgos inminentes como los siguientes: pérdida de una importante fuente de intercambio extranjero; la creación de nuevas áreas de depresión en todo el cinturón algodonero; y, el impacto de áreas sustraídas al algodón sobre los mercados de otros agricultores.

Sea o no conveniente para la economía norteamericana, de aprobarse esta ley, la repercusión inmediata, en cuanto a nuestro país se refiere, será la disminución de las compras algodoneras por parte de los Estados Unidos, lo que, sin duda afectará considerablemente nuestra balanza de transacciones en cuenta corriente.

Exportación de Productos Textiles

El licenciado Carlos Yarza, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, informó, recientemente, que la reestructuración de la industria textil mexicana, emprendida en forma conjunta por autoridades y empresarios del país, asegura para México exportaciones por \$500 millones anuales en un futuro inmediato.

En principio —afirmó— nuestros primeros embarques de prueba a Australia y Suecia han tenido una acogida favorable en esos mercados y representan un

ingreso aproximado de \$100 millones al año. Esta cifra, aunada a las exportaciones que, normalmente, se están efectuando a Indonesia, a partir de 1959, ascenderá a \$250 millones, sólo por lo que se refiere a la rama del algodón.

De continuarse como hasta ahora, no es difícil que en unos dos años más, el monto de esas exportaciones llegue a \$500 millones anuales. La visita de misiones comerciales mexicanas a países asiáticos y europeos ha logrado la apertura de nuevos mercados con grandes posibilidades para nuestra producción, ya que se trata de naciones que son las primeras importadoras de artículos textiles en el mundo. Si nuestros productos, para los que existe cada día mayor interés en el extranjero, pueden ser ofrecidos en condiciones competitivas de calidad y precios, se habrá dado un gran paso para superar la etapa de convertir a nuestro país en exportador de manufacturas.

Durante el año de 1963 se realizaron importantes esfuerzos, tanto de parte de las autoridades como de los empresarios, para mejorar la situación de la industria. El programa de fomento a las exportaciones está enfocado principalmente a los renglones de algodón, telas, hilos e hilazas y se apoya en el fondo creado con los pagos que hace la industria a través del impuesto sobre consumo de algodón y en la ayuda que la Secretaría de Hacienda ofreció otorgar, mediante la devolución de la participación federal en el impuesto sobre ingresos mercantiles y con las ayudas compensadas que se efectúan a través del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

Sube el Precio del Plomo

La Comisión de Fomento Minero informó que las alzas que ha tenido últimamente el precio del plomo, han repercutido favorablemente en la minería del Estado de Chihuahua. Varias operaciones de minería en pequeño se han reanudado o están por iniciarse merced a dicha elevación. La exploración con diamante que la compañía minera Azarco está realizando en la venta de La Palmilla, en Parral, Chihuahua, ha sido ampliada, probablemente por los resultados obtenidos con los primeros barrenos. La compañía minera Guazapares se propone extender su programa de exploración con diamante a varias minas de la región del mismo nombre, con miras al establecimiento de otra planta de beneficio en aquella región.

Plan de Fomento de las Exportaciones

A fines del mes de enero se anunció que la ANIERM ha puesto en marcha un plan para aumentar las exportaciones, diversificar nuestro comercio exterior y conquistar mercados en Asia y en el campo de la Asociación Europea de Libre Comercio. Una de las principales medidas propuestas es la de emplear, para vender más productos manufacturados a los mercados exteriores, la propaganda y los contactos comerciales. Para ello, esas concentraciones de ofertas y demandas que son las ferias y exposiciones internacionales, constituyen una bue-

na manera de llegar indirectamente a un número cada vez mayor de posibles clientes y mercados, para nuestros productos industriales. No podemos limitar la acción al mercado latinoamericano, por muy importante que éste sea, en lo que a la venta de ciertos productos manufacturados se refiere. En resumen —se dijo— el plan comprende los siguientes aspectos: obtener mayores posibilidades en la exportación de productos semielaborados; facilitar la formación de compañías especializadas en la venta al extranjero; permitir hasta un 50% de materias primas importadas para incorporar a la manufactura de exportación; que el sistema de compensación se oriente al fomento de la exportación de nuevos productos; eliminar los impuestos que gravitan sobre las comisiones de los representantes de empresas mexicanas en el extranjero; y, que el beneficio de los subsidios no se limite a los incrementos mercantiles en las exportaciones.

Por otra parte, el presidente de la ANIERM opina que el fomento al comercio exterior de México precisa de la creación de un organismo único que se encargue de los trámites necesarios para autorizar la venta al exterior de nuestros productos manufacturados o primarios. En la actualidad —afirmó— es tal el número de dependencias que intervienen en ese proceso que en ocasiones obstaculizan seriamente el movimiento de las mercancías. Además, es necesario corregir las deficiencias de que adolecen, por antiguos, nuestros puertos. Su antigüedad, o sea sus defectos, encarece tanto el precio de los productos, que en ocasiones el costo de maniobras de estive y desestive representa el 50% del costo de los fletes. En Nueva York, que es un puerto considerado caro, cuando mucho llega al 33%.

Comercio Exterior y Desarrollo

El licenciado Hugo B. Margáin, subsecretario de Industria y Comercio, al comentar los problemas a que se enfrenta nuestro país para superar su actual etapa de desarrollo, comentó que es en el comercio exterior donde necesitan triunfar los países que, como el nuestro, están en vías de desarrollo. Es indudable que el mercado interno debe ampliarse, pero la gran prueba para México, la que pondrá al descubierto el grado de disciplina alcanzado por nuestra economía, es el incremento de nuestro comercio exterior. Sólo con productos de calidad, precios de competencia, rigurosa puntualidad en los plazos fijados para la entrega de mercancías, etc., es como México puede aspirar a ocupar un sitio destacado dentro del comercio mundial. De ahí la importancia concedida a la expansión de las exportaciones.

Estructura de las Importaciones

Según informaciones recientes del Banco de México, se ha deducido que la composición del intercambio comercial de México con el exterior no varió sustancialmente en los diez primeros meses de 1963, respecto a igual período de 1962, pues seguimos adquiriendo principalmente artículos necesarios para nuestro desarrollo económico y vendiendo

los productos tradicionales, aunque cada vez con mayor grado de elaboración.

Durante el período mencionado, los artículos que ocuparon los primeros lugares en las importaciones (expresados en millones de pesos) fueron los siguientes: automóviles para personas, 808.7; instalaciones de maquinaria, 568.8; automóviles para efectos, 411.5; refacciones para la agricultura, la minería y las artes, 407.8; maíz, 376.3; refacciones para automóviles, 371.0; mezclas y preparaciones industriales, 293.2; petróleo, 260.6; tractores, 243.7; locomotoras, 230.9; refacciones para tractores, 220.3; hule, 205.4; hierro o acero en lingotes o pedacería, 178.0.

En estas compras destaca el desmesurado crecimiento de las de maíz, pues en el año anterior fueron de sólo \$39.6 millones. Además, es conveniente destacar que las compras de automóviles para personas siguieron siendo todavía bastante mayores (más de 150%) que las de instalaciones de maquinaria, fenómeno agravado por las adquisiciones de refacciones para automóviles, con las que el monto total de las adquisiciones en el renglón de esos artículos de consumo sobrepasa los 1,000 millones de pesos anuales. De este fenómeno, inconveniente para el desarrollo económico del país, sin lugar a dudas, se destaca la gran importancia que para éste tiene la aceleración del crecimiento de la industria automovilística, dentro del país.

Misión Comercial de la RAU

A principios del mes de febrero se informó que México y la República Árabe Unida pondrán en marcha un convenio comercial que propiciará un intenso intercambio entre las dos naciones. El acuerdo se tomó en la entrevista concertada entre los representantes de la RAU y los dirigentes de la CONCANACO. El licenciado José Gómez Gordoa comentó que se establecerá una comisión para el intercambio de información económica, con el objeto de hacer operativo el citado convenio.

Además, en su estancia en el país, los representantes de la RAU hicieron una visita al director general del *Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*, con el objeto de definir los enlaces bancarios que será menester poner en operación para fomentar el intercambio. En dicha visita el licenciado Zevada leyó un documento cuya síntesis se transcribe a continuación:

El comercio entre México y la RAU ha tenido dos características fundamentales: un nivel muy bajo del comercio global en los distintos años del último quinquenio; y, un persistente y elevado saldo negativo en contra de México. Tales circunstancias ponen de relieve la necesidad de aumentar no sólo los niveles de intercambio, sino de efectuar una enérgica campaña de promoción comercial en el mercado egipcio, con vistas al aumento de nuestras ventas y a la diversificación de las mismas.

México adquiere de la RAU primordialmente algodón (más del 95% del valor de la importación total); los demás artículos comprados son: artefactos de cuero o piel, mezclas para la fabricación de productos farmacéuticos no especifica-

dos, goma arábiga, etc. De los productos exportados ninguno alcanza un valor significativo, y los principales son los siguientes: tabaco en rama o en tripa, prendas de vestir de algodón, anuncios sobre papel o cartón, óxido de plomo (litargirio), desinfectantes, pigmentos derivados del alquitrán de hulla, libros impresos, etc. Dichos productos se han vendido en forma muy esporádica y en cifras mínimas cada vez.

El gobierno mexicano está a punto de concluir un convenio comercial, el cual comprende listas de productos mexicanos y de la RAU con posibilidades de mercado de cada país. La lista de probables importaciones mexicanas desde la RAU comprende: algodón en rama de más de 29 mm. de largo, dátil seco, telas de seda natural, lino crudo, lino en estopa, vino, cigarrillos, aceites esenciales para perfume, películas cinematográficas y discos musicales. La lista de probables exportaciones de México a la RAU comprende: azúcar, tabaco, café, petróleo y sus productos, metales, carnes, maquinaria, películas cinematográficas, productos químicofarmacéuticos, tubería de hierro y acero, óxido de cinc y material eléctrico.

Posteriormente a la lectura del documento, el Lic. Zevada hizo el ofrecimiento concreto de que el BANCOMEXT patrocinará cualquier idea de intercambio, financiando las transacciones, de manera que los compradores mexicanos, e inclusive los egipcios, tengan facilidades para importar. Y, además, consideró que podría establecerse de inmediato una corresponsalia de crédito entre el BANCOMEXT y algún banco egipcio especializado en transacciones internacionales.

Por su parte los representantes egipcios afirmaron que están dispuestos a realizar transacciones, inicialmente, hasta por un monto de Dls. 10 millones anuales y que se interesan, particularmente, en comprar a México azúcar, tabaco, carne, maíz, y productos industriales que se fabrican en México. Asimismo, desean exportar algodón de fibra larga, textiles finos, arroz, cebolla, roca fosfórica y superfosfatos.

Intercambio México-Norteamericano

Hasta la fecha, durante los últimos años, ha sido un propósito común de los sectores público y privado el lograr la diversificación geográfica de nuestro comercio exterior, por cuanto ésta significara la reducción al mínimo de la influencia negativa que sobre nuestra economía tienen las fluctuaciones cíclicas de la economía norteamericana, que nos son transmitidas precisamente a través de las transacciones económicas entre los dos países. Esta tendencia no sólo es positiva sino que debe acelerarse para que quede consumada en el más breve plazo posible; sin embargo, es indiscutible que el mercado estadounidense no ha sido debidamente explotado por México, sobre todo en lo que se refiere a la venta de productos manufacturados.

Al respecto, el Lic. Ricardo J. Zevada, director general del *Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*, comentó que una política adecuada de promoción y mejores sistemas de comercialización incrementarían en forma considerable nuestras exportaciones a los Estados Unidos. A pesar de ser, el norteamericano,

el principal mercado para nuestros productos de exportación, aún no han sido debidamente exploradas las posibilidades de venta a ese país de nuestros productos manufacturados. A mayor abundamiento, debe recordarse que los Estados Unidos compran el 21.5% del valor total de las exportaciones mundiales de productos manufacturados y que, en el quinquenio 1958-62, el mismo país nos compró las tres cuartas partes de nuestras exportaciones, el 90% de las cuales estaba compuesto por materias primas y productos alimenticios, con escaso grado de elaboración. Los factores que pueden favorecer el incremento de ese intercambio —dijo el Lic. Zevada— son los siguientes: las vías de comunicación, marítimas y terrestres, de México, se destinan a la zona norte del país; dada la existencia de red de comunicaciones de los Estados Unidos, nuestros productos tendrían fácil acceso a todos y cada uno de los Estados que lo componen; en los Estados Unidos reside un importante núcleo de ciudadanos de ascendencia mexicano-hispanica.

Para facilitar la tarea de los exportadores mexicanos, el Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior, editó un folleto titulado "Exporte a los Estados Unidos de Norteamérica", en el que se proporcionan los nombres y direcciones de los principales importadores norteamericanos de productos que pueden ser vendidos por México.

Como un ejemplo claro de las posibilidades que nuestra sección industrial tiene en el mercado norteamericano, debe tomarse el anuncio de los dos más altos dirigentes de la compañía ferroviaria norteamericana Missouri Pacific Railroad, en el sentido de que acaban de adquirir de la Compañía Nacional Constructora de Carros de Ferrocarril 200 góndolas adicionales, para cubrir sus servicios de transportación en el territorio norteamericano. La compra de estas góndolas —se dijo— forma parte de una serie de operaciones de venta que la empresa mexicana ha hecho a la norteamericana, la que con anterioridad adquirió ya 100 carros de ferrocarril, construidos totalmente por materiales mexicanos. Según los empresarios norteamericanos, las compras de este tipo de carros de ferrocarril continuarán puesto que les han dado magníficos resultados.

Por otra parte, y frente a los graves problemas que está padeciendo, en la actualidad, nuestro mercado de aceites y grasas, la Confederación Nacional de Productores de Coco, anunció que exportará a EUA 40 mil toneladas de copra y, asimismo, que ha reiterado su solicitud a la Secretaría de Hacienda y de Agricultura para que se decreta la prohibición definitiva a la importación de grasas, en vista de que México está en condiciones de ser exportador neto. La venta antes mencionada se hará a la firma Cargill Incorporated, la que llenó por completo los requisitos impuestos por la Comisión Nacional Reguladora del Mercado de Grasas. Por otra parte, se pedirá que se generalice en todos los Estados productores de coco un subsidio para la exportación de la copra, que podría conseguirse estableciendo un impuesto especial a la producción coprera el que, manejado en fideicomiso, permitirá subsidiar la exportación.