

# I Convención Nacional de Comercio Exterior

*Del 9 al 11 de noviembre último, se celebró en Guadalajara, Jalisco, la Primera Convención Nacional de Comercio Exterior, patrocinada conjuntamente por la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y la Asociación para el Fomento y Desarrollo del Comercio Exterior de Occidente. En ella participaron representantes de los sectores público y privado, y, al final de la misma, se aprobó un documento que constituye la declaración básica de la Convención. A continuación publicamos dicho documento y fragmentos de las intervenciones de los representantes gubernamentales, guardando el orden cronológico en que fueron pronunciadas.*

## DECLARACIONES

Después de los trabajos efectuados se llegó a las siguientes declaraciones:

1) Que el comercio exterior es factor determinante para el desarrollo de la economía nacional, para el fortalecimiento de su estructura interna, y para el progreso de la nación.

2) Que la actividad ligada al comercio exterior debe ser apoyada e impulsada por todos los medios a través de las organizaciones gubernamentales y empresariales del país.

3) Que el futuro económico de México depende de la dinamización de su comercio exterior.

4) Que se ha logrado grandes avances en el campo del comercio exterior debido esencialmente a la vinculación e identificación del sector público y privado.

## CONCLUSIONES

1) Se requiere la centralización de las funciones relacionadas con comercio exterior en un organismo que debe crearse para

tal efecto y que tenga dependencias regionales en los principales centros de producción y consumo de la República.

2) Que se lleve a cabo con carácter urgente una campaña conjunta de los sectores público y privado para la formación de una Conciencia Nacional Exportadora en toda la República.

3) Que se amplíen las actividades del Gobierno creando oficinas regionales relacionadas con comercio exterior en la provincia, haciéndose la petición particular de que en Guadalajara se establezca una oficina regional del fomento de la exportación de productos manufacturados.

4) Que el exportador debe participar en los mercados internacionales haciendo un esfuerzo en los precios de sus productos para lo cual debe contar con costos competitivos especialmente en el campo de los energéticos.

5) Que se realice una profusa divulgación a través de los organismos pertinentes de los resultados de la Rueda Kennedy y de las negociaciones de la ALALC para que el exportador aproveche al máximo los beneficios derivados de los mismos.

6) Que las organizaciones empresariales de México estudien conjuntamente la conveniencia para la instalación de in-

industrias en el interior del país cuya producción sea destinada a la exportación y que obtengan los mismos beneficios de las industrias establecidas en la frontera y perímetros libres.

7) Se requiere un seguro contra riesgos comerciales de exportación por lo que deberá de apresurarse su creación.

8) Solicitar a la Dirección General de Aduanas que vuelva a implantar el sistema de clasificaciones previas arancelarias a través del procedimiento de envío de muestras para las importaciones.

9) Solicitar a la Dirección General de Aduanas que las muestras que se importen con objeto de ser utilizadas para fabricar en México el producto de que se trate, al ser inutilizadas por la Aduana para que pierdan su valor comercial, quedan quedar en condiciones de ser utilizadas con el propósito para el que fueron importados.

10) Solicitar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el que no se retenga impuesto alguno por las comisiones que paguen a comisionistas en el extranjero derivadas de exportaciones mexicanas, siempre y cuando se compruebe plenamente el pago de dichas comisiones, y que en tanto sea aprobada esta resolución los impuestos pagados por los exportadores por comisiones cubiertas en el extranjero sean deducibles para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

11) Solicitar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se autorice a las compañías de comercio exterior a pagar el Impuesto sobre Ingresos Mercantiles sobre el monto de su comisión y no sobre el importe de las facturas que se refieren a exportaciones.

12) Solicitar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público conceder también los subsidios que tiene establecidos para estímulo a las exportaciones cuando intervengan empresas de comercio exterior en la operación.

13) Solicitar a la Comisión de Ferias y Exposiciones de la Secretaría de Industria y Comercio que formule un estudio para considerar la posibilidad de llevar a cabo una exposición flotante de productos nacionales en barcos mexicanos.

14) Solicitar a la Secretaría de Industria y Comercio que en igualdad de precio, calidad y servicio, se dé preferencia a la importación de los productos provenientes de la ALALC.

15) Que se solicite al Banco Nacional de Comercio Exterior la vigente reglamentación y utilización de los fondos derivados del sistema de intercambio compensado o en caso contrario que se elimine el cobro por este concepto con el que se grava la importación.

16) Que siendo uno de los factores limitativos del desarrollo de nuestro comercio exterior los altos costos y deficiencias de operación de nuestros puertos, es urgente la resolución de

los problemas portuarios la coordinación entre las diferentes autoridades que intervienen en la operación de los mismos.

17) Fomentar la participación de productos, técnicos y vendedores en las exposiciones y ferias en el extranjero, a través de estímulos que se propongan al Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., usando para el efecto los fondos provenientes del sistema de intercambio compensado.

18) Que los organismos empresariales realicen una campaña nacional a través del Instituto Nacional del Envase y Embalaje para impulsar el uso de envase y embalajes adecuados de los productos de exportación.

19) Que además de la exportación de productos se promueva la exportación de servicios como asistencia técnica que México ya puede ofrecer en algunas ramas principalmente a los países de la ALALC y el Mercado Común Centroamericano.

20) Para el fomento del comercio exterior en el interior de la República es indispensable que se promuevan las Asociaciones Regionales de Importadores y Exportadores.

*Guadalajara, Jal., noviembre 11 de 1967.*

### *Fragmentos de algunas intervenciones*

LIC. OCTAVIANO CAMPOS SALAS  
*Secretario de Industria y Comercio*

El año pasado se exportaron 2 700 millones de pesos de artículos manufacturados. Si analizamos las realizaciones del país durante la presente administración federal, encontramos que han aparecido o han aumentado, en forma importante, renglones de exportación tales como motores para automóviles, transformadores eléctricos, aparatos o accesorios para la instalación de conductores eléctricos, partes sueltas para aparatos de radio y televisión, moldes para uso industrial, artefactos de metal común, resinas sintéticas, hilazas e hilos de algodón, prendas de vestir de telas de algodón, telas de algodón, pieles curtidas de tortuga y caguama, muebles de madera, mezcal y tequila, pastas y puré de tomate, libros impresos, llaves y válvulas de metal común, ópalo tallado, etc. Y si sólo nos restringimos al período de 1966-1967, las estadísticas muestran que en los primeros nueve meses de este año, comparados con igual período del año anterior, se elevaron las exportaciones de motores para automóviles, de libros impresos, de pieles curtidas de tortuga y caguama, de hormonas naturales o sintéticas, de óxido de plomo, medicamentos y cultivos bacteriológicos, aceite esencial de limón, polisulfato de sodio, benzol, aparatos eléctricos, partes sueltas para aparatos receptores de televisión y otros.

A esta exportación creciente han contribuido naturalmente en forma definitiva, nuestros industriales, campesinos, comerciantes, banqueros y todos los sectores que con su producción

o sus servicios participan en la producción nacional. El Gobierno de la República y los gobiernos de los Estados, conscientes de la importancia de aumentar sistemáticamente la exportación, también han dado su colaboración a ese esfuerzo.

El Gobierno federal también ha tratado de establecer mecanismos cada vez más afinados en el campo del crédito a la exportación. Los señores delegados saben que el Fondo de Fomento para las Exportaciones de Productos Manufacturados, que maneja el Banco de México, ha puesto los centenares de millones de pesos de que dispone, al servicio concreto de numerosas exportaciones, que de otra manera no se hubieran podido realizar. También cuenta el valioso esfuerzo del Banco Nacional de Comercio Exterior, y, por otra parte, hay una lista de estímulos fiscales que cada vez se amplían para fortalecer la exportación de productos manufacturados; se sigue firmemente la política de protección a la industria y se afina cada vez más, buscando que crezca la responsabilidad del productor, y que sea él quien encuentre los caminos para rebajar costos y mejorar la eficiencia. Por otra parte se hacen esfuerzos conjuntos con la iniciativa privada para agilizar el trámite de los asuntos; en unos días más se pondrá en operación el equipo electrónico para la expedición de permisos de importación y exportación, con el fin de que se haga más rápido el trámite de estos documentos.

Esta es una Convención de Comercio Exterior, que se refiere tanto a la importación como a la exportación. Deseo mencionar muy brevemente uno de los problemas de la importación comentados en esta sala. Me refiero al contrabando, que tanto daña a los productores nacionales y a todo el pueblo. Afortunadamente empieza a cambiar en los industriales legítimamente establecidos el concepto de que ellos no pueden, por escrúpulos éticos, denunciar a los contrabandistas. Este criterio ha retrasado considerablemente la eficacia de la lucha contra este cáncer.

Por lo que se refiere al fomento de la exportación, hay una larga lista de obstáculos de diversa índole que han evitado que se vuelque la industria nacional en la exportación, como son nuestras esperanzas. Algunos de esos obstáculos los mencionaba el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales esta mañana. Varios de ellos dependen de la actividad de los propios industriales y algunos otros pueden ser atacados por las autoridades. Hago una atenta invitación a todos los industriales interesados en la exportación, para que del análisis que hagan de esos obstáculos en esta Convención, concreten sus posiciones respecto a posibles reformas del arancel de importación o exportación, al mejoramiento en la rapidez de la tramitación de permisos, a la reorganización de servicios portuarios y a cada una de las demás barreras que son bien conocidas.

Se abre a las ventas al exterior una serie de nuevas oportunidades. Esta Convención debe identificar, con pleno conocimiento de las limitaciones y de las potencialidades, todas aquellas industrias que requieren de abundante mano de obra, porque cada una de ellas es un renglón potencial de incremento de las exportaciones; entre ellas están: la electrónica, los textiles y la industria de los zapatos que tanta importancia tiene en Guadalajara, y otras muchas, que están en espera de que los industriales, combinando esa mano de obra con maquina-

ria moderna y eficiente administración, alcancen los costos internacionales que les permitan salir a los mercados extranjeros.

Otra oportunidad real para el fomento de las exportaciones de artículos manufacturados la constituyen aquellas industrias en las que tenemos abundancia de materias primas. Por ejemplo: el azufre, del cual nuestro país afortunadamente es uno de los muy escasos proveedores en el mundo, y en el que podemos apoyar una poderosa industria de exportación de fertilizantes y de productos químicos; el plomo y otros metales abren renglones para la exportación de productos manufacturados a base de estas materias primas.

Se inician otras oportunidades en el campo internacional el próximo 1 de julio entran en vigor las concesiones arancelarias que hicieron los miembros del GATT, dentro del que se encuentran los más grandes países industriales del mundo, a través de la llamada Rueda Kennedy. Esta fue la concesión de rebajas arancelarias más grande en la historia económica. El Gobierno, industriales y exportadores debemos analizar cuidadosamente, en los pocos meses que faltan para que empiece a operar esa rebaja, las oportunidades que esas concesiones nos abren en diversas ramas de la exportación de productos manufacturados. Algunos empresarios norteamericanos han estudiado ya la situación y varios de entre ellos son los que han venido a establecerse en el lado mexicano de la frontera, para evitar el efecto de la competencia si se mantuvieran en su país como de obra cara. Si esos empresarios ya empezaron a tomar decisiones prácticas, mucha mayor responsabilidad y urgencia tenemos nosotros de estudiar también esas reducciones y de utilizarlas.

Acaba de terminar la reunión de los países subdesarrollados del mundo en Argel y en ella se elaboró una carta de demandas comerciales que plantearán a los países industriales en la reunión mundial de comercio que tendrá verificativo en Nueva Delhi en febrero próximo. Algunos países desarrollados ya han tomado acuerdos para aceptar un más libre acceso de los productos manufacturados de los países menos industrializados a sus enormes mercados. Nosotros debemos preparar el estudio de las ramas en las que podemos fomentar las ventas al exterior, en vista de un posible abatimiento de los obstáculos a la exportación de productos manufacturados. Esa labor la debe realizar esta Convención.

La ALALC se encuentra actualmente celebrando su séptimo período de negociaciones y de él surgirán nuevas concesiones entre los países miembros. Conocemos la lista de lo que se nos ha ofrecido, y los demás países conocen la lista de lo que podemos ofrecer. Esta Convención puede estudiar esas listas y prepararse para usar las oportunidades que abran estas negociaciones.

México tiene cuarenta y cinco millones de habitantes y no es un país de los más atrasados del mundo. Como una materia que fuera cubriendo cada vez nuevas líneas de producción, así el crecimiento de nuestra población y del nivel de vida, va haciendo posible que se puedan establecer nuevas fábricas suficientemente grandes para satisfacer mercados que las puedan sostener. Requerimos factorías de un tamaño tecnológico y volumen de producción tal, que desde el principio produzcan con eficiencia y a precio internacional. Ya salimos de la infancia

dustrial; podemos contemplar con cálculo certero cuál es el maño de nuestros mercados y cuáles son los requisitos tecnológicos y los volúmenes de las plantas para que las nuevas bricas no creen cargas adicionales al consumidor cautivo y izcan equipadas para la competencia internacional. Abandonemos las frases vagas y los planteamientos generales y desandamos al terreno práctico y productivo de las realizaciones.

LIC. ANTONIO ARMENDÁRIZ  
*Director General del Banco Nacional  
de Comercio Exterior, S. A.*

lanteada la necesidad que tiene México de concurrir al mercado mundial con mayores cantidades de manufacturas, se debe señalar que dicho incremento está condicionado a factores de carácter externo y de carácter interno.

Entre los primeros se encuentran: la demanda externa; los aranceles y preferencias de los países importadores, y la existencia de bloques y asociaciones que limitan la importación de productos de terceros países.

México exporta manufacturas tanto a los países industriales como a los que se encuentran en vías de desarrollo; sin embargo, en las ventas a los primeros predominan en términos relativos, las materias primas agropecuarias o poco elaboradas, y tanto que en las que se realizan a los segundos existe una tendencia a incrementar las exportaciones de manufacturas.

En cuanto al segundo factor externo; los aranceles, México, a pesar de no ser miembro del Acuerdo General de Tarifas y Comercio, ha firmado convenios bilaterales con un número importante de países signatarios del GATT, por medio de los cuales otorgan el trato de nación más favorecida. Sin embargo, la existencia en Europa de uniones económicas y aduaneras —la Comunidad Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio— le restan a México posibilidades de competir en los mercados de los países que las integran, pues en estas uniones han surgido una serie de preferencias no sólo para los países participantes sino también para los países africanos, a los cuales se les ha otorgado un tratamiento especial.

Mejores perspectivas presentan para México, Estados Unidos y Japón debido a que no pertenecen a ninguna unión aduanera. Canadá, a pesar de formar parte de la Comunidad Británica, no aplica tarifas altamente discriminatorias a los productos de otras áreas.

En América Latina existen dos bloques aduaneros: el Mercado Común Centroamericano que incluye a las repúblicas de esa área, con excepción de Panamá. En este mercado los cinco países participantes han eliminado los impuestos al comercio exterior a más del 95% de los productos que constituyen su intercambio comercial y aplican un arancel común a las importaciones que provienen de fuera del área. En este mercado, México tiene el mismo trato que todos los países del mundo.

El segundo bloque aduanero está constituido por los países agrupados en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, de la cual forma parte México. La meta de esta Asociación es liberar para 1973 lo esencial del comercio recíproco que realizan los países participantes. Para entonces México tendrá que estar preparado para concurrir con mayor número de manufacturas a los mercados de ALALC, pero también sus industrias deberán ser lo suficientemente eficientes para enfrentarse a la competencia de productos similares a los nacionales que provengan de esa área.

La mayor participación de las manufacturas mexicanas en los mercados de América Latina dará oportunidad a los industriales a reducir sus costos y competir en los países industriales. Por último, debe señalarse que en el seno de la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas se planteó la necesidad de que los países industriales otorguen preferencias a las importaciones de productos de países menos desarrollados, sin exigir de éstos reciprocidad, lo que, de obtenerse, dará nuevas perspectivas para aumentar las exportaciones de manufacturas y México debe estar preparado para aprovechar estas oportunidades.

Los factores de carácter interno que juegan un papel decisivo en el aumento de las exportaciones son: la existencia de capacidad de producción suficiente para satisfacer el mercado interno y contar con excedentes de exportación; producir a precios y calidades que puedan competir en el mercado internacional, y conocer los mercados exteriores y los mecanismos para exportar.

Las exportaciones realizadas de productos manufacturados indican que México cuenta con capacidad suficiente para exportar algunos artículos industriales y por lo tanto el problema no es de producción, sino de calidad, precios y oferta en volúmenes adecuados que les permita a los productos mexicanos competir en el mercado exterior. Estos obstáculos deben superarse a través de volúmenes crecientes de producción que se destinen no sólo al mercado interno sino también al exterior.

El mejor conocimiento de los mercados exteriores de manufacturas solamente se puede realizar a través de pláticas directas con los importadores extranjeros, pues a diferencia de los mercados de materias primas en los que existen indicadores de la demanda global y cotizaciones que orientan a los exportadores, en los de manufacturas es sumamente complejo obtener información.

En cuanto a los mecanismos y condiciones para exportar, el industrial debe primero explorar el mercado externo para determinar si existe demanda para sus productos; conocer los países que en ese mercado compiten con el producto que él vende; la presentación, calidad y precio de los artículos; las condiciones crediticias que ofrecen sus competidores, y finalmente, saber los requisitos y las facilidades que existen en México para realizar las exportaciones.

El Gobierno, en apoyo del interés que tiene en incrementar las exportaciones de productos manufacturados no aplica nin-

gún gravamen a la exportación de los mismos y por lo contrario las estimula a través de diversos medios.

En lo que respecta concretamente a las exportaciones que ha efectuado el Estado de Jalisco se ha determinado que éstas sólo representan el 0.4% de las ventas totales de México. La mayor parte de las exportaciones de Jalisco son materias primas y en menor escala aparecen los bienes de consumo y otros artículos con muy escasa elaboración.

Se pueden señalar algunas perspectivas de exportación que tienen las industrias de Jalisco.

De las industrias de bienes de consumo con que cuenta Jalisco, presentan posibilidades de exportación, la de ropa manufacturada, la textil, la tequilera, la de calzado y la de aceites y grasas.

La ropa manufacturada y los artículos de bonetería cuenta con amplio desarrollo en Jalisco y ya se han registrado exportaciones de estos productos.

Tradicionalmente la industria del calzado de Jalisco, así como la de otras entidades de la República, ha concurrido al mercado estadounidense, pero los volúmenes que México vende a ese país, son insignificantes comparados con las compras totales de Estados Unidos, en efecto, en 1964 y 1965 México sólo exportó al mercado americano el 0.5% de sus compras, lo que indica que existe un amplio mercado que no ha sido explorado ni explotado debidamente por nuestro país y que son otros países, como Japón e Italia, a pesar de su mayor distancia geográfica los que satisfacen la demanda.

Jalisco cuenta con una amplia capacidad para la producción de aceites y grasas comestibles, que no es aprovechada plenamente porque el mercado interno es limitado.

En las exportaciones de Jalisco de productos manufacturados, el tequila ocupa el primer lugar. Sin embargo, deben de aprovecharse mejor los mercados mencionados, sobre todo, tomando en cuenta que en el mercado de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio han otorgado concesiones arancelarias Argentina, Brasil, Chile y Colombia, y que Canadá redujo el impuesto de importación *ad valorem* al tequila en 50 por ciento.

Las industrias que producen artículos de la industria metálica, prácticamente no han concurrido a los mercados exteriores, sin embargo, del análisis de las importaciones de Centroamérica se deriva que existen posibilidades de exportación para algunas de ellas. En efecto, el Mercado Común Centroamericano importa manufacturas procedentes de la industria metálica y aun cuando en muchos casos los conceptos de la estadística centroamericana engloban varios productos, entre ellos se encuentran los que la industria de Jalisco podría exportar.

No obstante que se han señalado algunos ejemplos concretos en los cuales las industrias de Jalisco tienen oportunidades de realizar exportaciones, las posibilidades de colocar mayores volúmenes de producción en el exterior, que permitan una mayor producción interna y un desarrollo más amplio de la industria nacional, no se hacen realidad si el industrial no sale en busca de esos mercados.

Tampoco deben dejarse a un lado las posibilidades que existen para realizar inversiones en América Latina, que tengan el

carácter de complementarias, ya que a través de ellas también se incrementará el comercio exterior de manufacturas y semimanufacturas.

Cuando se inicia la venta en el país de un artículo, es necesario promoverla, a través de publicidad y de agentes comerciales que visitan a los posibles clientes. De igual manera, cuando se quiere exportar es necesario hacer promoción, visitar al importador para darle a conocer el producto que se quiere vender y conocer las preferencias que se tienen en esos mercados para adecuar la mercancía a esos gustos.

ALMIRANTE ANTONIO VÁZQUEZ DEL MERCADERO  
*Secretario de Marina*

La necesidad de proveernos de los elementales medios de subsistencia nos hizo caer en cuenta de que a pesar de la amplia extensión territorial de nuestro país, estábamos obligados a importarlos y que para sacudir esta situación era preciso fecundar nuestra tierra y a ello fue encaminado un nuevo y gran esfuerzo nacional a base de la construcción de las obras necesarias que permitieran el aprovechamiento del agua, lo que ha dado como resultado los óptimos frutos que ahora contemplamos.

Resueltos en gran parte los problemas anteriores, cabe apuntar el que a pesar de los evidentes adelantos logrados, aún no hemos podido trasponer sino en mínima parte la situación original; es cierto que nos hemos integrado internamente; que nuestra tierra es más productiva; que no sólo ya no importamos algunos productos que antes nos eran indispensables para subsistir, sino que en algunos renglones somos autosuficientes hasta contamos con excedentes para exportar, pero aún así continuamos siendo en un elevado porcentaje, un país exportador de materias primas, lo que únicamente proporciona ocupación a un sector de nuestra población lo cual es muy grave, y que día a día crece nuestra urgencia de fuentes de trabajo a base de centros de transformación y por lo tanto, se precisa de un plan de industrialización que nos permita no sólo obtener un mayor beneficio de nuestros recursos naturales, sino que dé paz y albergue a un sector muy importante de nuestro pueblo.

Es cierto que tanto el sector privado como el oficial se encuentran en la actualidad empeñados en esta lucha y que gradualmente se ha ido avanzando, pero a mi juicio se requiere un más obstinado esfuerzo para acelerar su obtención.

Ahora bien, importante como es este renglón, su éxito depende de un bien madurado análisis para enfocar la acción hacia aquellos renglones más accesibles que nos permitan adquirir la suficiente experiencia para programar los pasos sucesivos.

Son otras fuentes y otras autoridades las competentes para llevar a cabo esta planeación y aquí sólo se apunta ya que se considera como el paso lógico que sigue a nuestro actual *status* y que servirá para fortalecer nuestro comercio exterior no sólo a base de exportar nuestras materias primas, sino además parte de estas mismas ya elaboradas.

Ahora bien, mientras todo fue interno, ha sido posible un constante aunque lento desarrollo sin grandes tropiezos, a base de ciertas medidas, pero al llegar al renglón de las exportaciones entran en juego numerosos factores fuera de nuestro control y nos encontramos que para tener éxito en esta operación e

reciso que nuestros productos se encuentren en situación competitiva mundialmente y para ello es necesario que la calidad de nuestros productos elaborados resistan airosamente cualquier comparación y reducir en lo posible, los gastos en que se incurre en el manejo del producto hasta que llega al mercado oiente exterior.

Para lo primero se requiere normas de calidad rígidas establecidas por la autoridad competente y secundadas fiel y honestamente por ustedes.

Para lo segundo se requiere medios eficientes y económicos e transporte terrestre para que los productos lleguen a nuestros puertos; un eficiente servicio portuario que agilice las maobras haciéndolas más rápidas y por consiguiente más económicas; elementos propios de transporte marítimo que nos permitan conducir nuestros productos a los mercados mundiales; ara no continuar sujetos al albedrío de los propietarios de los medios de transporte.

A todo esto nos conduce nuestro propio razonamiento sin necesidad de extraviarnos en disquiciones filosóficas, sino estudiando nuestros problemas y resolviéndolos siguiendo lo que el uen sentido nos señala, sin desviaciones ni lamentaciones espectaculares que sólo conducen a confundir y desorientar y conservando siempre en la mente el firme y deliberado propósito e encauzar todos los esfuerzos conjuntamente a la consecución el fin propuesto.

A lo anterior tiende ahora a la acción conjunta que en la ama marítima han emprendido los sectores empresarial, laboral y oficial.

A todo ello se le ha estado dando atención y se lucha por mpliar y mejorar las instalaciones portuarias y se estudia su juste administrativo.

Nuestra marina mercante se ha ido desarrollando y se trabaja incesantemente para lograr su inclusión en las conferencias de fletes y se logrará; se le ha estado dando atención preferente a la educación náutica para lograr que nuestros equipos flotantes presten el mejor servicio y reditúen al inversionista.

Debo señalar que mientras se venda y se compre al costado del muelle mexicano, estamos perdidos en nuestro esfuerzo; hay que adquirir en el origen y vender en el destino, sólo así logramos fortalecer nuestros propios medios de transporte.

En lo que se refiere a la construcción naval y su renglón inmediato, las reparaciones a nuestros buques, debo manifestar que a base de esfuerzo se ha logrado no sólo reducir en un 30% la salida de divisas por reparaciones, sino que hemos logrado vender a Japón buques pesqueros construidos en nuestro país.

Pretender atender el renglón marítimo de nuestro país a base de ucases administrativos o de otro orden, lo considero en lo personal como un error en que no se debe incurrir.

C. P. FRANCISCO ALCALÁ QUINTERO  
*Subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público*

A raíz de la reunión de los Presidentes de América, celebrada en Punta del Este en abril del año en curso, el proceso latino-

americano de integración económica entra, sin duda, en una nueva etapa. En el lapso transcurrido entre la firma de los tratados de Montevideo y de Managua —a principios de la presente década— y la reunión de los jefes de Estado, fue cada vez más evidente que, para asegurar la marcha progresiva de los procesos latinoamericanos de integración, se requería una manifestación de voluntad política, concertada al más alto nivel de la región. En efecto, para mediados de los años sesenta resultaba evidente la desaceleración del avance integracionista, fenómeno que adquiriría más graves proporciones en el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Era claro que los impulsos iniciales derivados de la liberación comercial se agotaban rápidamente y que la operación de nuevos factores de impulso, que habrían de provenir de sectores distintos al del intercambio comercial, se veía bloqueada, en parte al menos, por la falta de una voluntad política, inequívocamente expresada, que permitiera salvar los obstáculos de orden económico.

En estas condiciones, se inicia en América Latina —y especialmente en el seno de la ALALC— lo que ha sido calificado como una escalada en busca de decisiones políticas que reanimaran el proceso de integración regional y que culminaría, al más alto nivel posible, en la reunión presidencial de Punta del Este. Conviene tener en mente y pasar revista brevemente a los puntos de flexión previos en esta escalada.

Como se sabe, éstos están constituidos por dos reuniones sucesivas de los ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros de la ALALC: la reunión constitutiva del Consejo de Ministros —celebrada en Montevideo hacia finales de 1965— y la primera reunión de este nuevo organismo de la ALALC que tuvo lugar también en la sede de la Asociación, trece meses más tarde. No resulta exagerado afirmar que la principal lección derivada de estas reuniones a nivel ministerial fue la de que no era posible avanzar decisivamente en los aspectos clave del proceso integracionista, mientras no se obtuviera, a un nivel aún más elevado, la deseada definición de voluntad política.

Además, se puso en claro también que, dentro de la ALALC, existían al menos dos grupos de países: los que verdaderamente deseaban avanzar a pasos acelerados en el proceso de integración regional y los que, aludiendo a vagos prerrequisitos en el terreno del desarrollo nacional, deseaban un avance mucho más cauteloso, si es que no la inmovilidad total del proceso. De esta manera, vio la luz el enfoque subregional —dentro de la ALALC— del proceso de integración, enfoque que permitiría a los países más dinámicos avanzar rápidamente, en tanto que respetaba la posición de aquellos que, por una u otra razón, deseaban marchar más lentamente. Como es de todos sabido, el enfoque subregional obtuvo carta de naturalización, primero, en la reunión de los Presidentes y, posteriormente, en la segunda reunión del Consejo de Ministros.

Hay todavía un tercer elemento que se puso al descubierto en estas etapas previas de la escalada en busca de definiciones de voluntad política y que habría de dejarse sentir más acusadamente con posterioridad: la necesidad impostergable de adoptar procedimientos efectivos en favor de los países de menor desarrollo relativo, que les permitieran derivar ventajas adicionales del proceso de integración, y que, a su vez, constituyeran elementos positivos en su proceso de desarrollo económico general. Se trataba, en una palabra, de asegurar que la brecha entre los países más avanzados y los menos favorecidos de la región se estrechase progresivamente, en lugar de agrandarse, como ocu-

re, a escala mundial, entre los países pobres y las naciones industrializadas.

De esta manera se llega, como paso final de la escalada, a la reunión de los Presidentes de América.

Pero los Presidentes fueron más allá de la búsqueda de voluntad política y —dentro del Programa de Acción aprobado por ellos en Punta del Este— definieron en sus líneas más generales la estrategia que habría de conducir a la integración de América Latina en los quince años siguientes a 1970. La base general de esta estrategia, tal como la definieron los Presidentes es la siguiente:

El Mercado Común Latinoamericano se basará en el perfeccionamiento y la convergencia progresiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y del Mercado Común Centroamericano, teniendo en cuenta el interés de los países latinoamericanos no vinculados aún a tales sistemas.

De esta suerte, la estrategia de la integración se dividía en tres grandes sectores: el perfeccionamiento de los mecanismos de integración existentes; su progresiva convergencia, y la incorporación a ellos de los países que aún permanecen al margen del movimiento de integración.

Como es de todos sabido, la segunda reunión del Consejo de Ministros de la ALALC tuvo lugar en Asunción entre los últimos días de agosto y los primeros de septiembre del año en curso. En la reunión, cuyas tareas específicas habían sido establecidas en el Programa de Acción de los Presidentes, fue posible avanzar en tres terrenos de gran importancia, aunque hubo que postergar la adopción de decisiones en un número mayor de asuntos de no menor trascendencia.

Es posible definir ya las lecciones que se derivan de la Conferencia de Asunción y que determinan la actual coyuntura del proceso latinoamericano de integración económica. Por una parte, ha resultado evidente que buen número de países se niegan a respaldar avances concretos e inmediatos que no les reporten ventajas unilaterales inmediatas o que no se plieguen a ciertos prerrequisitos, vagamente definidos, de desarrollo nacional. Se pretende, con esto, plantear una falsa disyuntiva entre integración regional y desarrollo nacional, con el posible propósito de ganar posiciones de fuerza para obtener situaciones de predominio en el momento en que no pueda postergarse más la decisión sobre asuntos fundamentales. Pero, frente a este grupo, existe otro —integrado básicamente por los países andinos y México— que comprende claramente el papel del proceso de integración como impulsor del desarrollo nacional equilibrado regionalmente y que no escatima esfuerzos para llevar adelante el proceso de integración, aunque temporalmente tenga que acudir a marcos subregionales, debido a la existencia de aquel primer grupo no dispuesto a participar en el avance acelerado.

En segundo lugar, se ha demostrado que existe una mayor conciencia respecto de la posición particularmente delicada de los países de menor desarrollo económico relativo y que, al menos los países más dinámicos, parecen estar dispuestos a adoptar políticas efectivas de trato preferencial en su favor.

Finalmente, aunque no de menor importancia, ha quedado en claro que están sentadas las bases para iniciar activamente —aunque aquí de nuevo tenga que acudirse temporalmente a esquemas subregionales— el proceso de convergencia entre la

ALALC y Centroamérica y el de incorporación a los esquemas de integración de los países latinoamericanos que están, hasta ahora, al margen de ellos.

La amplia caracterización que acaba de hacerse de la actual fase del proceso latinoamericano de integración económica obedece —como espero que se comprenda fácilmente— al propósito bien definido de permitir una clara determinación de la posición que, a mi juicio, corresponde a nuestro país en la actual coyuntura de ese proceso.

No es ocioso, para definir tal posición, comenzar recordando la tradicional postura mexicana de activa militancia en favor de la integración económica regional latinoamericana. Poco tiempo después de haber asumido el poder, el Presidente de México definió en los siguientes términos la política de su administración en materia de integración regional:

Compartimos la idea de que, a través de un mecanismo de integración económica, basado en principios de libre asociación y de reciprocidad, además de tratamiento preferencial para los países de menor desarrollo, podremos utilizar, en forma más eficiente, nuestros recursos naturales humanos y financieros; aprovechar mejor nuestras instalaciones productivas existentes; establecer industrias altamente redituables; ensanchar nuestros mercados, y lograr niveles más altos de bienestar y cultura.

Concebimos la integración económica como un esfuerzo de Latinoamérica, circunscrito exclusivamente a ella, sin hostilidad hacia los Estados Unidos y Canadá o a alguna de las grandes áreas industrializadas del mundo. No se trata de ir contra nadie, sino de sumar nuestros esfuerzos a favor de nosotros mismos.

Con base en estas ideas generales y recordando el planteamiento anterior de la actual coyuntura del proceso latinoamericano de integración económica, es posible delimitar las tareas que, en mi opinión, se abren al país como participante activo en el proceso latinoamericano de integración económica. Estas presadas en sus términos más generales, esas tareas caen en tres grandes vertientes:

a] la primera de ellas corresponde al estrechamiento de los vínculos económicos y al fortalecimiento de las relaciones comerciales con los países más interesados en la marcha acelerada del proceso de integración, que, actualmente, son los países andinos;

b] la segunda se halla en el proseguimiento de las tareas de acercamiento económico e intensificación del intercambio comercial con los países del Mercado Común Centroamericano vistos como unidad; y

c] la tercera corresponde a la adopción de medidas que permitan estrechar las relaciones económicas y comerciales con los países latinoamericanos que aún no participan en programas de integración.

Evidentemente, la característica más sobresaliente del intercambio comercial de México con los países de la ALALC es el rápido ritmo de su incremento. Atendiendo a las estadísticas de comercio intrazonal dadas a conocer por el Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC, entre 1961 —año inmediato anterior al primero en el que dejaban sentirse los efectos del programa de liberación— y 1966, el valor total de intercambio intrazonal

e México con los países de la ALALC se elevó de 12 millones a poco más de 90 millones de dólares, es decir, se multiplicó en más de siete veces.

Para apreciar la verdadera magnitud de este incremento conviene compararlo, en primer lugar, con el aumento del intercambio intrazonal total de la ALALC, que entre los mismos años fue de alrededor de una vez y cuarto, para dejar constancia de que México ha sido uno de los países de la ALALC cuyo comercio intrazonal ha crecido muy por encima del ritmo promedio; y, en segundo lugar, con el aumento registrado, en el mismo período, por el comercio externo total del país, que llegó alrededor de 44%, para señalar que la corriente comercial con ALALC es, con mucho, la más dinámica en el comercio exterior de México y de que se ha registrado un continuado avance en su importancia relativa dentro del total del comercio exterior del país, la que se ha movido de menos del 1% en 1961 a más de 3% en 1966.

A lo anterior hay que agregar el intercambio comercial con Centroamérica, cuyo comportamiento global ha sido también dinámico, aunque en menor proporción que en el caso de la ALALC. En efecto, entre 1961 y 1966, el valor total del comercio exterior de México con Centroamérica se duplica, al pasar de 8.5 millones a 17.3 millones de dólares. Son especialmente significativos los incrementos registrados en 1965 y 1966, a partir del inicio de lo que, generalmente, se reconoce como una nueva etapa de nuestras relaciones con la región istmica, iniciada venturosamente en enero de 1965 con la visita del Presidente de México a Centroamérica y Panamá.

Es evidente que no puede plantearse como objetivo de política el que México consiga el equilibrio de sus transacciones comerciales con cada uno de los países o áreas con los que comercia, pero es igualmente evidente que resulta insostenible, sobre todo por el tipo especial de las relaciones económicas entre México y otros países latinoamericanos, una persistente y reciente posición acreedora.

Cabe anotar, así sea entre paréntesis, que buena parte de la responsabilidad por la pronta desaparición del desequilibrio del comercio entre México y la ALALC y Centroamérica, correspondiente a estos últimos mercados, los que indudablemente deben buscar las medidas adecuadas para aprovechar al máximo las oportunidades de colocar sus productos en el mercado mexicano.

El volumen total del comercio de México con la ALALC y Centroamérica sigue siendo, a pesar de sus espectaculares tasas de crecimiento, sumamente reducido dentro del total del comercio exterior de México. Empero, sería erróneo juzgar que su importancia para la economía del país es igualmente reducida. Esta se deriva, no tanto del volumen absoluto de los intercambios, sino de su composición. A fin de no abrumarlos con nuevas precisiones numéricas, el análisis de este punto se restringirá a unos cuantos aspectos básicos y se limitará a la más importante de esas corrientes comerciales: las exportaciones mexicanas a la ALALC.

Las perspectivas que ofrece el mercado de la ALALC y de Centroamérica para los exportadores e importadores mexicanos son, sin duda vastas y promisorias. Evidentemente, las oportunidades concretas no pueden revelarse sino mediante una evaluación cuidadosa de las condiciones de demanda externa y oferta nacional para el caso de productos específicos, pero las cifras mencionadas dan una idea general del orden de magnitud de las oportunidades existentes.

En el lado de las importaciones, las perspectivas son igualmente promisorias. La actual lista de importaciones mexicanas desde la ALALC incluye gran número de productos —como lana, papel blanco para periódico, algunas máquinas-herramienta, etc.— que sólo marginalmente son abastecidos por países de la ALALC y provienen básicamente de proveedores extrazonales, siendo evidentes las posibilidades de avanzar en la sustitución de éstos. Las posibilidades, vistas en sus manifestaciones más generales, incluyen también productos que México importa tradicionalmente de terceros países y que forman parte de las listas de exportación de algunos otros países de la ALALC.

Rebasados los mecanismos de liberación comercial —etapa a la que, desde luego, todavía no se llega, sobre todo en el caso de la ALALC—, las nuevas oportunidades de avance habrán de provenir, sobre todo, de los progresos en el terreno de la complementación industrial, mediante acuerdos de complementación industrial, como lo prevé el Tratado de Montevideo, y a través de inversiones zonales conjuntas, como señala la limitada pero exitosa experiencia mexicano-centroamericana en esta materia.

Con estos dos componentes básicos se integra la perspectiva general. Parece preciso avanzar simultáneamente en el terreno de la liberación comercial y en el de la complementación industrial. Ahora bien, ¿cuál podría ser la actitud concreta de México en ambos frentes?

En el terreno de los avances de la liberación comercial cabe distinguir dos casos: el de la ALALC, por una parte, y el de Centroamérica y los países latinoamericanos que aún no forman parte de acuerdos de integración, por la otra. En el primero de ellos, mientras permanezca bloqueada la vía general de la liberación, mediante el sistema de reducción programada de gravámenes y otros obstáculos al comercio y de armonización arancelaria progresiva con vistas al arancel común externo, todo parece indicar la necesidad de adherirse al enfoque subregional transitorio.

En materia de complementación industrial —vía acuerdos de complementación e inversiones conjuntas— aparecen también posibilidades de acción inmediata sumamente claras, en mi opinión. Dentro de la ALALC, la concertación de acuerdos de complementación industrial ha entrado en lo que al parecer es un callejón sin salida. En ausencia de principios comúnmente acordados en materia de política de desarrollo industrial regional, cada país se siente compelido a perseguir sus objetivos nacionales en materia industrial, sin prestar la debida atención a las necesidades del proceso integracionista. No podrá conseguirse avance sólido alguno en materia de complementación industrial, a menos que se defina previamente una mínima armonización de las políticas nacionales de desarrollo industrial.

En suma, aunque son numerosos los obstáculos que enfrenta el proceso latinoamericano de integración económica, no lo son menos las posibilidades de acción positiva abiertas a los países que, como México, están interesados en la marcha acelerada de la integración. El aprovechamiento de estas posibilidades corresponde, ahora, más a los países activos que a los renuentes, aunque en última instancia los frutos del esfuerzo habrán de alcanzar a todos. No quisiera concluir sin señalar explícitamente la idea central que subyace en todo lo expuesto: el convencimiento de que al trabajar activamente en favor de la integración regional, México, al mismo tiempo que sirve a sus mejores intereses, realiza una contribución positiva al progreso de la parte del mundo a la que histórica y emocionalmente pertenece.