

17 Ejec.

Universidad Nacional Autónoma de México
FACULTAD DE ECONOMIA



**LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL
COMO INSTRUMENTO PARA PROMOVER
LAS VENTAS AL EXTERIOR**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A

J. ALEJANDRO CAMACHO IÑIGUEZ

1 9 8 1



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

"LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL COMO INSTRUMENTO PARA PROMOVER
LAS VENTAS AL EXTERIOR"

I N D I C E

	Página
INTRODUCCION	1
CAPITULO I. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL DESARROLLO ECONOMICO	4
I.1 Desarrollo Económico y Comercio Exterior.	4
I.2 El Papel de las Importaciones y Exportaciones en el Desarrollo.	12
I.3 La Política Comercial en el Marco del Desarrollo Económico	26
CAPITULO II. PAPEL Y EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO.	31
II.1 Panorama General	31
II.2 Breve Reseña Historico-Económico del Comercio Exterior de México.	33
II.3 Evolución Reciente	57

	Página
CAPITULO III. HACIA LA ELABORACION DE PLANES SECTORIA <u>LES DE EXPORTACION.</u>	62
III.1 Reconsideraciones	62
III.2 La Comercialización, Funciones <u>y Objetivos.</u>	64
III.3 El Plan Comercializador	70
CONCLUSIONES	
PIES DE PAGINA	
BIBLIOGRAFIA	

I N T R O D U C C I O N

El papel del comercio exterior en la evolución de la economía de cualquier país es una cuestión que ha preocupado a los estudiosos de la materia desde los inicios de sus concepciones hasta nuestros días, aun cuando haya sido bajo diferentes enfoques y matices, tal como se observa en las obras de los autores mercantilistas, de los clásicos y de las escuelas que a ellos siguieron.

A medida que la interdependencia internacional se acrecenta, la variable del comercio exterior adquiere mayor relevancia, pues es el mecanismo a través del cual los ajustes y problemas de las economías se transmiten, enlazan, influyen y retroalimentan, agravando o fortaleciendo las condiciones internas de cada país.

México, como parte de la comunidad internacional encaja en el panorama descrito y auna a estas circunstancias la muy particular de encontrarse en el punto de quiebre de desarrollar una economía relativamente armónica o caer en el camino de la petrolización con las serias consecuencias que en términos de dependencia, desempleo e involución ello significa.

Cualquiera y todos los esfuerzos serios _ que para evitar esta situación se realicen, merecen el apoyo gubernamental y privado pues son la base para el desarrollo de una economía más equilibrada y a la postre de un desenvolvimiento más sano, amplio y mejor distribuido entre la población.

De ahí el interés de este estudio por presentar una opción, entre las múltiples que existen, para fortalecer la exportación de grupos de mercancías similares, como medio de promover la producción nacional de las mismas, el surgimiento o mantenimiento de fuentes de empleo y la consecución de divisas.

Estoy consciente de que éste es sólo un expediente y no una panacea y, su real y verdadera utilidad depende de la implementación y aplicación de medidas complementarias que fortalezcan la utilización racional de nuestros recursos, la transformación de los mismos en condiciones satisfactorias de productividad y calidad y, por ende, la producción suficiente y aceptable de manufacturas que se "vendan solas" pues ningún plan de exportación por sí sólo puede superar un abastecimiento o una calidad deficiente.

Con objeto de demostrar que un plan sectorial de exportación puede ser instrumento útil para promover la venta externa de manufacturas, el estudio se ha dividido en tres secciones:

La primera, señala la importancia del comercio exterior en la economía de un país en vías de desarrollo y, en especial, el papel de la exportación de manufacturas. En la segunda, se plantea una breve reseña histórico-económica del comercio exterior de México, haciendo referencia al desequilibrio en cuenta corriente y al comportamiento resultante de la deuda.

Finalmente, se señalan las ventajas y características de un plan de comercialización sectorial, como auxiliar de los esfuerzos que se realizan para incrementar las exportaciones y como medio de salvar algunos obstáculos y escollos importantes que se presentan a los exportadores.

Deseo hacer patente mi agradecimiento a maestros, compañeros y amigos para la realización de mis estudios y la elaboración de este trabajo y, muy en especial al apoyo y aliento familiar que en todo momento he recibido.

" LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL COMO INSTRUMENTO PARA PROMOVER
LAS VENTAS AL EXTERIOR"

CAPITULO I. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL DESARROLLO
ECONOMICO.

I.1 Desarrollo económico y comercio exterior.

El proceso de cambio nacional e interna - cional, entendido éste como el mecanismo comercializador, constituye parte fundamental del desenvolvimiento integral de la economía en la que vivimos y condiciona, en gran medida, la forma e intensidad de _ utilización de los recursos de un país, el desarrollo de la tecnolo - gía y la productividad, la producción y sus costos, el empleo, la _ distribución regional y sectorial del ingreso y, en suma, el desarro - llo económico mismo.

Analizar la importancia que específicamen - te juega el comercio exterior en el desarrollo económico implica re - visar, aun cuando sólo sea someramente la estructura mundial y la po - sición particular que dentro de la misma ocupa cada país o grupo de _ países. En términos generales es factible afirmar que el impacto _ del comercio exterior sobre una economía varía dependiendo especial - mente de las tres siguientes condiciones: el grado de desarrollo e _

integración de la economía; la variedad de productos con que comercia y; la magnitud de su mercado en relación al de las economías con las cuales comercia.

Con fines de simplificación y sin ahondar en detalles que, aunque importantes, no son el fin de este estudio; diremos que los países pueden dividirse en desarrollados y subdesarrollados, existiendo dentro de cada grupo diferencias notables, aunque los primeros se caracterizan, entre otras cosas por detentar tecnología y organización avanzada, niveles de ingreso y bienestar elevados y, poder económico significativo.

Los países subdesarrollados son aquellos en los que el desarrollo es posible pero incompleto, su nivel de avance técnico y económico es inferior y los ingresos de una parte considerable de su población son de subsistencia. Adicionalmente, ésto es, que existan economías duales consistentes en regiones industrializadas (por lo general urbanas) cuyas condiciones y formas de vida contrastan con las de regiones en franco atraso (por lo general rurales); propiciando esta desintegración social y económica una concentración de poderío político y económico.

Otra característica importante es que los países subdesarrollados tienen un sector ligado al comercio exterior por lo general productor de bienes primarios y alimentos con

escasa manufactura y, otro sector ligado al comercio internacional y al autoconsumo, dentro del cual se enclava la industria que funciona a base de un mercado nacional protegido.

El impacto del comercio exterior sobre la economía esta en función del grado de desarrollo e integración de cada comunidad y es distinto dependiendo de la parte de la economía que afecte (en desarrollo o atrasada) y de su liga directa con el mercado externo, lo cual depende en gran medida de los productos que comercia.

Respecto a los productos comerciados cabe apuntar que, los países subdesarrollados son por lo general exportadores de materias primas y alimentarias e importadores de productos manufacturados, estableciéndose en principio, una relación de cambio desfavorable en contra de los primeros, dada su condición de demanda inelástica y oferta inflexible (a menos a corto plazo), entre otros motivos.

Adicionalmente, esta "especialización internacional" produce en los países subdesarrollados un desarrollo económico deformado puesto que la planta productiva orientada hacia el mercado exterior retrasa el desarrollo ya que la inversión se canalizada a explotar los recursos naturales con un mínimo de manufactura, a lo que hay que agregar la alta subordinación al exterior que

la exportación de un grupo limitado de productos ocasiona.

Por otro lado, el beneficio derivado de la exportación contribuye, por lo general, a acentuar la concentración del ingreso ya que dado la distribución de éste depende, fundamentalmente, de la propiedad de los medios de producción y éstos son poseídos por la minoría que detenta el poder económico, es a ella a la que van las ganancias derivadas del comercio.

Así, mientras más se especializa la producción de un país y se liga al comercio exterior, más se acentúa su dependencia externa y, las ventajas del intercambio internacional sólo benefician a una minoría nacional.

De este punto de vista se desprende la conveniencia de una diversificada estructura en las exportaciones (y aun en las importaciones), ya que en la medida en que esto se logre es posible mantener una relación de cambio más estable y una distribución del ingreso más amplia.

Por último y con referencia al tercer punto, esto es, a la magnitud de mercado es posible señalar, cuando los países tienen similitud en su capacidad de absorción de mercancías mutuamente intercambiadas, su relación es más estable y equilibrada; de otra manera, cuando existen desigualdades considerables en la mag

nitud de la demanda, el país de mercado menor depende en mayor medida del país con mercado más amplio.

Esta es una situación común para los países en desarrollo que llevan, por consiguiente, la parte más adversa en la relación de cambio ya que, en ausencia del libre cambio y bajo condiciones oligopólicas, el precio de importaciones y exportaciones no es influido por los países con escasa importancia, ya que ellos demandan y ofrecen sólo una pequeña fracción de la oferta y demanda mundiales.

En consecuencia podemos afirmar que, el comercio entre países que ostentan grados distintos de desarrollo, ocasiona una sensible desigualdad en la distribución de las ganancias derivadas del comercio y por consiguiente influye desigualmente en la situación económica de cada uno, así como en su productividad y en su tasa de desarrollo.

Estos aspectos son importantes ya que debemos tener en cuenta que tanto en el marco interno como en el internacional, la distribución del ingreso es la determinante del nivel cualitativo y cuantitativo del consumo y, con ello, del nivel de bienestar.

Estar consciente de las limitantes y difíciles condiciones a las que los países en vías de desarrollo deben

enfrentarse en sus relaciones económicas con el exterior debe ser, _
por tanto, el primer paso para cualquier intento serio de estudio de
las mismas y, en especial, de las formas de influir sanamente en su_
comportamiento, ya que, a pesar de todas estas condicionantes, los _
países en vías de desarrollo pueden tratar de utilizar el comercio _
internacional como mecanismo auxiliar en el proceso de transforma --
ción de su economía.

Ello es así en virtud de que, en términos
generales, puede afirmarse que existe una asociación más o menos es-
trecha entre los cambios del comercio exterior y los del crecimiento
económico. Así se observa que es común que, a un mayor producto sue
la corresponder un mayor comercio y, a la vez, un aumento en el co -
mercio puede ser promotor directo de una mayor actividad económica.

Ahora bien, la influencia del comercio ex
terior en el desarrollo económico no debe evaluarse sólo en términos
cuantitativos sino también en los cambios cualitativos que en las re
laciones de producción y distribución éste condiciona y la manera en
que cada economía nacional controla o realiza su cambio con el exte-
rior. Debemos hacer notar también que sea cual fuere la posición _
de cada país, en el comercio los cocambistas ganan, aunque los bene-
ficios no se reportan en forma igual.

Así, a través del comercio, un país consi-
gue lo que en su interior no puede producir o bien lo hace en forma _

insuficiente, deficiente o costosa y coloca en el exterior bienes _ que le permiten obtener divisas, ampliar su mercado y con ello sus _ posibilidades de empleo y utilización de su potencial productivo y, _ ambas operaciones constituyen en sí la esencia del cambio.

Debido a estas características en principio es posible señalar al comercio internacional como potencialmente beneficioso, tanto por el aumento en la disponibilidad física de bienes que trae consigo como por la posibilidad de utilizar más amplia e intensivamente los recursos internos. En la práctica, sin embargo, sólo observando cual es la distribución del ingreso que resulte del comercio, es posible concluir cuales son las ganancias reales _ que se derivan del intercambio.

Es muy conveniente distinguir lo que se _ entiende por ganancias y lo que se entiende como efectos positivos _ del comercio internacional sobre el crecimiento de un país.

El comercio internacional resulta beneficioso para un país en la medida que logra aumentar su ingreso y con _ ello su capacidad para importar. Sin embargo, no siempre puede tener esta tendencia, en especial en condiciones de absoluta libertad _ económica, pues puede ocasionar una regresiva distribución del ingreso, así como desocupación en grado significativo, dependiendo éste _ último de que en el país exista inflexibilidad del sistema de precios

e inmovilidad de los factores de producción. Adicionalmente cabe señalar que, el comercio al tender a la especialización de los países aumenta su grado de dependencia del exterior.

Así, para evaluar las pérdidas o ganancias de un país en el comercio internacional, deben considerarse una serie de factores cualitativos y no sólo el aspecto del equilibrio comercial, pues no sólo una pérdida comercial entraña consecuencias negativas para el desarrollo y viceversa.

Ejemplo de esta situación la constituye el hecho de que, aún cuando las materias primas disminuyan su poder de compra con respecto a los bienes manufacturados, lo que en términos de intercambio se califica como negativo para los países en desarrollo, ésto no necesariamente implica menores tasas y posibilidades internas de desarrollo, pues pudiera ser que el avance tecnológico que los bienes manufacturados traen consigo alentara la productividad del país importador, permitiéndolo con ello a generar mayores ingresos, lo que en última instancia resulta en un aliento para el desarrollo, aun cuando su posición comercial no sea favorable.

De esta forma el comercio exterior puede o no ser benéfico para un país y su evaluación en términos de desarrollo económico va, como antes se apuntó, más allá del simple aná-

lisis y confrontación de cifras y requiere de un examen crítico tanto de tendencias de magnitudes como de su composición, destino final y en suma, el posible impacto real.

Por esto, es conveniente analizar más a fondo la naturaleza de los movimientos de importación y exportación y dilucidar como inciden en el desarrollo.

1.2 El papel de las importaciones y exportaciones en el desarrollo.

Las importaciones, entendidas éstas como las compras de bienes y/o servicios que los residentes de un país hacen del exterior permiten, al país que las realiza, obtener un incremento en la disponibilidad de satisfactores de los cuales carece ya sea en cantidad suficiente, con la oportunidad requerida o en la calidad debida o también pudiera ser por que su costo interno de producción resulta más elevado que si los compra en el extranjero.

Las exportaciones o ventas al exterior, son la manera más conveniente de obtener poder de compra internacional y representan, a la vez, la posibilidad de utilizar más amplia e intensamente los recursos de que un país dispone, gracias al atractivo que un mercado ampliado represente.

Ambos movimientos, importaciones y expor-

taciones, constituyen la esencia del comercio exterior el cual puede ser utilizado por los países en vías de desarrollo como un medio para incrementar el grado de utilización de su capacidad potencial y para ejercer un efecto multiplicador en su tasa de crecimiento.

Para lograr estos efectos positivos, el papel de las importaciones, resulta prominente puesto que, el país requiere adquirir del exterior bienes de capital, especialmente equipo avanzado, cuya utilización es imperativa para acelerar el crecimiento y cuya producción interna no es posible dado el inferior nivel económico y tecnológico.

Ampliando el punto anterior podemos señalar que, a medida que un país sale de atraso económico e inicia el despegue, se le presenta la oportunidad de utilizar en forma racional y creciente bienes de capital y, dado que esta demanda sólo puede ser cubierta en una mínima proporción con la producción interna, surge la necesidad de adquirir estos bienes del exterior y primordialmente de los países avanzados.

Ahora bien, el efecto de las importaciones sobre la economía esta en función de las posibilidades internas de su producción y del destino final que se les dé, para lo que fines de evaluación resulta conveniente clasificarlas.

Al respecto es posible consignar que, un

país en desarrollo demanda del exterior no sólo los insumos manufacturados que le son necesarios de acuerdo con la estructura productiva que le caracteriza, a fin de modificarla y modernizarla sino también, y como efecto de la demanda de las personas opulentas ("efecto demostración") bienes de consumo diversos, demanda que aún cuando pudiera ser limitada en cuanto al grupo de personas que la ejercen, es probable que sea intensiva debido a la aguda diferencia entre la estructura de la demanda de esta clase opulenta y la estructura de la oferta interna del país en desarrollo.

Las importaciones que tienen como fin evitar la utilización incompleta de los recursos existentes y la falta de aprovechamiento de la capacidad de crecimiento, son consideradas como "importaciones productivas". Dentro de ellas se encuentran tanto los bienes de capital como las materias primas industriales siempre y cuando no puedan ser producidas internamente (1).

El resto de las importaciones, es decir, aquellas que aún no reúnen estas condiciones se consideran "no productivas".

Cabe mencionar que se consideran también como productivas las importaciones de bienes de consumo que no pueden ser producidos en el interior en volúmenes suficientes y que satisfacen necesidades básicas.

Profundizando en el análisis de las importaciones productivas es posible distinguir, según su fin último, distintos tipos de compras al exterior. En primer término, las importaciones productivas se dividen en importaciones de inversión e importaciones de mantenimiento.

Las importaciones de inversión están a su vez constituidas por:

- a). "Importaciones de expansión" que se integran por los bienes de capital que no son producidos internamente y cuya importación se realiza con objeto de llegar a explotar plenamente la capacidad de crecimiento de la nación y,
- b). "Importaciones de reinversión" compuestas por bienes de capital que vienen a reemplazar importaciones de expansión anteriores; se hacen para mantener sin variación la capacidad existente y evitar que se presente una falta de realización de los ahorros para la reinversión.

Las importaciones de mantenimiento son una necesidad derivada de las mismas importaciones de expansión, ya que en la medida en que estas últimas se realicen, debe haber adquisicio-

nes al exterior con propósitos de mantenimiento.

Las importaciones de mantenimiento reúnen a las:

- a). "Importaciones de Operación" que son tanto partes y piezas sueltas de refacción para los bienes de capital importados y, por otra, en productos primarios de origen externo y,
- b). "Importaciones de reinversión" constituidas por bienes de capital que sustituyen importaciones de expansión realizadas con anterioridad.

El hecho que obliga a que se empleen insumos importados en lugar de factores internos, tiene como razón la limitación que existe en el grado en que los insumos importados pueden ser sustituidos por factores internos (proporción de factores). El límite de sustitución indica al mismo tiempo el "mínimo de importaciones de insumos requeridos" para aprovechar adecuadamente los factores internos y la capacidad de crecimiento.

La carencia de insumos importados provoca, dependiendo de su cuantía y destino final, un límite a la capacidad de crecimiento o una desocupación en los factores internos, tanto

fuerza de trabajo, como recursos de capital internos (incluyendo bienes de capital que han sido importados en períodos anteriores), o ambos. (2).

Dado que en forma más aproximada y exacta, se considera que un país tiene equilibrio interno cuando no sólo utiliza su capacidad existente sino que además, aprovecha en forma completa su capacidad de crecimiento; el equilibrio interno sólo podrá alcanzarse si el monto real de importaciones productivas que el país realiza es igual al monto requerido, o dicho de otra manera, "al mínimo necesario de importaciones de insumos".

Es conveniente aclarar que el "mínimo necesario de importaciones de insumos" no constituye un monto estático, sino por el contrario, varía en el tiempo, dependiendo de la capacidad (y el grado en que se utilice, es uno, dos o tres turnos de trabajo). Un aumento de la capacidad (o del grado en que se utiliza) eleva la necesidad de todas las categorías de insumos importados y viceversa.

Por otro lado, en virtud del problema de proporción de factores, el comercio internacional afecta el ingreso mediante un "efecto influencia". Sobre el grado de utilización de la capacidad y sobre el crecimiento de la misma capacidad (3).

Finalmente, cabe señalar que es posible que, a través de un crecimiento continuado se provoque un efecto oferta que conduzca a una mayor posibilidad de producir internamente insumos que antes tenían que importarse.

Dado que el efecto oferta reúne la relajación gradual de todos los diversos factores que traban el crecimiento de un país subdesarrollado, cuando el efecto oferta logra no sólo compensar, sino incluso superar el efecto demanda, el país en desarrollo se transforma en un país avanzado.

Sin embargo, dado que frente al efecto oferta subsiste el efecto demanda por lo general reforzado, ya que con una complejidad industrial creciente es no sólo posible, sino muy probable, que llegue hacer necesario un monto relativamente superior de bienes de capital que se consideran como importaciones productivas, lo cual conduce, en función de la dependencia económica y tecnológica, a que el efecto oferta vaya siempre a la zaga del efecto demanda y, en consecuencia, dificulta el alcance de la etapa señalada en el párrafo anterior.

Este aspecto es muy importante porque pone al descubierto la presión que en torno a las compras externas prevalece para los países en desarrollo, pero conviene puntualizar además que, el verdadero significado del mínimo de importaciones

para estas economías sólo puede evaluarse, en forma apropiada, si se tienen en consideración las condiciones que privan en la otra cara de la moneda, es decir, en las exportaciones.

Respecto a las exportaciones es posible afirmar que en términos generales, a los países subdesarrollados se les considere como "países productores primarios", lo que se debe no a que producen y exportan más productos primarios que las naciones avanzadas sino a que, prácticamente, son éstas sus únicas y primordiales exportaciones.

Esta situación se explica en función, básicamente, de la estructura de la oferta de bienes manufacturados de estas comunidades y de la estructura de la demanda en las economías industrializadas, lo cual da lugar a una serie de problemas que limitan las exportaciones de manufacturas originarias del tercer mundo, los cuales se exponen de manera resumida a continuación.

Un país en desarrollo que tenga industrias con ventajas comparativas, al participar en el comercio internacional puede enfrentarse a una situación en que su ventaja absoluta es demasiado pequeña para convertir a estas industrias en exportadoras efectivas; o simplemente encuentra que la ventaja relativa de la que gozan, carece de importancia, pues en los países más avanzados no existe demanda por sus productos. Así, a diferencia de

lo que postula la teoría tradicional del comercio internacional, el hecho de que una nación tenga ventajas comparativas en la producción de determinados artículos no garantiza que éstos sean demandados en el extranjero.

En forma paralela puede suceder que, exista demanda externa para productos manufacturados que es posible producir internamente con tasas de costos relativamente más ventajosas que las correspondientes a los consumos importados, pero en cuya elaboración se tiene un grado de productividad que esta por debajo del nivel mínimo requerido para que los factores productivos consigan retribuciones mínimas; por lo tanto estos bienes no pueden exportarse pues el costo de los factores resulta prohibitivo.

Las exportaciones de manufactura que se realicen serán, en consecuencia, excepciones a lo señalado y, en términos generales, es posible apuntar que estarán representados por ciertas manufacturas simples obtenidas de los sectores más avanzados de los países en desarrollo.

Son éstos los principales obstáculos a que se enfrentan las exportaciones de manufacturas provenientes de países en desarrollo aunque no deben olvidarse aquellos que podrían en un momento dado, incluso en casos en que los requerimientos técnicos puedan ser satisfechos, impedir las ventas al exterior. Dentro

de éstos destacan los relativos a sistemas, mecanismos y formas de comercialización, que constituyen el objetivo de este trabajo y que serán considerados en forma más amplia en el siguiente apartado.

Todo lo expuesto se conjuga y deriva en que las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo tengan un máximo, lo que reiterando lo dicho, se debe básicamente a que las condiciones de oferta internas son tales que los bienes manufacturados no pueden ser producidos y exportados aún cuando esas condiciones de oferta sean más ventajosas que las de los insumos requeridos y, en consecuencia exista una ventaja competitiva formal.

En relación a la exportación de productos primarios puede señalarse que, a diferencia de lo que sucede con las manufacturas, en los productos primarios las proporciones de factores son de singular importancia para la estructura de precios relativos que les corresponde, lo que dicho de otra manera significa que el nivel de productividad será lo suficientemente alto como para retribuir a los factores de la producción que intervienen en la exportación de recursos naturales de relativa abundancia. Debe hacerse notar que, en gran parte la demanda de estos artículos se fundamenta en las importantes diferencias relativas que existen en las dotaciones de recursos naturales.

Sin embargo, aún cuando un país en desa -

rollo pueda exportar diversos productos primarios, puede existir, a pesar de todo, un límite superior a las exportaciones de éstos el cual se establece en función de la inelasticidad de la demanda externa, o bien por la productividad marginal decreciente, o por lo que es más frecuente, por la combinación de ambos.

Este límite superior o máximo de exportaciones de productos primarios se determina por los máximos para cada uno de los productos primarios particularmente considerados.

Entre los factores individuales que influyen en la fijación de este máximo es posible consignar, en primer término, la baja tasa de elasticidad demanda que les es característica, a la que se suman la competencia de los "sintéticos" su reducción como insumos gracias a los avances técnicos; la competencia de los propios países industrializados en esta gama de productos.

La existencia de un tope máximo a las exportaciones, tanto de productos primarios como manufacturados, que puede reducirse sólo superando problemas internos de la estructura productiva los cuales únicamente se eliminan gradualmente y en un lapso considerable de tiempo, unido a una demanda creciente de bienes de capital avanzado, que se producen en los países industrializados, contribuye a explicar porque en términos relativos evaluados sobre la base de las exportaciones, los países subdesarrollados han

perdido terreno en el contexto del comercio mundial.

En el caso particular de un país, la existencia simultánea de un mínimo de importaciones y un máximo de exportaciones deriva en que el país se enfrente a un desequilibrio externo, el cual podrá ser potencial o real, dependiendo de si las exportaciones cubren o no a las importaciones. Este desequilibrio externo expresado en términos monetarios se traduce en escasez de divisas.

La situación en que el país se encuentre dependerá de la interacción de una serie de factores, que con fines de simplificación no se consideran, pero que resulta conveniente tener presentes, entre los cuales resaltan: las variaciones en la capacidad (y en consecuencia en los insumos importados), el efecto oferta, el efecto demanda, las cargas por servicios de préstamos, las inversiones externas, las variaciones en la relación de precios de intercambio de las exportaciones de productos primarios y otras más, que en conjunto influyen en la magnitud y naturaleza del desequilibrio.

Ahora bien, la consecuencia más importante de la combinación de "mínimo de importaciones" con un "máximo de exportaciones" es la de que, en la medida en que ellos determinen escasez de divisas no será posible alcanzar simultáneamente el equi

librio interno y el externo.

Esto es así en virtud de que, dado que para lograr el equilibrio externo es necesario igualar las importaciones con las exportaciones y que esta última en una situación de escasez (aguda o no) de divisas, no alcanzan a compensar el monto de importaciones, se desvía de la posición de equilibrio externo.

El equilibrio externo sólo se llegará reduciendo las importaciones, pero si esta disminución abarca no sólo compras improductivas, sino insumos productivos, en el grado en que éstos se restrinjan se limitará la capacidad de crecimiento y se desaprovechará la capacidad de producción, lo que de acuerdo con lo que aquí se asentó con anterioridad se traduce en desequilibrio interno.

En estas condiciones, el desequilibrio externo sólo puede evitarse trasladándolo al ámbito interno o difiriéndolo a través de la contratación de deuda externa que permite solventar temporalmente la escases de divisas pero que se convierte, a la postre, en una carga adicional por que el pago del principal y los intereses (o dividendos en el caso de inversión extranjera), son una fuente más de presión sobre el ingreso limitado de divisas provenientes de las exportaciones. Así, la deuda externa es un índice también significativo de los problemas que en el ámbito comercial

afroitan los países subdesarrollados.

El problema de escasez de divisas se ha _
dejado sentir en las dificultades que los países en desarrollo han _
afroitado con sus balanzas de pagos (4), ya que aunque éstas por de-
finición arrojan equilibrio contable, ha sido notorio observar en _
ellas desequilibrios financieros y económicos de trascendencia (5).

Por ello y para evaluar plenamente las _
consecuencias del comercio exterior, es conveniente analizar no sólo _
las cifras de la balanza de pagos, ya que por sí mismas no indican _
por qué ocurrieron ciertos hechos, sino las causas y efectos de _
éstas y todo lo que se relacionan con la política comercial que el _
país sigue (restricciones, importación, subsidios, etc).

Es decir, "el comercio exterior no sólo _
registra múltiples conexiones con los sectores de la economía nacio-
nal, sino que tanto las importaciones como las exportaciones tienen _
sus propios efectos y obedecen a determinados mecanismos. Pero la _
verdadera importancia de unas y otras reside en sus conexiones con _
las actividades económicas del país, de las cuales forman parte sus-
tancial o son su consecuencia. En cuanto a los saldos no represen-
tan un hecho meramente residual ya que aún cuando la balanza no _
acuse saldo, las exportaciones y las importaciones tienen valor por _

si mismas y es ahí donde hay que buscar sus efectos para apreciar en que medida son promotoras del desarrollo económico". (6)

Concluyendo, puede deducirse que, son distintas las condiciones en que a un país le afecta el comercio internacional, lo que depende, en primer término, de su propio grado de desarrollo y, en segundo, del nivel de desarrollo de aquellos con que comercia. Con objeto de aprovechar el dinamismo que el comercio internacional puede imprimir al crecimiento de la economía es necesario que el país se ubique así mismo en el contexto internacional y que adapte su política comercial al contexto global, así como que, a través de objetivos razonables encauce su producción a superar dependencias y deficiencias.

Lo anterior no es fácil, pues depende de una serie de circunstancias que dependen en gran medida de la acción y actuación de los países industrializados, pero es un expediente auxiliar en el propósito de transformación de la economía de los países subdesarrollados.

I.3 La política comercial en el marco del desarrollo económico.

Como ha quedado claro, la política comercial no representa una panacea para los problemas de estructura que afrontan los países en desarrollo y que se reflejan en su desfavorable situación externa. Sin embargo, si es un auxiliar y para ubicar

lo en el punto que le corresponde iniciamos esta sección con un resumen y apreciación, a nivel global del marco en el cual opera, visto dentro del esquema de desarrollo general.

En este sentido debemos mencionar que, durante el siglo XIX, el comercio internacional, enfocado dentro del panorama del crecimiento económico significó un importante motor para los países no industrializados ya que una rápida e importante expansión en la demanda de productos primarios, ventajosamente su mano de obra y capital así como el aprovechamiento de recursos ociosos o subempleados, atrayendo además capital y tecnología de los principales centros de crecimiento de la época.

Aún cuando este aliento se proyectó casi en forma exclusiva sobre los sectores de exportación (módulo de crecimiento hacia fuera), permitió a algunos países elevar su renta real mediante la mejora de sus relaciones de intercambio.

En la actualidad, aunque estas condiciones no han desaparecido totalmente, sin embargo, su papel ha disminuido considerablemente en virtud de cambios substanciales en los determinantes básicos del comportamiento económico.

Los países en desarrollo no se enfrentan ya, en términos globales, a una exuberante y creciente demanda

para sus productos primarios, sino que han venido experimentando las consecuencias de una demanda inelástica que en mayor o menor grado _
afecta a los productos básicos de exportación tradicional, por lo _
cual ya no son los sectores de exportación el motor más importante _
del crecimiento y, en consecuencia, prácticamente resulta improbable
que puedan orientarse hacia ellos mano de obra y capital en montos _
adicionales considerables y en condiciones ventajosas.

Esta situación, como se ha expuesto, se _
une a la tendencia creciente de importación que experimentan casi la
mayoría de los países subdesarrollados, debido fundamentalmente a la
reorientación de su crecimiento, es decir, al impulso y expansión _
que se trata de imprimir a la actividad económica interna (módulo de
crecimiento hacia adentro).

La conjunción de ambas corrientes ("míni-
mo de importaciones" y máximo de exportaciones) ha derivado en un dé-
ficit agudo y por lo general permanente, en las relaciones comercia-
les internacionales de estas economías. Sin embargo, es posible se-
ñalar que no es este déficit el único problema que limita el desarro-
llo de las áreas del tercer mundo por lo que tampoco puede esperarse
que con sólo solucionarlo se obtendrán los resultados deseados.

Entre las limitaciones más severas al cre-
cimiento económico de los países en desarrollo se cuentan, además _

del déficit de comercio, la deficiencia del ahorro con respecto a la inversión necesaria y la falta de "capacidad de absorción", esto es, las constricciones en la capacidad para utilizar eficazmente recursos adicionales para el crecimiento, lo que puede deberse a una falta de flexibilidad de organización y al atraso tecnológico general.

Por si mismas, estas comunidades pueden, en cierta medida, trabajar para aportar la diferencia potencial - - entre el ahorro y la inversión tomando las medidas necesarias para _ movilizar y utilizar mejor los propios recursos, así como poniendo _ en práctica políticas de acción congruentes y razonales que conduz - can a aumentar la proporción de recursos ahorrados e invertidos y, _ así mismo, mejorando la distribución de sus recursos entre los diver - sos objetivos y elevando el nivel de eficiencia al que se utilizan _ el capital y la mano de obra.

Igualmente, pueden trabajar para reducir la brecha entre importaciones y exportaciones y quizá entre los cami - nos para lograrlo esté el de promover y diversificar sus exportacio - nes, economizando al mismo tiempo importaciones. Es dentro de este marco, en el que se encuadra la política comercial que, bien delinea - da y supeditada a los objetivos generales de desarrollo puede ser un instrumento útil en el esfuerzo de reducir importaciones sin lesio - nar las metas de empleo y desarrollo así como de incrementar en mon - to y variedad las exportaciones, aprovechando tanto recursos como _

mano de obra locales.

Con respecto a la promoción de exportaciones que es el punto que en particular nos interesa, los países en desarrollo deben ser especialmente cuidadosos en el diseño y aplicación de políticas de fomento pues ha sido experiencia común el que se haya presentado una proliferación de todo tipo de incentivos sin reparar en su costo fiscal y en las repercusiones sobre el resto de la economía, suscitándose dudas sobre la significación real de sus beneficios y respecto de la forma como éstos se distribuyen (7).

Por ello es necesario que, dentro del contexto de la realidad que cada país ofrece, las políticas de fomento a las exportaciones se fusionen, en un examen sistemático del papel que éstas juegan en la economía nacional, de los objetivos a que deben subordinarse y de los instrumentos y mecanismos más eficientes para alcanzarlos, analizando de estos últimos tanto sus formas, como grados de intensidad y duración con que se empleen.

Este conjunto de medidas, vistas desde el ángulo del desarrollo dan fundamento a la esperanza de que los países en desarrollo lleguen a alcanzar tasas de crecimiento que les permitan relucir gradualmente la diferencia entre su nivel de vida y el de las naciones subdesarrolladas. Finalmente debemos consignar que, es evidente que, no depende única y exclusivamente del esfuerzo

interno de las naciones en vías de desenvolvimiento la superación de las condiciones que les son adversas, pero si es fundamental su contribución para ello. Por tanto, si estos esfuerzos se vieran favorecidos por una cooperación de parte de las economías industrializadas, proyectada tanto en el campo del comercio (a través de una mayor demanda de los productos originarios del tercer mundo, que les permitiera incrementar sus ingresos de exportación y su ahorro interno), así como en el financiero (canalizando una mayor existencia y otorgando mejores condiciones de obtención y pago), se tendría, en cierta forma, una estrategia global para el desarrollo, cuya efectividad estaría dada por el grado en que la profundidad de la asimetría económica internacional pudiera no sólo reducirse sino prácticamente eliminarse.

CAPITULO II. PAPEL Y EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO.

II.1 Panorama general

México, como país en vías de desarrollo no ha sido ajeno a las pautas globales de desenvolvimiento consignadas en el capítulo anterior y, dentro de sus peculiares condiciones y dotación de recursos a pugnado por elevar un proceso sistemático y continuado de sustitución de importaciones que al persistir dentro

de los márgenes del mercado nacional, ha debido afrontar crecientes limitaciones y ha planteado situaciones complicadas tanto en la forma de aprovechamiento de la dotación de factores productivos nacionales, como en la disponibilidad de divisas para mantener y continuar el proceso, así como por la serie de sacrificios tributarios y erogaciones y por la regresiva distribución del ingreso y apropiación de los beneficios derivados del fomento indiscriminado de sustitución de importaciones, sin planes ni graduaciones definidas, ni aún en puntos mínimos como son diferenciales de precios y calidades.

La combinación de esta serie de circunstancias ha acentuado también, en forma progresiva, la puesta en marcha de políticas de fomento de las exportaciones, especialmente de aquellas denominadas "no tradicionales"; pero también, tras el impulso inicial, se ha observado que su eficacia no es la deseada y se ha puesto en duda su trascendencia real en especial en función de los costos de tales políticas y de los beneficios que de ellas se deriva, así como de la forma en que estos se distribuyen.

A lo anterior hay que agregar que las imperfecciones de que adolecen los mercados internacionales han dificultado aún más el crecimiento de las exportaciones y han transmitido a la economía nacional los efectos de la inestabilidad que padecen, misma que se ha sumado y conjugado a los problemas internos.

Aún así y reconociendo que es necesario re-plantear de fondo la política comercial nacional en función de objetivos más amplios y congruentes de desarrollo nacional, es factible afirmar que el comercio internacional ha contribuido a transformar la estructura productiva nacional y, bien encausado, puede contribuir aún más a los propósitos de desarrollo y al fortalecimiento de la economía.

Una breve revisión del comportamiento histórico económico del comercio exterior de México permite observar, más objetivamente lo expuesto y deja al descubierto la necesidad de ajustar políticas en este terreno.

II.2 Breve reseña histórico-económica del comercio exterior de México.

Desde sus inicios, hasta la mitad de la quinta década del presente siglo, el comercio exterior propició el desarrollo de un importante sector exportador (principalmente de productos minerales y agrícolas), en el cual pudieron emplearse ventajosamente recursos de capital y mano de obra, además del aprovechamiento mismo de los recursos naturales. Esta situación permitió al país obtener ingresos de consideración y ampliar con ello su capacidad de ahorro, aunque como contrapartida, el resultado de ser una economía típica de exportación se proyectó en un alto gra-

do de dependencia con respecto a las fluctuaciones de la demanda de los mercados mundiales, fielmente reflejados en las devaluaciones de 1930, 1948 y 1954.

El proceso sustitutivo de importaciones iniciado en la década de los años 30's y fortalecido en las dos siguientes, permitió al país ir disminuyendo su dependencia directa del comercio exterior (a través del mecanismo del multiplicador, los ingresos públicos y el proceso ahorro-inversión); pero al mismo tiempo, en la medida en que la capacidad productiva interna se iba ampliando, fueron necesarias crecientes importaciones, tanto de inversión como de operación, "transformándose la dependencia directa del comercio exterior en una dependencia funcionalmente directa" (8).

En virtud de que la política de sustitución de importaciones sólo contempló la comprensión y sustitución de bienes importados y muy poco o nada tuvo en cuenta la necesidad de diversificar y ampliar la estructura de las ventas al exterior, al ir avanzando gradualmente en las posibilidades de sustitución, fueron surgiendo factores de presión en la balanza de pagos, por la reducción en el monto de los bienes importados cuyas compras pueden comprimirse en contraposición con la concentración de adquisiciones al exterior compuestas por bienes esenciales para el desarrollo, productos intermedios o de capital.

Estas presiones se han manifestado en un creciente deterioro de la balanza de pagos y con él, la amenaza de un "estrangulamiento del sector externo", con las graves consecuencias que ello implicaría para el proceso de desenvolvimiento de la economía.

Esto significa que dado que la tasa de crecimiento del país se ajusta a la tasa de expansión de las reservas de divisas disponibles, el nivel de desarrollo depende, en alto grado, de obtener entradas de capital suficientes para cubrir el déficit exportación-importación, o en la posibilidad de ampliar las exportaciones y, aunque los años recientes el petróleo ha surgido como un nuevo expediente compensatorio, los recientes problemas surgidos en los precios internacionales del crudo y las cancelaciones de pedidos a nuestro país son una alerta de que éste bien, aún con sus muy especiales características, no deja de ser un artículo primario sujeto, aunque sea en distinto grado, a las presiones que esta clase de bienes son comunes, a lo que se suma que mientras más especialicemos nuestra exportación en uno o unos cuantos bienes, más incrementaremos nuestra dependencia del exterior.

Adicionalmente debemos consignar que, si bien es cierto que los ingresos de divisas que como producto de las inversiones a corto y largo plazo (directas e indirectas) han venido compensando los resultados negativos obtenidos en la cuenta corrien-

te, no lo es menos que, a través de la entrada de capital puede aliviarse el déficit ahorro-inversión, por la posibilidad que de completar los recursos nacionales, para inversión representa esta entrada, pero en materia de déficit "importación-exportación", el ingreso de capital puede considerarse sólo un paliativo que atempera y a corto y mediano plazo retrasa los efectos de la falta de divisas sobre la tasa de crecimiento, pero no los elimina; pues ello sólo puede lograrse en la medida en que las importaciones de los bienes necesarios para el desarrollo puedan cubrirse con recursos propios, esto es, con las divisas procedentes de la exportación.

Dado que el volumen de servicios exportados no puede ser regulado a voluntad, ya que no sólo depende de la capacidad de prestar el servicio por parte del país, sino sobre todo de los demandantes, lo que lo hace sumamente aleatorio, la mayor posibilidad de aumentar la entrada de divisas reside en la exportación de mercancías mexicanas al extranjero.

Por tanto es factible afirmar que, con objeto de que el comercio exterior pueda ser un sano impulso para el desarrollo de la economía nacional, se requiere de un cambio sustancial de las condiciones en que actualmente nuestro país basa su participación en el mercado internacional.

Analizando esa situación en forma retros

pectiva y a través de cifras podemos consignar que ,el comercio exterior de México se inicia,practicamente,con el de su vida como territorio colonial dependiente de España. Por ello, los albores de la actividad comercial internacional de nuestro país se caracterizaron por estar sujetos alas modalidades que la Metr6poli les impuso,las cuales hasta el año de 1755 fueron altamente monopolizadoras y restrictivas.

Desde esta 6poca y practicamente hasta 1929 el sistema tuvo como modo de organizaci6n y operaci6n el modelo denominado de "economía de enclave" o primario exportador("crecimiento hacia afuera" (9)) aún cuando dentro del periodo hubo cambios significativos.

Dentro de estos últimos cabe consignar que,la guerra sostenida entre España e Inglaterra,en conjunci6n con las nuevas doctrinas econ6micas que se impulsaron a partir de 1765, con el advenimiento de Carlos III fueron poco a poco derivando en un sistema de comercio mas liberal,lo que se reflejo en un sensible incremento en el comercio y con ello,incremento en la prosperidad de las colonias.

Respecto a la composici6n del comercio exterior,durante la 6poca colonial tuvo, en terminos generales la siguiente estructura de acuerdo con el car6cter de enclave minero-exportador de la economía; el 78% de las exportaciones estaba integrado por oro,plata y objetos de platería. En tanto que otro 17% aproxima

damente estaba compuesto por cochinilla y azúcar; en tanto que el _
restante 5% compuesto de harinas, añil, carnes saladas, legumbres y_
otros comestibles, cueros curtidos, zarzaparrilla, vainilla, jabón, _
palo de Campeche y pimienta de Tabasco (10).

Las importaciones por su parte estaban in_
tegradas por vinos, aguardientes, aceite, tejidos y paños catalanes,
telas de algodón, lana, seda, ferretería, mercería, cera y porcelana _
algunos de estos productos procedían también de Francia, Holanda, _
Inglaterra y China (10).

Después de la independencia y como resul-
tado de los conflictos político-económicos que ella generó; se tuvo _
un cambio en la dirección del comercio exterior así como una disminu-
ción, en el inicio de esta etapa del movimiento marítimo de nuestros
puertos, pues sin el contacto con naves españolas, el movimiento má-
rítimo estuvo formado casi exclusivamente por las embarcaciones Fran-
cesas, Alemanas y Norteamericanas que venía con objeto de realizar _
algún intercambio comercial.

Entre 1821 y 1880, se aplicó por parte _
del gobierno una política francamente proteccionista fundamentada, _
por una parte, en el deseo de promover la industrialización nacional,
evitando con este fin la competencia de productos extranjeros de más
bajo precio y mejor calidad. La otra razón se encontraba en que los
ingresos del gobierno federal, dependían con frecuencia en más de un

50% de los impuestos a la exportación, por lo que los aranceles se fijaban con el propósito definido de obtener mayores ingresos.

Sin embargo, las altas prohibiciones y aranceles a la importación y exportación, además de no fomentar significativamente la industria, condujeron a un perjudicial contrabando, cuyo valor en la primera mitad del siglo pasado llegó a superar en tres y hasta cinco veces el monto de las importaciones legales.

A partir de 1880 y hasta 1925 hay, por el contrario, un triunfo de las ideas librecambistas. Lo anterior, en conjunción con el desarrollo de las comunicaciones ferroviarias y marítimas, las inversiones de capital extranjero que estimularon casi a todos los sectores de la economía nacional, el aumento constante de la población; el auge de la minería alcanzado a través de la incorporación de nuevos métodos de beneficio y de la utilización de la energía eléctrica para el laboreo de las minas, la creación de nuevas industrias de transformación y por último, la contracción de los costos industriales que ocurrió en la mayor parte de los países desarrollados de Europa y Estados Unidos; impulsaron notablemente el crecimiento del comercio exterior que entre 1870 y 1910 se decuplicó, pasando de 48.4 millones de pesos a 499.7 millones (10).

Las importaciones por su parte, modificaron sensiblemente su composición, al transformarse nuestro país de

"típicamente importador de productos agrícolas" a "importador de productos manufacturados". Así, el porcentaje superior al 50% que al principio del lapso consignado representaban las importaciones de semillas, granos, harinas y otros productos alimenticios, fueron disminuyendo paulatinamente, dejando en primer lugar a una importación cada vez mayor de productos manufacturados y bienes de capital destinados a la industria y a los transportes.

Después de este período y, como producto de la paralización de la mayor parte de las actividades económicas del país por efecto del movimiento revolucionario, el comercio exterior tuvo un serio quebranto. A partir de 1916, se empiezan a advertir los primeros síntomas de recuperación en las relaciones comerciales con el extranjero, mismos que se mantienen a lo largo del "período de reconstrucción" (1921-1928).

En 1930 y a pesar de estos cambios la economía mexicana seguía siendo una economía de enclave basada en el modelo de promoción de exportaciones o crecimiento hacia afuera y, la participación del comercio exterior (exportación e importación de bienes), dentro del producto interno bruto, seguía siendo similar al de 1910 (alrededor del 20% del PIB) (11).

Los minerales, por lo que hace a las ventas al exterior, seguían representando casi las tres cuartas partes

del total, reflejando así el carácter de enclave minero-exportador de la economía. Por productos, el plomo tenía el 14.4%; el zinc el 10.3%; el petróleo y derivados 13.1%; el cobre 15.1%; y la plata el 15%. (cuadro No. 1).

Para este año el comercio exterior seguía siendo la fuente fiscal más importante para el gobierno ya que el 40% de sus ingresos totales provenían de él y, la inversión extranjera seguía controlando las actividades más dinámicas de la economía.

Para 1929, el grueso de la producción manufacturera estaba representada por unas cuantas industrias de bienes de consumo (83%), mientras que los bienes intermedios y de capital participaban con una mínima porción de esta producción (15 y 2% respectivamente), siendo la tarifa de importación el instrumento proteccionista más importante de la época (12).

El bajo nivel de industrialización se refleja también en las importaciones ya que, el 90% de las mismas eran productos manufacturados y de ellos, el 33% lo constituían bienes de consumo, 17% bienes intermedios y 50% bienes de capital, lo que, por otro lado, indicaba indirectamente que el proceso de sustitución de importaciones todavía estaba por realizarse.

La Gran Depresión hizo manifestarse las

serías limitaciones que el modelo de enclave exportador tenía como motor de crecimiento y así la contracción profunda del sector externo (13) se reflejó ampliamente en la economía y que, aunque dicho sector era de enclave, también era el más dinámico. De esta manera y reflejada en el producto nacional bruto real, la depresión significó un decrecimiento promedio anual de 6.8% entre 1929 y 1932; planteándose simultáneamente los problemas de desequilibrio externo en Balanza de Pagos y de desequilibrio interno (estancamiento y desempleo).

La primera medida tomada por el gobierno con respecto a esta situación fué elevar la tarifa de importaciones (1930), lo cual no fué suficiente para frenar el desequilibrio externo y, a esta medida siguieron tres devaluaciones consecutivas (14) que dejaron, para 1933 un aumento nominal del dólar en términos de pesos del 50% con respecto a 1930.

Sin embargo, a pesar de que ambas acciones (modificaciones de la tarifa arancelaria y en la tasa de cambio) originó una protección real a la economía, su efecto prácticamente no se sintió en el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, lo que se hizo manifiesto en la participación de las manufacturas dentro del ingreso nacional, la cual permaneció prácticamente constante durante el período; lo cual era lógico si se tiene en cuenta que como efecto de la Gran Depresión y de la consecuente

reducción del PNB real (20% de 1929 a 1932), la industria se enfrentó a una reducción general (interna y externa) de la demanda efectiva.

"De esta manera la Gran Depresión significó en el caso de México más que un estímulo efectivo a la industrialización y sustitución de exportaciones, el poner en evidencia las contradicciones y limitaciones de una economía enclave. Esto es, que mientras la economía sea primaria exportadora, estará sujeta a los ciclos de prosperidad y Depresión de la economía capitalista mundial" (15).

Aunque el rompimiento con la economía enclave se inicia precisamente a raíz de la Gran Depresión y en esta época (1929-1933), la consolidación de éste y del proyecto nacionalista decidido a obtener el desarrollo económico de México con autonomía del exterior, tiene lugar durante el gobierno de Cárdenas (1934-1940) (16).

Este programa, en el área económica, pugna por disminuir la dependencia del país del exterior, a través del rompimiento con la economía primaria exportadora; así como por lograr la industrialización a través de empresas mexicanas de tamaño pequeño y mediano que, al eliminar intereses extranjeros, contribuyan a terminar con la economía de enclave.

Respecto a la política comercial, en 1937 se revisa nuevamente la tarifa de importación aumentando los impuestos, pero esta medida obedeció más a razones de índole fiscal que comercial (17). En 1938 se sucede una nueva revisión de impuestos de importación que fueron elevados otra vez ahora si con fines proteccionistas más que fiscales; aunque luego de las devaluaciones de 1938 y 1939 derivadas de la expropiación petrolera, los impuestos volvieron al nivel de 1936 pues la pérdida del valor del peso con respecto al dólar de Norteamérica tenía efectos proteccionistas suficientes ya que equivalía a una tarifa nominal arancelaria del 44% (al pasar la paridad de 3.60 pesos a 5.19 pesos por dólar).

Tanto por suceder ésto al final de la década de los 30's como por otras razones que enseguida se exponen, el proceso de sustitución de importaciones no avanzó mucho en el decenio de los 30's y los campos en que se realizó fueron fundamentalmente bienes de consumo (no duraderos y algunos duraderos), mientras que en bienes intermedios y de capital casi no se registraron avances.

Desde el punto de vista de política económica esta situación encuentra una explicación adicional en el hecho de que para la filosofía Cardenista, el desarrollo industrial jugaba un papel secundario, ya que sus objetivos básicos eran el rompimiento de la economía de enclave y el desarrollo agrícola así como de industrias rurales; pero en las medidas expansionistas tomadas en

esta época (1934-1940) poco se contempló sobre impulso a plantas industriales de gran escala o centros urbano-industriales, a lo que hay que sumar que la protección arancelaria al ser sólo específica se mantuvo a un nivel reducido, pues al aumentar los precios internacionales después de la Depresión a tasas superiores a los impuestos específicos, la tarifa ad-valorem y, por consiguiente, la protección nominal arancelaria a la industria mantenía un paralelismo con los precios pero en sentido inverso, lo que contribuyó a frenar la sustitución de importaciones.

A partir de 1939 se operan en el país cambios significativos que vale la pena relacionar porque, el comportamiento del sector externo de la economía está íntimamente vinculado a los aspectos y modalidades adoptadas en materia de crecimiento y, son a la vez condicionantes en gran medida de la evolución y situación actual.

En primer término debemos consignar que en 1939 y hasta 1970 se desenvuelve el modelo de desarrollo a largo plazo, cuya característica fundamental reside en el desarrollo de la industria a través de un proceso continuo y prolongado de sustitución de importaciones.

Este modelo a largo plazo se divide, a la vez, en dos modelos a corto plazo; uno que va de 1939 a 1958 que

está consignado como un período de inflación-devaluación y otro, de 1959 a 1970, caracterizado por ser un período de crecimiento estabilizador, ésto es, de incremento sostenido en el producto con nivel de precios estable y estabilidad del tipo de cambio.

El rasgo distintivo de todo el período (1939-1970) como ya señalamos, fué el de propiciar el crecimiento a través de un esfuerzo decidido de industrialización basado en un proceso de sustitución de importaciones; lo cual era lógico ya que, la estrategia de sustitución de importaciones para generar y promover la industrialización es condición necesaria al principio del proceso y ha sido común aun en economías que actualmente tienen industrias especializadas y participantes en el exterior, pero que en sus inicios se enfocaron al mercado interno.

La cuestión no es por tanto el empleo de esta estrategia sino la forma, cuantificación, dosificación y temporalidad de la misma, pues de ello dependen sus efectos sobre los objetivos de crecimiento como la tasa de incremento del PNB, y el desarrollo (empleo, redistribución del ingreso e independencia externa).

Además debe considerarse que "el modelo prolongado de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital de manufactura más completa, no es una condición necesaria para seguir promoviendo la industrialización, pues después de su

primera etapa, la industria puede orientarse hacia el mercado externo" (18) lo cual, en el caso de México, no ocurrió.

Lo que aconteció en nuestro país fué el sostenimiento de una economía proteccionista en exceso que derivó en los últimos años en un cuestionamiento serio sobre los costos y beneficios reales de este prolongado proceso.

Así, tal y como lo manifiesta René Villareal (19): "la sustitución de importaciones ha sido sin duda alguna, un proceso eficaz (aunque no eficiente) para promover la industrialización y el crecimiento económico en el caso de México. Durante el período 1940-1970 la economía creció a una tasa sostenida promedio anual de 6.5% (PNB) y de 3% en términos per-capita. La producción manufacturera se incrementó al 8% promedio anual, mientras que la producción agrícola lo hizo a una tasa similar en los años 40's y el 4.1% en los siguientes dos decenios (50's, 60's).

El proceso de industrialización ha sido ineficiente considerando que el mismo objetivo de crecimiento pudo haber sido alcanzado con menor sacrificio de recursos para el país. Esto se debió al carácter permanente, excesivo y discriminatorio de la estructura proteccionista. Así, el arancel actual conjuntamente con los permisos de importación, generó una protección excesiva y le creó a la industria un mercado cautivo, en el que la empresa pudo operar ineficientemente sin preocuparse por la utilización del total

de su capacidad instalada y de tecnología adecuadas. De esta manera se produjeron altos costos y precios, lo que no sólo frenó la exportación de manufacturas, sino también las exportaciones de bienes primarios que utilizan insumos industriales y que siguieron representando el grueso de las ventas al exterior. Además los términos de intercambio entre la agricultura y la industria favorecieron en exceso al sector industrial, lo que estimuló una ineficiente asignación de los recursos entre los sectores de la economía, presentándose también dicho fenómeno dentro del propio sector industrial por la protección altamente discriminatoria. Por otro lado, cuando la industria naciente dejó de serlo, el carácter permanente de la protección le permitió a las empresas obtener una renta pura (monopolística u oligopolística)".

Lo anterior, unido a la falta de presión, interés y capacidad para exportar, derivó en un serio resago de las ventas al exterior y en una situación de desequilibrio externo cada vez más aguda y presionante; lo cual es explicable si se tiene en cuenta que en el modelo a largo plazo (1930-1970) se pensó que, al alcanzando la industrialización vía sustitución de importaciones, lo demás, esto es, el empleo, la redistribución del ingreso y la independencia externa, vendrían como consecuencia; lo cual no sucedió o no al menos, al grado esperado.

Vista por etapas, la evolución descrita

presentó una serie de características interesantes entre las que resaltan, en primer término la división ya apuntada del período en dos épocas o modelos a corto plazo. La primera, de 1939 a 1958, de "inflación-devaluación" y la segunda, de 1959 a 1970 de "crecimiento estabilizador".

En la primera, se da una reorientación de la política económica hacia el proteccionismo, manejando tanto la tasa de cambio, la tarifa y el control cuantitativo como instrumentos para proveer a la industria de una estructura proteccionista; a lo que hubo que sumar que durante la escasez internacional de bienes producidos por la segunda guerra mundial, se garantizó automáticamente protección a la industria naciente orientada al mercado externo.

El desarrollo de la industria, aún cuando cubrió prácticamente sólo el terreno de bienes de consumo, fué significativo ya que tuvo una tasa promedio anual de 6.4%, convirtiéndose en motor para el resto de la economía que creció a 5.8% promedio anual (PIB); en tanto que los precios lo hicieron al 10.6% promedio anual (cuadro No. 2).

El comportamiento de los precios se explica, en gran medida por el papel promotor e inversionista del Estado, cuyo gasto estuvo financiado en forma creciente con emisión primaria de dinero, así como por las devaluaciones de 1948 (de 4.85 a 8.65 pe

sos por dólar y 1954 (de 8.65 a 12.50 pesos por dólar). Estas devaluaciones significaron un aumento en el precio nominal del dólar de 158% (respecto al de 1975) y se constituyeron, de hecho en uno de los instrumentos proteccionistas más importantes durante esta primera etapa del proceso sustitutivo (20).

Sin embargo debemos resaltar que, las dos devaluaciones no tuvieron como objetivo directo la protección, sino ajustar el desequilibrio externo continuo y creciente que reflejó la Balanza de Pagos en Cuenta Corriente, el cual pasó de 22.4 millones de dólares en 1929 a 280 millones en 1958, teniendo una tasa promedio anual de crecimiento de 14.2% (cuadro No. 2).

Las devaluaciones no corrigieron el desequilibrio externo y hubo que hacer uso del capital externo para financiar el déficit acumulado en el período que llegó a 1,582.4 millones de pesos, los cuales fueron cubiertos con 1,133.9 millones en inversión extranjera y con 448.5 millones de préstamos externos.

Lo que hace a la sustitución de importaciones en sí, en este período prácticamente se agota la primer etapa esto es, la de sustitución de importaciones de bienes de consumo, lo que se refleja en la participación de las importaciones en la oferta total que decrece en 69% para bienes de consumo y en 26% y 18% en bienes intermedios y de capital.

En 1958, concretamente, las importaciones de bienes de consumo representan menos del 6% de la oferta total, en tanto que en bienes intermedios el porcentaje es de 40% y en los de capital de 70%; lo que indica, adicionalmente al agotamiento de la etapa de sustitución de importaciones de bienes de consumo, que todavía estaba por realizarse la etapa avanzada de sustitución de bienes intermedios y de capital.

El segundo modelo a corto plazo se inicia en 1950 y dura, prácticamente, hasta 1970; en él, se avanza en el proceso de sustitución de importaciones, profundizándose en los bienes intermedios y de capital.

La industria continúa siendo el impulso fundamental del crecimiento pues avanza a una tasa del 8.6% en promedio anual, en tanto que el producto lo hace en 7.1% y los precios en 2.9% (cuadro No. 3).

Este avance de la industria determinó una baja significativa en el componente importado dentro de la oferta total que disminuyó, para 1969 a 5% en bienes de consumo (contra 7% en 1950); a 22% en bienes intermedios (contra 41% en 1950) y a 50% en bienes de capital (contra 74% en 1950).

La política proteccionista contribuyó en

gran medida a estos logros, pues la protección a la industria fué alta ya que, la nominal arancelaria para el sector manufacturero es en promedio del 35% a lo que hay que agregar que se permitió la elevación de precios relativos a bienes industriales respecto a los del sector primario a través de la protección, para poder reasignar la inversión al sector industrial. De esta forma, la protección efectiva que recibió el sector primario llegó sólo al 2% en tanto que la del sector manufacturero fué de 72% que resultó no sólo excesiva sino redundante.

Como contra-partida a la estabilidad del tipo de cambio y de precios, así como al crecimiento sostenido, la Balanza de Pagos en Cuenta Corriente arrojó déficits cada vez más importantes que obligaron, con objeto de mantener el equilibrio interno, a recurrir en montos crecientes al capital extranjero.

Así el déficit en Cuenta Corriente pasó de 152 millones de dólares en 1959 a 1,115 en 1970, lo que implicó una tasa de crecimiento promedio anual de 19.9% (cuadro No. 3); siendo el déficit acumulado del período 1959-1970 en Cuenta Corriente de 5,544 millones de dólares, de los cuales 3,420 se financiaron con préstamos externos y 2,124 con inversión extranjera.

De esta forma queda configurado el panorama de este último período, en el cual, de los dos cuellos de botella

lla básicos de la economía (el de ahorro-inversión y el de importación-exportación), se decidió actuar sólo sobre la brecha ahorro-inversión, aceptándose como dada y sin hacer nada por cerrar la de divisas (importación-exportación) (22).

Vista desde el lado de las exportaciones la situación del período ofreció las siguientes características:

Entre 1929 y 1933 las exportaciones mexicanas disminuyeron bruscamente debido a que hubo una marcada declinación en la demanda mundial de metales. "a pesar de la devaluación del peso en los primeros años de la década de los 30's, recién en 1940 el volumen de exportaciones volvió al nivel de 1930" (23).

La Segunda Guerra Mundial produjo, por un lado un incremento en la demanda exterior de manufacturas y, por el otro, escasez de importaciones en este ramo. Esto dió importantes estímulos a la industrialización que vinieron a fortalecer la recuperación y, a ellos, México respondió con gran fuerza.

Al influjo de esta nueva demanda exterior de exportaciones, entre 1939 y 1945, el total exportado por nuestro país se duplicó y, dado que la demanda de manufacturas era especialmente importante, "los productos textiles que representaron menos del 1% de las exportaciones de México en 1939, subieron a 20% en

1945. Las exportaciones de alimentos manufacturados, bebidas, tabacos y sustancias químicas, también insignificantes en 1939, formaron otro 8% en 1945" (23).

La terminación del conflicto bélico hizo posible nuevamente la organización, reorientación y ampliación de las actividades productivas en los países por él afectados.

Durante los años de la guerra fueron acumulándose una serie de demandas insatisfechas que, unidas a la expansión interna del país y ante la recuperación de la producción internacional, condujeran a un agudo incremento en las importaciones (cuadro No. 4), respecto a las cuales la dependencia de la economía mexicana llegó a ser tan importante que en 1946 y 1947, "la cantidad de artículos importados se elevó alrededor de un tercio de los producidos localmente, cuando la relación normal en otros años fué de un cuarto o un quinto" (23).

Frente a esto, las industrias nacionales que habían sido estimuladas por la guerra, vislumbraban una pérdida en sus mercados de ultramar. Sin embargo, la devaluación del peso mexicano en 1948, entre otras circunstancias, contribuyó a mejorar este panorama.

El aumento en el costo de los artículos

importados debido a la devaluación, determinó que las importaciones se redujeran en forma considerable (cuadro No. 4). Mientras tanto, las exportaciones, gracias a la combinación de fuerzas positivas, significaron que no sólo disminuyera sino que mostraran una tendencia a elevarse en 1950 y 1951 (la devaluación del peso mexicano, la mejoría de las condiciones de la economía de Norteamérica y la iniciación de hostilidades en Corea) (cuadro No. 5).

Después del "boom" de Corea, la demanda de exportaciones decreció sensiblemente. Los mercados de los más importantes productos mexicanos de exportación se debilitaron desalentadoramente; tal ocurrió en el caso del cobre, plomo y zinc que en conjunto representaban un 10% del total exportado, así como con el algodón y el café (30%).

A pesar de que durante la década de los 50's surgieron nuevos productos de exportación, como el azufre (que en 1960 constituía ya un 4% de lo exportado), y se ampliaban favorablemente otros atractivos mercados extranjeros para el ganado y el camarón (otro 9% de las exportaciones del país), y así como para el azúcar y el tomate; para esta época las exportaciones comienzan a dejar de ser un estímulo importante para el crecimiento del país.

La devaluación de que fué objeto el peso mexicano en 1954, a diferencia de la de 1948, no mejoró la posición

competitiva de los productos mexicanos en el exterior, en virtud de las presiones inflacionarias internas y, después de 1956, las exportaciones descendieron y no volvieron a alcanzar los niveles previos sino hasta 1962 (cuadro No. 5), fecha a partir de la cual siguen una tendencia globalmente creciente, aunque muy inferior a la de las importaciones.

Por lo que hace a la composición de las exportaciones, durante el período 1870-1910, el oro y la plata significaron el 65% de las exportaciones; el café, algodón, henequen, maderas preciosas, tabaco y vainilla representaron el 20% y los productos animales alcanzaron un 10% por lo que el 5% restante estuvo constituido por artículos manufacturados.

En el año fiscal de 1910-1911, los metales preciosos totalizaban el 87% del valor de las exportaciones; en 1959 su participación era del 3.3% mientras que las del azufre, plomo afinado, zinc en concentrados y cobre en barras significaron el 12.6% de las exportaciones. El azufre se proyectó a partir de 1951, como uno de los elementos jóvenes más dinámicos de las ventas al exterior. Posteriormente, los productos agrícolas ocuparon el lugar de los minerales.

El examen del contenido de las exportaciones mexicanas muestra que el volumen más importante de éstas se con-

centró, tradicionalmente, en unos cuantos bienes primarios (en su mayoría agrícolas y mineros), que, hasta 1969, siguieron representando más de un tercio del total exportado (cuadros Nos. 6 y 7).

Esta situación derivó en que los ingresos por divisas estuviesen, en la medida de la dependencia sobre unos cuantos productos, sujetos a las depresiones seculares que los mismos sufren en el mercado mundial, a las que hay que sumar las variaciones cíclicas considerables en su volumen y precio, así como especulaciones y presiones económico-políticas del exterior.

De esta forma, la falta de una acción congruente, decidida y permanente por aumentar y diversificar exportaciones, derivó en que la participación de México en el exterior se mantuviera a nivel de un "productor primario", pues sus envíos al extranjero estuvieron compuestos, en su más alto grado de estos bienes (en 1969, constituyeron un 70.6% del valor de lo exportado), pues aunque los productos elaborados mantuvieron una línea de incremento (su participación relativa pasó de 10.8% en 1960 a 29.4% del total exportado en 1969), no constituyeron un apoyo significativo y menos aún si se considera la tendencia de las importaciones y el hecho de que las manufacturas exportadoras no tenían un alto grado de valor agregado.

II. 3 Evolución reciente

La última década ha sido escenario de cambios profundos tanto en los módulos de comportamiento de la economía nacional como en las tendencias de la economía internacional que han alcanzado un alto grado de inestabilidad, inseguridad, inconsistencia y contradicción.

Así, a nivel mundial y nacional ha sido común vivir en ciclos de estanflación (inflación con estancamiento) y escasa recuperación, tipos de cambio erráticos, gran especulación y poca o nula cooperación, altas tasas de interés y difíciles condiciones de financiamiento. La década de los 60's es, por tanto, un período de débil crecimiento de la economía mundial, inestabilidad cambiaria, fuertes cambios en los precios relativos, altas tasas de inflación y persistente desempleo que originaron una fuerte estagnación en el comercio mundial, reforzada por actitudes proteccionistas.

Este panorama, de por sí difícil para cualquier economía, lo es más para aquellas que por diversos motivos tienen dependencia acentuada del exterior y necesitan de él, no ya para lograr el equilibrio sino para caer en el caos total.

México, como parte de la comunidad inter

nacional, participa de estos síntomas y ha debido agregar a sus problemas estructurales y coyunturales, las presiones del exterior.

Para fines del presente estudio conviene resaltar que, aunque por motivos externos e internos hubo de romperse con el modelo de crecimiento estabilizador, al volverse el tipo de cambio flotante, los precios al alza continua y creciente y, la economía con tasas inferiores de incremento; la política en áreas fundamentales siguió manteniéndose sobre los mismos lineamientos.

Esto continuó la protección excesiva y la falta de dirección a la industria, mantuvo el déficit alarmantemente creciente en la Balanza de Pagos en Cuenta Corriente y se siguió recurriendo al capital extranjero para lograr el equilibrio contable en la Balanza de Pagos de nuestro país.

Aun cuando el proceso de sustitución de exportaciones continuó, lo hizo con dificultad por tratarse ya de etapas más avanzadas, así como con una serie de deficiencias entre las que destacan por su peso la falta de integración del aparato productivo, situación normal en las etapas iniciales del desarrollo económico, pero preocupante para un país al nivel que México se encontraba al inicio de los años 70's. Ello deriva, entre otras cosas, en importaciones crecientes que suplan los cuellos de abastecimiento que hacia arriba y hacia abajo se presentan en el aparato productivo.

Sin tener como contrapartida una política agresiva de exportación, la brecha debe cubrirse con endeudamiento externo el cual, como proporción del producto pasa de un mínimo de 0.9% en 1962 a un máximo de 5.6% en 1975 para disminuir en los últimos años, por efecto de las exportaciones de hidrocarburos a niveles de 3% del PIB. (24).

Por lo que hace al déficit en Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos en relación al producto, el índice pasa 1.2% como promedio en los años 50's a 1.7% en los 60's y llega hasta 2.7% en los 70's. (cuadro No. 8).

Esto se aplica lógicamente al analizar el comportamiento que los ingresos y egresos de factores, mercancías y servicios se operó en el período. Por lo que hace a los factores, la relación ingresos/egresos pasó de 95% en promedio para la década de los 50's, a 59% en los 60's y a sólo 37% en los 70's.

El coeficiente de cobertura de los servicios, por su parte, aunque es positivo disminuye también pues pasa de un promedio del 92% en los 70's y, por lo que hace a las mercancías, su cobertura pasa de alrededor de 86% en 1950 a sólo 43% en 1980 (con exclusión del petróleo), lo que indica que la falta de cobertura en estos renglones hubo de cubrirse con financiamiento externo; situación que se agrava si se considera que tendencias similares

se observan en los coeficientes de cobertura de las transacciones _
fronterizas y el turismo que en particular se reduce en los 70's en_
un tercio de lo que fué en promedio en los 50's. (cuadro No. 8)

En cuanto a la composición de las importa_
ciones y exportaciones de mercancías por tipo de bien, no hay cambios
substantiales salvo en el caso de las materias primas y auxiliares_
que de 1950 a 1973 permanecen en alrededor del 35%, aumentando consi_
derablemente a partir de 1973; en tanto que, las importaciones de ma_
quinaria y equipo parecen seguir movimientos similares a los de la _
inversión en el sector manufacturero y alcanzan el máximo a mediados
de los 60's, cuando representaban el 50% del total de bienes, para _
disminuir continuamente después. (cuadro No. 9).

Las exportaciones de bienes de consumo du_
radero y no duradero se incrementan en los años 60's y los primeros_
años de los 70's, disminuyendo drásticamente en los últimos cinco años,
cuando el petróleo gana participación muy rápidamente hasta alcanzar
en 1980 el 45% del total de bienes y servicios y cerca del 64% de _
las mercancías. (cuadro No. 10).

Lo anterior refleja en gran medida el te-
mor expresado al principio de este trabajo no en el sentido de que _
pueda darse el crecimiento de la economía mexicana, sino de la cali-
dad y estructura de este crecimiento, pues todo parece apuntar hacia

una petrolización creciente y desindustrialización o falta en el logro de la madurez industrial del aparato productivo, aunada a desempleo considerable, inflación y desequilibrio externo.

Estos problemas, de primer orden, requieren una atención de conjunto y una congruencia global de políticas y objetivos, si se desea superar a fondo que el disponer de petróleo abundante nos brinda; así como encarar el difícil entorno económico internacional que se estima prevalecerá en los próximos años.

Un aspecto medular, como lo hemos señalado lo constituye actuar sobre la brecha de divisas y sanear e incrementar la participación de bienes manufacturados en la exportación, para lo cual es requisito indispensable tanto calidad, cantidad y oportunidad suficiente como constancia, seriedad y profesionalismo; parte de los cuales radican tanto en una adecuada política comercial como en un adecuado sistema de comercialización; por lo cual ninguno de estos aspectos es despreciable ni debe descuidarse.

La comercialización, en particular es una actividad que a pesar de su trascendencia se ha manejado en muchos casos, en forma improvisada, perdiendo así los beneficios que de su adecuado seguimiento derivan para el exportador, por lo cual, en el próximo capítulo se busca dar una idea aproximada de su contenido e incidencia.

CAPITULO III. HACIA LA ELABORACION DE PLANES SECTORIALES DE EXPORTACION.

III.1 Reconsideraciones

La exposición presentada a lo largo de los dos capítulos anteriores pone de manifiesto aspectos importantes que es conveniente tener en mente, como marco general de referencia para el desarrollo de este capítulo.

En primer término está el hecho de que, la política comercial no es una panacea que permita superar deficiencias productivas o estructuras ineficientes de comercialización, sino que es un instrumento útil que debe ser enmarcado en el cuadro de una política de desarrollo y marchar parí-passu con ella.

Por otro lado, aún cuando lo anterior se realizará en condiciones óptimas, no depende únicamente de la acción individual de un país el grado de alcance de sus objetivos en materia de comercio exterior, pues ellos están en relación también con la política seguida por los países más influyentes, con el grado de desarrollo interno del país y con la forma y monto en que el país participa en el mercado externo.

Sin embargo, es reconocido que el esfuer-

zo fundamental reside en el propio país y de ahí la importancia de _
evaluar consciente y razonadamente qué y cómo lo está haciendo, tan-
to en su desarrollo interno como en su participación en el exterior.

En este sentido y concretamente por lo _
que se refiere a la política de comercialización debe tenerse en _
cuenta que además de los obstáculos externos que se presentan a las_
exportaciones de países subdesarrollados existen problemas inheren-
tes a la comercialización que impiden o dificultan la realización de
ventas al exterior.

Entre éstos destacan la falta de familia-
ridad con los mercados externos; a ellos se agregan dificultades en
las fechas de entrega que en muchas ocasiones no son respetadas por_
los exportadores de países en vías de desarrollo así como falta de _
suficiente continuidad en los embarques; poco o nulo atractivo en el
acabado final de los productos, en los modelos, en el empaque, en _
las normas, técnicas y niveles de calidad que no están del todo adap-
tadas para llenar los rigurosos requerimientos de los países avanza-
dos; poca seriedad y deficiente o dudosa posición económica de los _
exportadores; eventualidad en las labores exportadoras y, deficiente
información sobre los productos potenciales de exportación.

Estos señalamientos, unidos al hecho de _
que, por lo que respecta a México, es evidente que nos encontremos _

en un punto de quiebre de la economía nacional, hace necesario reconsiderar a la luz de objetivos globales de desarrollo, la política comercial volviéndola integral, congruente, realista y efectiva; graduándola en tiempo, espacio e intensidad y tomando en cuenta que tan importante como la brecha ahorro-inversión es la de importación-exportación y debe lucharse por actuar en ambas conjuntamente y no en superar una a costa de la otra.

Por otro lado, la política de comercialización debe tener en cuenta aspectos globales y particulares como los que aquí se apuntan y en este sentido, los planes de comercialización sectorial se constituyen en un expediente útil en el esfuerzo de hacer de las exportaciones de manufacturas una fuente sana de ingreso de divisas que ayude a compensar la escasez que de ellas se tiene y que contribuya además a los fines globales de crecimiento económico, empleo, redistribución del ingreso y disminución de la dependencia del exterior; de ahí el interés por presentar sus lineamientos generales.

III.2 La comercialización, funciones y objetivos.

En los países de habla hispana, la terminología relativa al concepto de comercialización y sus derivados, en ocasiones produce confusión y falta de uniformidad por lo cual resulta conveniente delimitar zonas y normar criterios respecto a su cam-

po de estudio para los efectos del presente trabajo.

El Centro Latinoamericano de Estudios del "Marketing" (CLADEM) realizó una encuesta de todos los vocablos utilizados en España e Hispanoamérica en esta atmósfera comercial y tras de valorarlos sugirió recomendaciones sobre los términos que consideraba más idóneos en nuestro idioma, definiendo a la comercialización como el proceso de dirigir el flujo de los satisfactores a lo largo de todas sus diversas etapas, es decir de la producción al consumo. Al mismo tiempo el CLADEM señaló que la comercialización es una parte, de la más importante del "Marketing".

Así mismo la organización de Estados Americanos adoptó este vocablo para designar su Centro Interamericano de Comercialización basandose fundamentalmente en el concepto antes señalado.

Más sin embargo, como tantos teóricos y estudiosos de la materia encontremos podemos asegurar un número semejante de definiciones, por lo cual, solamente mencionaremos algunas de ellas que recojan la idea principal del trabajo que nos ocupa:

Esmond Pearce. "la comercialización es la determinación de él o los mercados que permitirán utilizar en la forma más eficaz los recursos físicos, técnicos y financieros de la em-

presa. O sea que se tratará de que estos recursos se empleen de forma óptima para diseñar, producir y vender un producto o una línea de productos de una manera que permita suscitar decisiones de compra favorables en los clientes potenciales en el mercado elegido"

Edward W. Cundiff. "la comercialización se define como el proceso comercial por el cual los productos se igualan y ajustan al mercado y por medio del cual se efectúan transferencias de propiedad. Las actividades de comercialización son las que más directamente se relacionan con los esfuerzos de la empresa, encaminados a estimular a la demanda y a satisfacerla a través de los canales comerciales, promoviendo y fijando precio a sus productos".

Jerome Mc. Carthy. "la comercialización tiene interés en diseñar un sistema eficiente de empleo de recursos que dirija el flujo de bienes y servicios de una economía a otra y realice los objetivos de la sociedad"; esta definición queda señalada a nivel macro-económico. Este autor señala su definición micro-económica de la siguiente manera "la comercialización es la realización de las actividades comerciales que orientan el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario con el fin de satisfacer a los clientes y realizar los objetivos de la empresa".

La Asociación Norteamericana de Comercialización mediante su Comité de Definiciones puntualizó el siguiente

concepto de comercialización. "es la compilación, registro y análisis de todos los datos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor".

Estas definiciones nos proporcionan una idea más clara acerca de la comercialización por lo cual procederemos a continuación a indicar sus principales funciones y objetivos.

Un sistema comercializador debe cumplir algunas funciones económicas básicas entre las que podemos mencionar la compra-venta, transporte, almacenamiento, clasificación, financiamiento, riesgo e información del mercado.

La compra-venta implica lo que se denomina como proceso de intercambio. La función de compra esta dirigida a la búsqueda y evaluación de productos y servicios. Para los intermediarios esto último significa la búsqueda de los productos que atraen a sus clientes. La función de venta implica la promoción del producto e incluye el uso de vendedores y la publicidad. Es la función comercial más conocida y que algunas personas consideran como única.

El transporte y el almacenamiento implican la manipulación y el movimiento de artículos a nivel nacional e

internacional; estas actividades son fundamentales para proporcionar las mercancías a todas aquellas regiones donde no existe el producto que demandan y del cual requieren. Por su parte, el almacenamiento permite en un momento dado obtener cierta cantidad de productos en buen estado para cubrir una determinada demanda. El mercado debe abastecerse para satisfacer necesidades de la población y es aquí donde estas dos funciones vienen a llenar un hueco importantísimo dentro del sistema comercial de la sociedad.

La clasificación constituye la división que habrá de realizarse para presentar, por una parte, el producto en las cantidades más útiles para el consumidor final así como para el mayorista y minorista, la presentación deberá ser más útil de modo que favorezca la función de almacenamiento y venta.

El financiamiento puede estar enfocado desde varios puntos, puesto que para el proceso de producción se puede hechar mano de este recurso como también la compra y venta pueden verse beneficiadas facilitando el intercambio de dinero por artículos a través del crédito.

El riesgo es inherente a cualquier actividad comercial debido a las incertidumbres económicas que se suceden dentro de la sociedad y debido fundamentalmente a que en cualquier actividad, el futuro es no menos que imposible asegurarlo, se podrán pronosticar en base a los antecedentes con que se cuenten los

hechos a sucederse, más nunca se asegurarán a un ciento por ciento. Es en este factor donde la planeación toma una de sus bases pues facilitará la tarea de llegar a la meta propuesta por el camino más _ corto y seguro.

La función de información del mercado, _ que incluye la recopilación el análisis y la difusión de datos, aporta la actividad de retroalimentación indispensable en cualquier sistema comercial. Si se carecen de informaciones actualizadas, es _ posible que los hechos pasados constituyan los errores del presente.

Por muy simple o complejo que pudiera resultar el proceso comercial deberán atenderse todas las funciones _ escuetamente antes señaladas con el objeto de operar con la máxima _ eficiencia posible.

Para los propósitos de este trabajo resulta conveniente dividir los objetivos en dos grandes categorías:

- a). Realizar la venta primaria dirigida a crear _ la nueva demanda.
- b). Llevar a cabo esfuerzos competitivos por mantener y aumentar la participación de una compañía en un mercado determinado.

El carácter de los objetivos de venta primaria esta estrechamente ligada con la estructura de ingreso de los consumidores pues toda la promoción deberá centrarse en el sector de la población con ingresos suficientes para concretar la primer venta. Una vez capturado este núcleo se trataría de abarcar otros sectores de la sociedad con menores y/o mayores ingresos.

Los esfuerzos competitivos deberán tratar de superar ciertas fuerzas restrictivas propias del mercado, como pudiera ser la competencia interna así como la procedente del exterior, tratando en ambos casos de mantener su demanda inicial e ir capturando poco a poco más consumidores. En el caso de la competencia local se recomendaría un trato especial con el objeto de no desplazarla, puesto que en la mayoría de los países la filosofía gubernamental es de carácter proteccionista, provocándose en consecuencia, la prohibición de importar aquel bien que estuviera perjudicando su producción local.

III.3 El Plan Comercializador

El logro de resultados positivos en cualquier acción que se desarrolle depende, en gran medida, de la fijación previa de objetivos razonables y alcanzables, de la determinación del camino a seguir y de la confrontación entre lo trazado "a priori" y lo obtenido al ejecutar la gestión.

Este conjunto de labores son la esencia _
de todo plan y la base de la evaluación que es indispensable si se _
desea obtener de las acciones, beneficios.

En el caso concreto de la exportación, la
planeación y control adquiere una trascendencia fundamental porque, _
en el mercado externo, la empresa que participa lo hace en mercados _
no cautivos ni protegidos, sino altamente competidos por productores
locales y extranjeros y, sólo un producto competitivo y una labor _
consistente de comercialización pueden asegurar al exportador su in-
cursión y permanencia en el mercado.

Desarrollar una labor consistente de expor-
tación no es cosa fácil, ni barata, ni esporádica y en las condiciones
de inestabilidad económica internacional actuales y por venir adquiere
tintes más agudos y hace necesaria una labor más seria y profunda de _
preparación y realización, así como de unión de esfuerzos.

En este sentido, un plan comercializador _
se convierte no sólo en elemento útil sino indispensable para salir _
al exterior, ya sea en forma individual o de conjunto, aunque esta _
última opción ofrece la alternativa de poder ofrecer paquetes de pro-
ductos similares, idénticos, o integrados, distribuyendo los costos _
comunes de la exportación entre los participantes.

De ahí la importancia de sectorizar o _

agrupar los productos de acuerdo a sus características de producción y uso y, realizar para el conjunto los trabajos de investigación, planeación y desarrollo de la exportación; lo que además de reducir costos de operación permite dar más fuerza, presencia y consistencia a la labor exportadora.

Ahora bien, independientemente de que la exportación se realice en forma individual o de grupo, existen lineamientos que deben ser tenidos en mente tanto para elaborar un plan comercializador como para decidirse a participar en el mercado exterior, mismos que por su trascendencia a continuación se mencionan: En primer término debe resaltarse que la exportación, o venta de mercancía en el extranjero supone para cualquier empresa o ente privado, más dificultades que comprar en el extranjero.

Ello es así en virtud de que, la exportación no sólo obliga a ofrecer una mercancía lo más cerca posible del domicilio del cliente (con las dificultades que supone la fijación del precio a la puerta del cliente) para que éste pueda comparar la oferta que se le hace con otras proposiciones que haya recibido o recibiera de otros proveedores extranjeros o nacionales, sino que también hay que saber si el producto es susceptible por su naturaleza exportarse, es decir, si posee una protección apropiada para su envío (embalaje), si su presentación especial requiere unas condiciones específicas (envase), si existe un seguro que cubra el riesgo propio

del producto, la idoneidad de los medios de transporte que habrán de utilizarse, las condiciones de venta, las modalidades de entrega, los plazos de pago e incluso si el servicio de venta posterior y la asistencia obligatoria, garantizaran al cliente una utilización idéntica del producto, ya sea que provenga esta del exterior o del ámbito local. Las dificultades de la exportación nacen pues, del imperativo de tener que ofrecer la mercancía a un eventual comprador en condiciones idénticas a las que pudieran ofrecerle cualquiera de sus compatriotas.

Por otro lado, para el exportador realizar su tarea aunque tenga como fin último contribuir al imperativo nacional de obtener divisas, su fin primordial debe ser, hacer de la exportación una fuente de beneficio para la empresa y ello depende de la buena administración de la compañía, es decir de la gestión del negocio.

La exportación es fuente de beneficio no sólo por las ganancias que puede aportar sino porque permite a las empresas operar al límite de su capacidad de producción, cuando el mercado interior tiende a la saturación y así, hace posible cargar una pequeña parte proporcional de los gastos fijos entre las cantidades vendidas lo que es en sí un estímulo y aprovecha de esta forma la economía de escala.

Adicionalmente debe tenerse en cuenta que, el productor que actúa en un sólo mercado es más vulnerable que si opera en mercados diferentes y, la exportación permite una dispersión de este tipo de riesgos, lo cual debe tenerse en mente.

Por otro lado, en cuanto hace al producto, la exportación sanciona la calidad y el valor específico del mismo, pudiéndose decir que, un producto que se vende para la exportación es un producto seguro en el mercado interior, en tanto que, aquellos artículos que se venden internamente merced a la protección que prohíbe o limita a la competencia externa, son productos vulnerables que los consumidores adquieren no tanto por sus cualidades o precios sino que son productos que se consumen a falta de uno mejor.

Una ventaja adicional de la exportación, es que permite una estrecha observación de la competencia y un seguimiento de tendencias en los productos y mercados. Esto es muy importante si se toma en cuenta que, los productos se renuevan, las necesidades varían, los métodos de fabricación evolucionan y las técnicas de distribución se perfeccionan sin cesar y, estos conocimientos son útiles no sólo para el mercado externo sino también para el interior.

De esta forma la exportación constituye, de hecho, un factor para aumentar la rentabilidad en el mercado inte

rior e incluso las empresas que no tienen necesidad de nuevas salidas debe vender en el extranjero, porque de esta forma podrá "respirar" y presentar a su clientela nacional productos a nivel internacional.

Dicho de otra forma, la exportación no es un remedio contra los asuntos difíciles e incluso de la mala gestión, sino por el contrario un certificado de buena salud para la empresa. La exportación es, por tanto, un acto de gestión y para realizarlo la empresa debe respetar ciertas condiciones previas.

A este respecto debe mencionarse que el primer requisito para que una empresa exporte, es que esté bien asentada en su mercado interior, ésto es, que su posición sea sana y su cifra de negocios segura; lo que no implica que la empresa tenga que cubrir la totalidad de su mercado, sino que tenga una clientela adicta.

Adicionalmente debe consignarse que, la exportación obliga a un esfuerzo, a una inversión, cuya rentabilidad no es visible más que a mediano plazo. Así, para vender en el extranjero es necesario disponer de una capacidad básica que permita realizar ese esfuerzo, esa inversión, sosteniendo ese despliegue de actividad en los mercados exteriores, sin esperar una rentabilidad inmediata.

Por eso, para intentar exportar, la empresa debe tener disponibilidad de hombres capacitados, de recursos financieros suficientes, de medios de producción adecuados y de "stocks" de mercancías en cantidades satisfactorias.

La disponibilidad de personal capacitado es importante porque esta actividad obliga a un esfuerzo intelectual continuo, que obligue al mismo a pensar en la exportación de manera permanente y no solamente en ratos perdidos. Sólo una empresa que pueda disponer de un responsable encargado exclusivamente de la tarea de exportación, puede pretender una actividad rentable en este campo. De otra forma, no resultan más que sobresaltos, acciones dispersas y esfuerzos esporádicos. Cuando un grupo de empresas se unen para exportar (plan sectorial de exportación) pueden contratar para el conjunto los especialistas que requieran en este campo y obtener así resultados a costos menores.

Por lo que hace a los recursos financieros suficientes, es sabido que la exportación exige un esfuerzo de inversión. Hace falta por lo tanto, que la empresa disponga de los medios que le permitan realizarla holgadamente, o bien que por medio del crédito sea posible obtener los recursos necesarios. En este sentido, es un error creer que la ayuda del Estado puede ser un medio suficiente ya que sólo en algunos casos viene a constituirse como un pequeño auxiliar en su estructura de costos. Esta ayuda

puede verse también como un multiplicador que sirve de apoyo a las posibilidades financieras de la empresa, pero de ninguna manera debe de ser vista como una fuente de financiamiento. La empresa que desee exportar debe constituir primero unas reservas con vistas a esta inversión de la que se comenta y, posteriormente definir el presupuesto que es necesario para alimentar la actividad de exportación.

Igual que con el factor humano del que nos referíamos en párrafos anteriores, es necesario evitar una discontinuidad en el sector financiero y solamente comprometerse cuando se tenga asegurado los límites de la inversión pre-fijada.

En lo relativo a medios de producción, un aspecto que debe cuidarse en extremo es el del monto a exportar, pues resulta ser peligroso e inoperante pensar que la exportación permite dar salida a los excedentes de la producción. Por ello, toda empresa que quiera iniciar y establecer una corriente continua de ventas al extranjero, debe definir con exactitud la parte de su producción con que desea afectar los mercados de ultramar, lo que en sí constituye un objetivo a alcanzar. En el mismo orden de ideas es necesario evitar, a cualquier precio, que en los mercados exteriores en los que opera, incidan las convulsiones del mercado interno y que, después de haberse comprometido en una acción de prospección, haya que pararla so-pretexto de una falta de producción. Por estos motivos también es necesario disponer de de "stocks" suficientes

antes de emprender cualquier acción destinada a la exportación, pues incurrir en un retraso en el envío, es anticomercial.

De esta manera y como corolario de esta serie de pre-requisitos debe señalarse que, independientemente de que la actividad de una empresa sea a nivel local, regional o nacional, solamente si la empresa goza "buena salud" y ofrece un producto viable, puede pretender exportar.

Estos pre-requisitos o evaluaciones previas constituyen de hecho, parte de la investigación que todo plan de comercialización debe realizar y a ésto hay que sumar que, para que la exportación sea una acción lógica, controlable y rentable se requiere, además del plan, un calendario y un presupuesto.

Ahora bien, otros puntos que deben ser incluidos en el plan de comercialización son los relativos a la organización interna de la empresa y a su modo y forma de participación en el exterior.

Respecto a la organización previa de la empresa es necesario definir quien o quienes son los responsables de la tarea; hacer un inventario de los medios financieros de que se dispongan, hacer una evaluación de la capacidad de producción, contabilizar los "stocks" así como también del personal que se destinará

o contratará para realizar la acción exportadora, porque sería absurdo iniciar acciones que luego no pudieran ser continuadas. Otro punto básico es conocer y comprender la ayuda Gubernamental, así como fijar los objetivos en función de las posibilidades y de los fines que se quieren alcanzar.

Establecer un programa de exportación exige, por lo tanto, un acto de gestión previsoría que hace que el primer paso para exportar se dé en la propia empresa.

Respecto a la tarea de los responsables de la exportación es muy importante tener en mente que entre sus labores fundamentales está la de observar los mercados extranjeros, buscando y explotando las oportunidades que ofrecen constantemente; de ahí que su labor no pueda ser reducida a solamente vender puesto que sería monovalente y su actividad sería insuficiente al cumplir su misión que es la de no sólo vender sino de buscar constantemente oportunidades; lo cual debe de hacerse metódicamente según el programa previo, evitando la dispersión y las prospecciones superficiales.

Por estos motivos, los responsables de la exportación deben ser elementos especializados en esta tarea, con los que coadyuvan otra serie de funcionarios auxiliares para cubrir tareas no menos importantes como son las de embalaje, seguros, transporte, estudios de mercado, publicidad, documentación, etiquetado,

y gestión, entre otros, ya que son funciones que se realizan en el marco de los servicios normales de la empresa y que pueden seguir realizándose por los encargados de ellas, aunque con la directriz de los responsables de la exportación.

Otro punto medular para que la exportación se realice como una actividad lógica, rentable y controlable es como antes mencionamos, la fijación realista de objetivos. Así, es indispensable que la empresa se cuestione ¿que objetivo se quiere alcanzar?; ¿que cifra de negocios desea obtener?; ¿que cantidad de sea vender?. La fijación de una cantidad para la venta permite determinar la importancia de los medios que hay que utilizar y el presupuesto por asignar.

Una vez determinado éste se requiere seguir una estrategia a la cual implica un pensamiento a cierto plazo, ya sea mediano e incluso eventualmente, a largo plazo; igualmente se requiere de una táctica que exige de reflejos, acción inmediata y vivacidad para aprovechar la oportunidad. Ambos elementos son importantes y no deben confundirse, pues una táctica sin estrategia, esto es, una acción a corto plazo sin una visión a largo plazo es peligrosa y, por lo general no muy redituable.

Fijada la estrategia, es labor de los responsables de la exportación buscar, reconocer, prospectar, abrir,

alimentar, mantener, desarrollar y eventualmente modificar el o los mercados exteriores hacia los que exportará la empresa.

BUSCAR. es completar la acción inicial desarrollada a nivel de escritorio en lo relativo a estudios.

RECONOCER. es comprobar, mediante controles apropiados, que la salida posible teóricamente es probablemente interesante en un plazo más o menos próximo y determinar los medios precisos para entrar en el mercado: propaganda, venta, pago y los inevitables servicios de post-venta.

PROSPECTAR. es aplicar los medios recién citados consagrando a ellos el gasto deseado y tomando las garantías necesarias.

ABRIR. es hacerse lugar en el mercado, en las mejores condiciones.

ALIMENTAR. es saber satisfacer inmediatamente los pedidos y preveer las posibles demandas futuras en los mercados en que se opere.

MANTENER. es demostrar voluntad de permanecer

nencia mediante una ayuda y una asistencia técnica sostenida, ofrecida a la clientela o a aquellos encargados de vender.

DESARROLLAR. es explotar un éxito para intensificar la extensión y solidez de la actividad iniciada.

MODIFICAR. es comprender que el mercado está en constante evolución y exige adaptaciones en función de esta evolución.

Este conjunto de labores, como es lógico suponer, deben desarrollarse no sólo desde el escritorio sino también fuera de la empresa, por lo que el "staff" de exportación está compuesto tanto por hombres dentro de la empresa como por aquellos que realizan su labor en el exterior.

Sin embargo, antes de iniciar un viaje o de enviar colaboradores a visitar mercados lejanos debe hacerse una prospección desde la empresa. La primera misión del responsable de la exportación es la de lograr la mayor información posible de los mercados a los que se va a dedicar el interés de la empresa. Las estadísticas aduaneras que permiten observar la competencia internacional revisten una importancia capital. Su estudio revela las corrientes de cambio y constituye una valiosa fuente de información para orientar la prospección. Otro aspecto fundamental es observar la compe

tencia.

El trabajo inicial de los hombres dentro de la oficina en la empresa, es la de constituir una documentación base, partiendo de una clasificación geográfica. Los expedientes por país deben estar documentados con informes generales y contener fichas de productos que recuerden el régimen aduanero, las condiciones de importación (licencias y otros), el régimen fiscal; ya que una mercancía importada está sujeta, además de los derechos de aduana al pago de impuestos sobre la cifra de negocios vigente en el país considerado e igualmente al pago de otras tasas del sistema tributario que varía según el país y cuya cantidad difiere por producto y, en fin, los reglamentos particulares (normas u otras especificaciones sanitarias y/o fitopatológicas) que pueden ser de tal naturaleza que limiten la importación del producto en cuestión.

Un principio elemental que debe seguirse para orientar la prospección es ver a donde van los otros, esto es cómo opera la competencia. Esto, en unión del estudio de la importancia de las corrientes comerciales proporciona una idea sobre la importancia de los mercados y permite definir una zona lógica de acceso en función de los gastos de transporte.

Determinando cual será el mercado debe verse que parte del mercado puede pretender la empresa, cuales son

los medios que hay que poner en marcha para atacar ese mercado, cual es su costo, cuando es rentable este mercado respecto a la inversión que se va a hacer.

Contestando el aspecto del mercado, el
plan comercializador debe contemplar también lo siguiente:

- Quién vende el producto (como se encuentra dis
tribuido)
- En que puntos de venta (quién presenta el pro -
ducto al consumidor)
- Cómo lo vende (descripción del Estado)
- Si se trata de producto nacional o de producto
importado.
- Precio de venta de los artículos nacionales o
de artículos importados.
- Estructura de los precios (de la fábrica al con
sumidor para los productos nacionales y el va -
lor CIF a los consumidores para los productos
importados.
- Colección de muestras

- Marcas más frecuentes
- Quién presenta el producto en los puntos de venta
- Quién entrega el producto en los lugares de venta
- Que publicidad se hace para este producto.

Detectados estos puntos, la empresa puede actuar por si misma o bién, a través de una acción colectiva para realizar así la venta al exterior.

Estos son, a grandes rasgos los puntos esenciales que deben seguirse en un plan comercializador que; dado su costo y especialización resulta adecuado, en especial para pequeñas y medianas empresas, realizarlo por sectores en forma colectiva lo que permite, además, atacar núcleos más amplios del mercado.

El plan de comercialización no es garantía de éxito pero sí parte muy importante para alcanzarlo y para que los países en vías de desarrollo como México, es un requisito que no debe pasarse por alto.

C O N C L U S I O N E S

Aunque a lo largo de todo el trabajo _
explícita o implícitamente se apuntan las conclusiones para finali-
zar deseamos remarcar el hecho de que, nuestro país, se encuentra _
en una situación que hace necesario sanear la brecha importación-
exportación utilizando una variedad de productos, en especial manu-
facturados y no centrándose en uno sólo (Petróleo).

Realizar ésto exige congruencia de obje-
tivos generales de desarrollo con las políticas comercial, financie-
ra e industrial y, adicionalmente, un esfuerzo decidido y una prepa-
ración idónea de los particulares que son, en última instancia, los
realizadores finales de la venta.

En un medio donde la pequeña y mediana _
empresa son parte importante de la estructura industrial, su unión_
en las labores de exportación resulta benéfica tanto en materia de_
reparto de costos de exportación como en posibilidad de penetración
de otros mercados.

Por ello es conveniente realizar la ex -
portación sobre bases sectoriales, pero ya sea en este caso o en el
individual, lo esencial es llegar con elementos bien sustentados, _

en forma continúa y consistente y no, como en muchos casos ha suc
dido, en forma improvisada, ocasional, empírica y desarticulada.

En este sentido, el plan de comerciali-
zación es un auxiliar útil y debe ser la base para toda acción se-
ria en este campo.

CUADRO 1

MEXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
(1929-1940)

	1929	1932	1937	1939	1940
EXPORTACIONES TOTALES DE MERCANCIAS (millones de dólares)	284.6	97.0	247.6	176.5	177.8
PARTICIPACION DE PRINCIPALES PRODUCTOS (%)					
Minerales y petróleo	(67.95)	(67.5)	(73.1)	(77.8)	(73.4)
Plomo	14.4	7.0	13.5	12.8	11.3
Zinc	10.3	3.3	9.6	8.0	9.6
Plata	15.0	11.5	14.3	19.4	16.5
Oro	0.05	20.5	14.3	18.9	18.5
Cobre	15.1	4.5	5.9	9.0	8.6
Petróleo y subproductos	13.1	20.7	15.5	8.7	8.9
Productos primarios	(14.3)	(10.6)	(8.3)	(8.9)	(6.7)
Henequén	5.5	4.8	3.8	2.5	2.2
Algodón	2.2	0.5	0.9	0.7	0.5
Café	5.4	4.7	3.1	3.7	2.2
Ganado	1.2	0.6	0.5	2.0	1.8
Productos manufacturados	(0.3)	(0.6)	(0.5)	(0.5)	(0.3)
Otros	(17.45)	(21.3)	(18.1)	(12.8)	(19.6)

Fuente: U.S. Congress, Trade Agreement with Mexico, Washington D.C. E.U.A., 1946, cuadro 3.

MEXICO: INDICADORES DEL EQUILIBRIO INTERNO Y EXTERNO 1939-1958
(Tasas de crecimiento)

Períodos	Producto Interno Bruto			Indices de Precios		
	Total	Industrial	BCC *	Al mayoreo	Costo de la alimentación	Costo de la vida obrera
1939-1940			- 22.4	2.57	6.66	0.94
1940-1941	1.11		- 42.8	6.69	4.8	3.75
1941-1942	9.58		- 88.6	10.19	8.7	15.83
1942-1943	6.22		- 50.7	20.64	33.33	30.85
1943-1944	4.49		+ 47.9	22.71	43.67	25.77
1944-1945	8.03	7.1**	- 18.8	11.29	11.89	7.12
1945-1946	2.76		- 27.1	15.11	18.50	5.05
1946-1947	5.98		-211	5.81	1.82	12.58
1947-1948	3.64		-206.1	7.26	0.65	6.14
1948-1949	9.45		-103.9	9.58	4.70	5.34
1949-1950	6.06		+ 23.1	9.35	9.13	6.05
1950-1951	6.9	5.6	+ 32	24.0	28.93	12.61
1951-1952	3.3	5.9	-126	3.67	9.46	14.50
1952-1953	5.0	1.4	-104	- 1.94	- 6.34	- 1.76
1953-1954	5.2	7.3	-122	9.4	7.29	4.82
1954-1955	7.5	9.5	-23	13.6	18.0	16.0
1955-1956	5.6	3.5	+153	4.66	4.15	4.82
1956-1957	7.3	9.5	-115	4.28	5.2	5.83
1957-1958	4.2	2.1	-297	4.43	10.51	11.49
1958			-280			

Fuente: Nafinsa, op. cit., cuadros 2.6, 6.3 y 7.1.

* Millones de dólares

** Promedio anual durante el período 1940-1950

BCC Balanza en Cuenta Corriente

arc'

MEXICO: INDICADORES DEL EQUILIBRIO INTERNO Y EXTERNO (1959-1970)
(Tasas de crecimiento)

Periódos	Producto interno bruto			Indices de precios		
	Total	Industrial	BCC *	Al mayoreo	Costo de la alimentación	Costo de la vida obrera
1959-1960	7.52	5.4	- 152	4.96	2.63	4.89
1960-1961	4.92	5.5	- 333	0.94	0.0	1.68
1961-1962	4.67	4.6	- 228	1.8	0.06	1.14
1962-1963	7.98	9.2	- 184	0.56	0.39	0.63
1963-1964	11.69	17.0	- 217	4.22	4.59	2.19
1964-1965	6.48	9.4	- 412	1.89	1.64	3.67
1965-1966	6.93	9.4	- 398	1.25	3.78	4.08
1966-1967	6.26	6.8	- 391	2.87	2.54	2.80
1967-1968	8.13	10.1	- 598	1.9	3.16	0.98
1968-1969	6.32	8.0	- 771	2.55	1.47	3.10
1969-1970	6.92	8.6	- 745	5.96	3.55	5.96
1970			-1 115			

Fuente: Nafinsa, op. cit., cuadros 2.6, 6.3 y 7.1.

* Millones de dólares

BCC Balanza en Cuenta Corriente

arc'

CUADRO 4

VALOR DE LA IMPORTACION 1796 - 1969

Año	Millones de Pesos	Año	Millones de Pesos	Año	Millones de Pesos	Año	Millones de Pesos
1796-----	7.9	1855-1856(1)	3.2	1910-1911---	205.8	1941-----	915.1
1797-----	2.2	1861-1867---	25.8	1911-1912---	182.6	1942-----	753.0
1798-----	3.2	1872-1873---	20.1	1912-1913---	192.2	1943-----	909.5
1799-----	6.7	1873-1874---	23.2	1913-1914---	171.3	1944-----	1 895.
1800-----	4.7	1874-1875---	22.4	1914 (2)----	85.6	1945-----	1 604.
1801-----	3.4	1877-1878---	28.7	1915-----	52.8	1946-----	2 036.
1802-----	21.9	1883-1884---	34.1	1916-----	84.7	1947-----	3 230.
1803-----	19.8	1884-1885---	35.8	1917 (3)----	190.4	1948-----	2 951.
1804-----	16.5	1885-1886---	38.7	1918-----	276.2	1949-----	3 527.
1805-----	3.9	1886-1887---	41.3	1919-----	237.0	1950-----	4 403.
1806-----	7.1	1887-1888---	43.3	1920-----	296.6	1951-----	6 773.
1807-----	16.7	1888-1889---	40.0	1921-----	493.1	1952-----	6 394.
1808-----	10.4	1889-1890---	52.0	1922-----	308.5	1953 (4)---	6 985.
1809-----	20.4	1892-1893---	43.4	1923-----	315.1	1954-----	8 926.
1810-----	20.4	1893-1894---	30.2	1924-----	321.3	1955-----	11 045.
1811-----	11.3	1894-1895---	34.0	1925-----	390.9	1956-----	13 395.
1812-----	5.2	1895-1896---	42.2	1926-----	381.2	1957-----	14 439.
1813-----	7.9	1896-1897---	42.2	1927-----	346.3	1958-----	14 107.
1814-----	9.6	1897-1898---	43.6	1928-----	357.7	1959-----	12 582.
1815-----	10.9	1898-1899---	50.8	1929-----	382.2	1960-----	14 830.
1816-----	10.1	1899-1900---	61.3	1930-----	350.1	1961-----	14 232.
1817-----	8.6	1900-1901---	133.0	1931-----	216.5	1962-----	14 287.
1818-----	5.7	1901-1902---	151.2	1932-----	180.9	1963-----	15 496.
1819-----	10.9	1902-1903---	191.3	1933-----	244.4	1964-----	18 661.
1820-----	13.5	1903-1904---	177.8	1934-----	333.9	1965-----	19 495.
1823-----	3.9	1904-1905---	178.2	1935-----	406.1	1966-----	20 064.
1824-----	12.1	1905-1906---	220.0	1936-----	464.1	1967-----	21 823.
1825-----	19.9	1906-1907---	232.2	1937-----	613.7	1968-----	24 501.
1826-----	15.4	1907-1908---	221.7	1938-----	494.1	1969-----	25 975.
1827-----	15.8	1908-1909---	156.5	1939-----	626.7		
1828-----	10.5	1909-1910---	194.8	1940-----	569.0		

(1) Año fiscal, de julio a junio para los años de 1855 a 1914

(2) Un semestre

(3) Cifras calculadas

(4) A partir de este año, se incluye la importación a los perímetros libres

FUENTE: Anuario Estadístico (S.P.P.)

CUADRO 5

VALOR DE LA EXPORTACION 1796 - 1969

Año	Millones de Pesos	Año	Millones de Pesos	Año	Millones de Pesos	Año	Millones de Pesos
1796-----	8.3	1855-1856(1)	0.3	1910-1911--	293.7	1941-----	729.5
1797-----	1.4	1861-1867 (2)	1.1	1911-1912---	297.9	1942-----	989.7
1798-----	3.3	1872-1873---	31.5	1912-1913---	300.4	1943-----	1 130.2
1799-----	8.7	1873-1874---	27.6	1913-1914---	319.1	1944-----	1 045.9
1800-----	6.0	1874-1875---	27.3	1914 (1)----	159.5	1945-----	1 271.8
1801-----	1.9	1877-1878---	28.2	1915-----	251.2	1946-----	1 915.2
1802-----	38.4	1883-1884---	46.7	1916-----	468.9	1947-----	2 161.8
1803-----	14.4	1884-1885---	46.6	1917 (3)----	306.7	1948-----	2 681.2
1804-----	21.4	1885-1886---	43.6	1918-----	375.5	1949-----	3 623.0
1805-----	0.3	1886-1887---	49.1	1919-----	393.7	1950-----	4 339.4
1806-----	5.4	1887-1888---	48.8	1920-----	855.0	1951-----	5 446.9
1807-----	22.5	1888-1889---	60.1	1921-----	766.8	1952-----	5 126.7
1808-----	13.5	1889-1890---	62.4	1922-----	643.5	1953 (4)--	4 836.1
1809-----	28.2	1892-1893---	87.5	1923-----	568.4	1954-----	6 936.1
1810-----	15.9	1893-1894---	79.3	1924-----	614.7	1955-----	9 484.2
1811-----	9.8	1894-1895---	90.8	1925-----	682.4	1956-----	10 670.6
1812-----	5.1	1895-1896---	105.0	1926-----	691.7	1957-----	8 729.2
1813-----	12.1	1896-1897---	111.3	1927-----	633.6	1958-----	8 846.0
1814-----	10.3	1897-1898---	128.9	1928-----	592.4	1959-----	9 008.8
1815-----	9.1	1898-1899---	138.4	1929-----	590.6	1960-----	9 247.3
1816-----	6.6	1899-1900---	150.0	1930-----	458.6	1961-----	9 997.1
1817-----	8.5	1900-1901---	158.0	1931-----	399.7	1962-----	11 029.1
1818-----	4.7	1901-1902---	171.7	1932-----	304.6	1963-----	11 503.9
1819-----	8.6	1902-1903---	207.3	1933-----	364.9	1964-----	12 492.0
1820-----	18.8	1903-1904---	210.3	1934-----	643.7	1965-----	13 609.7
1823-----	2.3	1904-1905---	208.5	1935-----	750.2	1966-----	14 534.5
1824-----	4.0	1905-1906---	274.1	1936-----	775.3	1967-----	13 797.6
1825-----	5.5	1906-1907---	218.0	1937-----	802.3	1968-----	14 758.9
1826-----	9.0	1907-1908---	242.7	1938-----	838.1	1969-----	17 311.8
1827-----	18.6	1908-1909---	231.1	1939-----	914.3		
1828-----	14.4	1909-1910---	260.0	1940-----	960.0		

(1) Un semestre

(2) Año fiscal julio a junio

(3) Cifras calculadas

(4) Se incluye revaluación

CUADRO 6

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION (1925-1961)

Los Tres	Los Cinco	Los Diez	Los Tres	Los Cinco	Los Diez
49.36	66.94	83.88			
42.44	54.60	65.56			
43.18	60.42	79.05	M = 44	M = 60	M = 76
40.25	56.63	77.11			
45.21	60.78	78.00			
43.17	56.77	74.92			
34.59	46.80	64.83			
29.48	39.07	61.09	M = 36	M = 49	M = 70
26.28	39.33	63.72			
35.79	52.96	76.41			
43.88	55.97	71.32			
36.48	50.44	74.18			
36.20	56.16	77.45			
46.77	65.49	77.16	M = 42	M = 59	M = 76
47.30	64.70	79.80			
42.00	60.90	74.90			
31.50	43.40	58.40			
32.40	45.30	63.80			
22.60	27.80	48.50			
22.70	33.50	51.80	M = 32	M = 42	M = 61
26.90	34.80	50.50			
53.63	68.19	90.65			
28.92	42.41	63.10			
28.31	39.16	57.13			
25.14	36.50	50.53			
26.44	37.54	52.50	M = 32	M = 44	M = 60
37.58	48.02	64.77			
43.39	56.90	71.79			
45.5	55.2	69.80			
43.8	53.5	60.90			
41.8	52.4	58.0			
37.7	46.5	55.8	M = 39	M = 48	M = 58
35.9	43.4	55.2			
31.6	37.4	45.4			
33.4	40.5	51.1			
31.5	39.9	53.3			
30.0	38.8	51.2	M = 32	M = 40	M = 52

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior
 González Casanova, Pablo. La democracia en México

CUADRO 7

COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

	1960	1969
Exportación total	100.0%	100.0%
Productos primarios	79.2%	70.6%
Productos elaborados	20.8%	29.4%
Exportación total	100.0%	100.0%
8 productos	30.8%	36.0%
Algodón	17.5%	10.3%
Café	7.7%	4.8%
Azúcar	0.5%	6.7%
Zinc	2.7%	2.2%
Camarón	1.8%	3.8%
Petróleo	---	2.9%
Tomate	0.6%	1.9%
Azufre	---	3.1%

Fuente: Dirección General de Estadística, S.I.C.
 Tomado de la Economía Mexicana en 1969
 Business Trends. pag. 79

CUADRO No. 8

INDICADORES DE LA BALANZA EN CUENTA CORRIENTE

AÑOS	BCC/ PIBN %	INGRESO FAC	INGRES.SERV	ING.MERC.	INGRESO MERC.	IN.TRANS.F.	ING.TURS.
		EGRESO FAC	EGRESO SERV	EGRE.MERC.	EGRESO MERC. SIN PEMEX	EG.TRANS.F.	EGRE.TUR.
		%	%	%	%	%	%
1950	+1.3	108.7	250.7	82.6		159.3	1,192.5
1951	-2.8	115.4	197.9	66.6		167.8	887.2
1952	-1.0	89.2	208.1	75.4		160.4	809.2
1953	-1.7	89.8	185.7	69.2		157.4	651.1
1954	-0.5	100.4	169.8	78.1		152.1	556.5
1955	+0.5	94.0	196.9	83.5		173.1	707.2
1956	-1.2	89.3	183.6	75.3		161.7	612.8
1957	-2.9	92.5	180.7	61.1		162.7	562.4
1958	-2.4	89.0	180.3	62.8		167.1	543.3
1959	-1.2	83.9	163.8	71.8		160.9	475.7
1960	-2.5	80.3	153.2	62.2		165.6	383.4
1961	-1.5	78.0	148.7	70.6		162.3	360.4
1962	-0.9	70.3	145.2	78.7		166.3	272.7
1963	-1.1	63.1	146.7	75.5		168.1	249.8
1964	-1.9	54.6	146.3	68.5		167.5	240.5
1965	-1.6	49.8	143.9	72.7		169.2	230.8
1966	-1.3	48.3	150.5	72.4		159.4	241.5
1967	-2.1	48.9	146.8	63.1		167.0	223.3
1968	-2.3	45.4	146.8	60.2		158.6	223.3
1969	-1.6	49.3	148.6	66.7		151.8	342.9
1970	-2.8	48.4	136.7	55.1		126.8	216.8
1971	-2.0	43.1	145.3	60.5		135.5	229.4
1972	-1.9	41.9	157.9	61.3		139.8	216.6
1973	-2.4	35.6	190.6	54.3		138.3	239.0
1974	-3.9	34.4	196.6	47.0		131.7	215.0
1975	-4.7	27.9	164.9	43.0		121.1	179.5
1976	-3.6	26.4	147.2	55.0	52.9	122.7	197.5
1977	-2.4	28.1	171.7	75.0	68.6	192.5	218.8
1978	-2.9	26.7	149.3	76.3	63.6	144.9	216.0
1979	-4.0	29.4	137.7	73.7	46.7	130.3	202.3
1980	-4.1	27.7	125.7	77.9	29.0	119.8	165.2

PI Cifras Preliminares

FUENTE : La Economía Mexicana en cifras NAFINSA, 1978.

Banco de México, S.A. Estadísticas Históricas de Balanza de Pagos . Cuaderno 70-78.

Banco de México, S.A. Información Económica del Sector Externo.

CUADRO No. 9.

COMPOSICION DE LA IMPORTACION DE BIENES

AÑO	MBC/MB %	MBCND/MBC %	MAB/MBC ND %	MANE/MAB %	MI/MB %	MINE/ MI %	MBK/MB %	MM/MBX %
1954	15.7	49.2	60.7					
1955	14.4	39.4	48.0	45.8	37.0	11.0	44.6	37.1
1956	16.7	45.3	57.4	54.3	36.6	11.4	46.6	38.8
1957	18.9	50.9	71.7	79.7	35.2	12.3	46.0	43.1
1958	19.9	47.1	69.8	81.1	34.0	12.5	46.1	40.2
1959	19.2	34.0	48.5	53.1	36.5	13.9	44.2	40.2
1960	17.9	34.0	45.8	48.5	33.4	14.2	48.1	37.5
1961	19.5	37.8	32.1	37.0	33.5	14.4	47.1	41.0
1962	20.0	34.1	46.1	38.9	33.1	14.2	46.9	38.2
1963	22.8	41.3	60.6	59.2	33.5	15.2	43.6	39.4
1964	20.1	29.7	44.9	32.5	32.6	16.5	47.3	42.6
1965	19.2	29.8	36.0	40.6	35.3	16.1	45.5	45.8
1966	17.9	30.0	38.4	36.4	35.9	14.9	46.2	45.1
1967	16.4	33.2	45.3	25.6	33.5	13.0	50.1	46.1
1968	17.6	28.2	36.1	31.4	31.7	12.7	50.7	43.7
1969	18.8	29.5	34.8	32.5	33.3	13.1	47.9	45.6
1970	19.9*	44.1	56.8	63.8	33.6*	13.8	46.5*	45.2
1971	19.6	37.7	50.9	31.8	35.3	15.7	45.0	50.1
1972	22.4	44.2	60.2	48.8	33.8	16.8	43.8	49.1
1973	22.3	49.7	76.1	72.4	37.1	18.0	40.6	50.4
1974	21.7	56.6	83.1	76.2	41.4	17.1	36.8	45.6
1975	6.7	82.3*	47.0*	47.0*	64.4	21.3*	28.8	57.4*
1976	7.3	81.9	28.7	88.1	61.5	11.7	31.2	57.3
1977	6.6	81.9	43.5	19.8	66.8	19.1	26.2	51.6
1978	5.8	77.8	41.6	20.4	68.5	16.2	25.7	58.1
1979	8.4	73.7	35.1	20.1	61.8	15.2	29.8	55.9
1980P/	13.1	83.0	65.0	27.6	59.4	17.0	27.6	57.4

P/ Cifras Preliminares

FUENTE : L a Economía Mexicana en Cifras.NAFINSA. 1978.

BANCO DE MEXICO ,S.A. "Estadísticas Históricas de Balanza de Pagos" e
"Indicadores Oportunos de Comercio Exterior".

MBC - Importación de bienes de Consumo	MB - Importación de Bienes
MBCND - Importación de Bienes de Cons. no Duraderos	MAB - Importación de Aliment.y Beb.
MBK - Importación de Bienes de Capital	MANE - Importación de Alim. no Elab.
MI - Importación de Insumos	MINE - Importación de Insumos no Ela.
MM - Importación de Maquinaria.	

CUADRO No. 10.

COMPOSICION DE LA EXPORTACION DE BIENES.

AÑO	XBC/XB %	XBCND/XBC %	XAB/XBCND %	XABNE/XAB %	XBI/XB %
1956	25.0	95.5	92.2	92.8	73.0
1957	34.0	95.4	92.5	88.7	64.2
1958	38.5	96.3	92.7	87.3	59.1
1959	36.8	94.0	93.2	87.1	61.1
1960	44.8	95.0	94.0	75.4	53.2
1961	44.3	96.1	93.0	71.1	53.1
1962	43.0	95.6	92.7	80.1	54.6
1963	44.0	92.5	92.1	74.1	52.5
1964	51.6	94.1	94.6	74.8	45.2
1965	50.4	95.9	94.2	80.3	42.0
1966	47.6	95.3	93.0	79.0	48.5
1967	51.1	95.0	91.6	76.8	45.1
1968	51.9	93.1	91.9	75.2	42.7
1969	52.1	89.5	91.6	74.5	41.4
1970	56.4	91.0	91.4	76.2	38.2
1971	55.2	88.7	91.0	75.5	37.1
1972	55.6	88.6	92.2	76.8	36.2
1973	57.5	83.4	89.3	75.8	34.7
1974	47.8	80.6	85.6	62.9	42.7
1975	26.1	95.7	83.7	58.9	70.5
1976	26.4	96.0	82.6	41.0	70.8
1977	27.2	95.2	83.1	43.9	69.0
1978	23.6	93.1	83.6	43.1	73.3
1979	17.8	89.3	83.0	47.4	79.9
1980 ^P	18.7	89.7	80.3	45.8	87.7

^P/Cifras Preliminares

FUENTE : La Economía Mexicana en Cifras.NAFINSA.1978.

BANCO DE MEXICO,S.A. "Estadísticas Históricas de Balanza de Pagos" e "Indicadores Oportunos de Comercio Exterior".

XBC - Exportación de Bienes de Consumo.

XB - Exportación de Bienes.

XBCND - Exportación de Bienes de Consumo no Duraderos.

XAB - Exportación de Alimentos y Bebidas.

XABNE - Exportación de Alimentos y Bebidas no Elaborados.

XBI - Exportación de Bienes Intermedios.

PIES DE PAGINA

- (1) "En principio, un bien no es producible internamente si los factores empleados no obtienen una retribución mínima que les permita subsistir. El caso extremo se produce cuando el valor agregado de los factores internos es negativo, en el sentido de que los insumos importados, necesarios para la producción representan un costo en divisas más alto que el de la importación del producto final en cuestión".

Burestam Linder, Staffan.

"Teoría del Comercio y Política Comercial para el Desarrollo".

CEMLA. México, 1965.

- (2) La fuerza de trabajo computada dentro de los factores internos es únicamente aquella que puede ser empleada útilmente junto con los factores de capital disponible. El monto de esta fuerza de trabajo está, en consecuencia, determinada por la existencia de bienes de capital y, el grado de sustitución entre capital y trabajo.

- (3) Burenstam Linder, Staffan. Op. Cit.

- (4) La balanza de pagos enumera y cuantifica en el lado del acti
vo todos los rubros por medio de los cuales los residentes _
de un país recibieron poder de compra externo a través de _
las mercancías y servicios proporcionados y por la venta de _
títulos-valores (importación de capitales). Al mismo tiem-
po, enumera y cuantifica, en el lado del pasivo, todos los _
usos que los residentes de dicho país le dieron a su poder _
de compra externo, por concepto de importación de bienes y _
el pago de servicios recibidos y por exportación de capital _
(importación de títulos).

La Balanza de Pagos está integrada principalmente por dos _
grandes balanzas.

- a). La Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente. Esta
se integra, a su vez, de la "balanza comercial" (expor-
taciones e importaciones de mercancías) y la "balanza _
de servicios" (que incluye los ingresos y pagos por _
concepto de servicios prestados al exterior o recibi-
dos de éste).
- b). La Balanza de Capitales. Comprende las exportaciones
e importaciones de títulos de propiedad en el exterior
o por deudas (balanza de capitales propiamente dicha),
más los movimientos de la reserva monetaria internacio-
nal.

- c). La Balanza de Pagos incluye, además, dos rubros especiales: uno para registrar las transferencias de "ingresos sin contrapartida" y otra para anotar la cifra estimada por concepto de "errores y omisiones".

Respecto a los resultados y trascendencia de cada renglón diremos que, en el caso de la Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente (mercancías y servicios), si arroja saldo positivo, éste puede utilizarse para efectuar exportaciones de capital, ya sea en pago de deudas o para hacer préstamos al exterior, efectuar inversiones directas o para incrementar la reserva monetaria internacional del país. Cuando esta balanza es desfavorable, significa que el país, para equilibrar sus cuentas con el exterior, ha tenido que pedir prestado, recibir inversiones directas, hacer desinversiones en el exterior o disminuir su reserva.

El saldo de la Balanza en Cuenta Corriente es siempre igual al saldo de la Balanza de Capitales, pero de signo contrario. Esto se traduce, en realidad en que, cualquiera que sea el saldo negativo de la Cuenta Corriente, será igual al financiamiento que reciba del exterior. Si el saldo es positivo, necesariamente equivale a un financiamiento igual que el país en cuestión otorga al exterior.

Esto es así en virtud de que, dado que la Balanza de Pagos se rige por el principio de partida doble, tiene la característica de que a toda prestación recibida u otorgada, corresponde una contraprestación; ello implica que la Balanza de Pagos está siempre saldada más ello no implica equilibrio.

Los ingresos de la importación de capital y de la exportación de bienes y servicios se suman a la oferta de divisas en el mercado de cambios del país en cuestión e inversamente, la exportación de capital y la importación de bienes y servicios se suman a la demanda de divisas en dicho mercado.

Torres Gaytán, Ricardo.

"Teoría del Comercio Internacional"

Siglo XXI, Editores, S. A.

México, 1972

- (5) Respecto al Equilibrio de la Balanza de Pagos hay tres enfoques: el estadístico o contable estático ex-post; el financiero ligado al movimiento de capitales (estático comparado) y el enfoque dinámico relacionado con el desarrollo o el crecimiento económico. Antes de profundizar en ellos cabe señalar que ni la cuantía del saldo ni de signo resultan ser los aspectos más importantes, sino el origen y monto del ingreso en divisas y su asignación con vistas a imprimir el mayor

impulso dinámico a la economía nacional.

Por lo que al aspecto contable, no puede registrarse desequili
brbro, aunque lo que sucede es que los países suelen verse afectados
por desequilibrios reales de la Balanza de Pagos, de
naturaleza financiera y económica.

En lo que toca al equilibrio y desequilibrio financiero pode
mos mencionar que existe déficit financiero cuando las opera
ciones autónomas que requieren un pago exceden a las operacio
nes autónomas que producen ingresos. El desequilibrio fi -
nanciero normalmente se ajusta mediante corrientes de capi -
tal, dentro de las cuales las variaciones de la reserva mon
etaria constituyen una simple variante del movimiento interna
cional de capitales. Cualquier exceso de importaciones deberá
ser financiado con ahorro externo y, cualquier exce -
dente de exportaciones, será invertido en el exterior. En estos
casos los desajustes de la cuenta corriente originan corrientes
inducidas de fondos.

El equilibrio de la Balanza de Pagos logrado con movimientos de capital (equilibrio financiero), al convertirse en persis
tente, en si acusa un desequilibrio económico, al revelar que
los ingresos de la Cuenta Corriente resultan insuficien
tes para cubrir los pagos por importaciones de bienes y ser-

vicios, por lo que, en última instancia, el gasto nacional total (absorción más importaciones) supera al producto nacional, en cuyo caso el país consume capital o se endeuda con el exterior.

Los aspectos financieros de la balanza de pagos son consecuencia de factores básicos que constituyen el trasfondo de una situación que se manifiesta en el mercado de cambios. Lo deseable y fundamental es lograr el equilibrio externo nivelando los egresos totales con los ingresos corrientes sin producir desempleo, ni pérdida persistente de la reserva o que implique endeudamiento continuo. Esta situación significa que el equilibrio estático de la economía y el equilibrio de la balanza de pagos resultan compatibles a condición de que la suma de las exportaciones y la inversión interna se igualen con las importaciones y los ahorros internos. Ambos conceptos, desde el ángulo económico, están estrechamente ligados al hecho de que el gasto nacional total (en el país y en el exterior) no debe sobrepasar al ingreso real percibido. Como éste está principalmente determinado por la productividad comparada de la fuerza de trabajo respecto a la de aquellos países con los que se efectúan los mayores intercambios de bienes y servicios, se desprende que son factores ligados a la estructura económica los que en último extremo determinan el equilibrio o desequilibrio económico con el exterior, en es -

trecha relación con la política de gasto nacional.

Así, desde el ángulo económico, una balanza está en desequili
brio cuando el país está gastando aquellas partes de capital
nacional que consisten en existencias de oro y divisas o en
activos de su propiedad en el exterior o que sostiene su ni -
vel de gasto con recursos provenientes del endeudamiento o de
la recepción de inversiones directas. Estos recursos tienen
estas desventajas: a cierto plazo presionan la balanza de
pagos, acentúan la dependencia externa y son más irregulares
respecto del ingreso por exportaciones. Por estos hechos,
la expresión favorable o desfavorable de la Balanza de Pagos
está estrechamente asociada con la capacidad competitiva del
país y con el comportamiento del gasto total al que, a la vez,
proyecta su influencia sobre la fortaleza o debilidad del
tipo de cambio. Por tal asociación suele decirse que el
tipo de cambio es sólido o débil según la forma como el país
nivele sus gastos con sus ingresos (nacionales y extranjeros).

Por lo tanto, el desequilibrio económico esencialmente se co-
rrige variando el gasto total para ajustarlo al producto na -
cional (incluidas las exportaciones y las importaciones) o
bien incrementando la producción exportable o sustituyendo
importaciones con el fin de que:

$$P + M = C + I + X.$$

De esta manera, la Balanza de Pagos debe apreciarse como el resultado de la actividad económica de cada país, que refle_ ja tanto el nivel de productividad comparada como el de su_ dependencia externa.

Torres Gaytán, Ricardo.

"Teoría del Comercio Internacional". op.cit.

(6) Idem al anterior.

(7) French-Davis, Ricardo y Piñera, José

"Promoción de Exportaciones y Desarrollo Nacional".

Serie Estudios Cie plan No. 2

Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica

Santiago de Chile, Chile Sept. 1976

(8) "Comercio Exterior".

Banco Nacional de Comercio Exterior

México, Febrero de 1970

(9) Villarreal, René.

"El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975)".

F.C.E., México 1976

- (10) López Rosado, Diego G.
"Curso de Historia Económica de México"
E.N.E., U.N.A.M, México, 1963
- (11) Reynolds, Clark W.
"The Mexican Economy, Twentieth Century
Structure and Growth".
Yale University Press, 1970.
- (12) Las tarifas más altas (en 1930-34) correspondían a productos
textiles (63% ad-valórem), alimenticios (56%) químicos (24%)
y productos manufacturados de lujo (38%).

Villarreal, René. op.cit.
- (13) Las exportaciones de mercancías bajaron de 285 millones de _
dólares (E.U.A.) en 1929 a sólo 97 millones en 1932 y las _
exportaciones de 184 millones a 58 en el mismo lapso.

Fuente: Idem al anterior.
- (14) El peso se devaluó en 1931 de 2.26 pesos por dólar de E.U.A.
a 2.65; en 1932 a 3.16 y en 1933 a 3.50

Villarreal, René. op.cit.

- (15) Idem. al anterior.
- (16) La política Cardenista venía a representar un intento serio y decidido por alcanzar los objetivos de la Revolución, tal y como quedaron establecidos en los principios de la Constitución de 1917 con respecto a la Reforma Agraria, Legislación Laboral, la Nacionalización o Estricto Control de los Recursos Minerales y el Control o Regulación por parte del Estado de las principales actividades económicas.

Villarreal, René. Op. Cit.

- (17) Ello en virtud de que todavía para esta fecha, los impuestos al comercio exterior seguían siendo la fuente fiscal más importante para el Estado.

- (18) Chenery, Hollis.
"Alternative Strategies for Development".
World Bank Staff Working Paper No. 165
E.U.A., Oct. 1973.

- (19) "El desequilibrio Externo en la Industrialización de México".
(1929-1975) Op. Cit.

- (20) Ello es así en virtud de que México entra al período de la

posguerra utilizando solamente tarifas específicas y en menor grado controles de importación.

(21) La diferencia del déficit se canalizó a reservas (369) y errores y omisiones (-425)

(22) A este respecto en un discurso dado por Ortíz Mena en el BIB en 1959, señaló que, el logro del objetivo del equilibrio en Balanza de Pagos se basó en "la decisión de no devaluar y en el uso del crédito externo para complementar los recursos que antes proveía el sector exportador".

(23) Vernon, Raymond.
"El Dilema del Desarrollo Económico de México".
Editorial Diana, México, 1966.

(24) Clavijo, Fernando.
"Perspectivas de la Economía Mexicana para el año 2,000".
IV. Congreso Nacional de Economistas.
Guadalajara, Jal. Mayo 1981

B I B L I O G R A F I A

- Ackley, Gardner "TEORIA MACROECONOMICA"
U. T. E. H. A.
México, 1961
- Adelman, Irma "TEORIAS DEL DESARROLLO ECONOMICO"
Fondo de Cultura Económica
México, 1964
- Aguilar Monteverde, Alonso. "DIALECTICA DE LA ECONOMIA MEXICANA"
Editorial Nuestro Tiempo
México, 1972
- Ashworth, William "A SHORT HISTORY OF THE INTERNATIONAL
ECONOMY. 1850 - 1950"
Longmans, Green and Co. Nueva York,
E.U.A. 1954
- Barnes, Harry Elmer "HISTORIA DE LA ECONOMIA DEL MUNDO
OCCIDENTAL"
U. T. E. H. A.
México, 1967
- Behrman, Jack N. y Schmidt "ECONOMIA INTERNACIONAL"
Wilson, E. Libros Mexicanos Unidos, S. A.
México, D. F., 1963
- Benham, Frederic. "CURSO SUPERIOR DE ECONOMIA"
Fondo de Cultura Económica
México, 1941

- Boulding, Kenneth E. "ANALISIS ECONOMICOS"
Biblioteca Ciencia Económica
Madrid, España. 1963
- Burenstam Linder, Staffan. "TEORIA DEL COMERCIO Y POLITICA
COMERCIAL PARA EL DESARROLLO.
C.E.M.L.A.
México, 1965
- Cardosa, Fernando H. y
Faletto Enzo. "DEPENDENCIA Y DESARROLLO EN
AMERICA LATINA".
Siglo XXI, Editores, S.A.
México, 1974.
- Ellsworth, P. T. "COMERCIO INTERNACIONAL"
Fondo de Cultura Económica
México, 1966.
- Emmanuel, A. "EL INTERCAMBIO DESIGUAL"
Siglo XXI, Editores, S. A.
México, 1972
- French-Davis, R. Griffin, K.B. "COMERCIO INTERNACIONAL Y POLITI
CAS DE DESARROLLO ECONOMICO"
Fondo de Cultura Económica
México, 1966.
- Furtado, Celso. "TEORIA Y POLITICA DEL DESARROLLO
ECONOMICO"
Siglo XXI, Editores, S.A.
México, 1967
- Kindleberger, Charles P. "ECONOMIA INTERNACIONAL"
Editorial Aguilar
Madrid, España. 1964.

- Ohlin, Bertil. "COMERCIO INTERREGIONAL E INTERNACIONAL"
Editorial Oikos.
Barcelona, España. 1971
- Pierce Esmond "LA DIRECCION DE EMPRESAS EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION"
Editorial Contabilidad Moderna
Buenos Aires, 1973.
- Prebisch, Raul "NUEVA POLITICA COMERCIAL PARA EL DESARROLLO"
Fondo de Cultura Económica
México, 1966.
- Reynolds, Clark W. "PORQUE EL "DESARROLLO ESTABILIZADOR" DE MEXICO FUE EN REALIDAD DESESTABILIZADOR"
El Trimestre Económico No. 176,
Oct. - Dic., 1977
Fondo de Cultura Económica
México, 1977.
- Samuelson, Paul A. "CURSO DE ECONOMIA MODERNA"
Editorial Aguilar, S. A.
Madrid, España. 1965
- Silva Hersog, Jesús "TRES SIGLOS DE PENSAMIENTO ECONOMICO (1518 - 1817)",
Fondo de Cultura Económica
México, 1950
- Solís, Leopoldo. "LA ECONOMIA MEXICANA"
Volumen I y II,
Fondo de Cultura Económica
México, 1973.