

EL PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL DE LAS EXPORTACIONES

(PROFIEX)

El lunes 8 de abril de 1985 el gobierno federal anunció en varios desplegados (no registrados en el *Diario Oficial* de la Federación) un conjunto de medidas que buscan reorientar al empresario nacional hacia los mercados externos, como una instancia más para lograr atacar simultáneamente dos problemas que impiden el despeque económico y la superación real de la crisis: *la obtención de divisas* —que ya no ingresan ni por la venta del petróleo ni por empréstitos foráneos— y *la contención de la inflación*, fenómeno que en los tres primeros meses del año muestra signos de recrudescimiento que amenazan a toda la política económica implantada por esta administración hace dos años.

El PROFIEX que supone la instalación operativa del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) publicado hace ya dos años, reordena y sistematiza medidas que ha estado aplicando la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y que han demostrado su eficacia relativa, pues de 1983 a 1984 las exportaciones no petroleras se han incrementado en un 26%, cifra que no puede depreciarse a la luz de las limitaciones que plantea el comercio internacional contemporáneo, plagado de proteccionismo y restricciones que afectan severamente la colocación de mercancías en los mercados del Norte.

Este Programa, cuya versión original fue comentada en la prensa nacional, en la cual, optimistamente, se señalaba la instauración de los DIMEX como mecanismos que realmente impulsarían nuestras exportaciones, ha sufrido serias limitaciones, impuestas esencialmente por los organismos cúpula de los empresarios, mismos que han preferido seguir atados a los viejos esquemas paternalistas que han hecho del mercado interno un verdadero *mercado cautivo*, alejado de los precios y calidades internacionales.

El proteccionismo y el intervencionismo, que sin duda sirvieron en su época para desarrollar nuestro parque industrial, de nueva cuenta son defendidos por los sectores que políticamente plantean la desaparición

ción de las empresas públicas y demás controles que han inhibido el libre juego de las fuerzas del mercado. Es decir, los defensores de la libre empresa, ahora, ante la posibilidad real de establecer una sana y limitada competencia en nuestro mercado interno, se aferran a la protección del Estado en una incongruencia que la historia registrará en su momento.

Salvada esa fundamental omisión respecto a los DIMEX y explicada someramente su ausencia, pasaremos a comentar los aspectos más relevantes que, a nuestro juicio, el PROFIEX, como una "carta de intenciones", les presenta a los sectores involucrados en el comercio exterior de nuestro país.

De más está decir que muchas de sus medidas deberán ser realizadas vía decretos, reglamentos e incluso innovaciones legislativas, documentos todos que en su momento deberán publicarse en el *Diario Oficial* de la Federación para que tengan la fuerza legal que se requiere.

El Programa inicia sus lineamientos planteando un decidido apoyo a la *producción exportable*, la cual se basa tanto en productos que ya se venden en los mercados externos, como en el necesario estudio de líneas potencialmente exportables, con el fin de que el empresario nacional cambie imperativamente su sesgo antiexportador y vincule su creativa y fundamental tarea a los mercados extranjeros. Esa orientación debe partir desde la planta productiva, innovando tecnologías y procesos productivos para mejorar calidad y precios, únicos requisitos que hacen viable y rentable la tarea empresarial en nuestros días. Pensar sólo en términos del mercado nacional en la actual coyuntura significa prácticamente perecer, pues nuestras empresas, surgidas del proteccionismo paternalista, lamentablemente requieren, para sus procesos productivos, de ingentes insumos importados, mismos que en la actualidad, por la penuria financiera global, el país no está en condiciones de sufragar. Es decir, las importaciones necesarias y estructurales de nuestras empresas deben, obligatoriamente, ser cubiertas por exportaciones de las mismas, pues se acabó la etapa de ingresos externos que, por largos años, hizo el gobierno federal y que nos llevaron al actual drama del endeudamiento.

En este contexto de apoyo a la producción exportable, el Programa postula el acceso de la inversión extranjera y la inserción, aunque en forma temporal, de las sociedades nacionales de crédito, con el fin de desplegar proyectos de industrias que, utilizando tecnología moderna, use recursos naturales nacionales, con lo cual se hace posible colocar en los mercados externos, nuevos productos mexicanos. Para llevar a cabo estos agresivos proyectos, el gobierno federal encomienda al Ins-

tituto Mexicano de Comercio Exterior la importante tarea de encontrar líneas de productos y actuar como un procurador del comercio exterior otorgando los canales y relaciones con todo el sector público y social.

Otra variable que el PROFIEIX rescata y proyecta con nuevos bríos es la de las *empresas de comercio exterior* que bajo su tipología jurídica agrupará a los consorcios y a las empresas prestadoras de servicios, figuras ambas que precariamente han funcionado y que ahora se les reconoce un papel protagónico, a las cuales se les otorgan numerosos apoyos y estímulos de todo tipo. En efecto, en las empresas de comercio exterior podrán participar capitales extranjeros y los propios bancos nacionales, siempre que cumplan la importante misión de colocar productos mexicanos en los mercados externos; en igual forma se les facilitará la importación de bienes relativamente suntuarios en una proporción de dos a uno, a cambio de generar exportaciones de productos mexicanos de escasa venta en los mercados externos; gozarán de los CEDIS y de bastante flexibilidad cambiaria, todo en el contexto de conseguir balanzas comerciales favorables para el país.

Los apoyos fiscales a la exportación misma es otra política que agresivamente diseña el PROFIEIX; entre ellos podemos señalar: a) costeo directo en productos de exportación para fines de gravámenes; b) deducción anticipada para efectos del impuesto sobre la renta, así como la deducción de impuestos de los gastos en el extranjero; c) ampliación a seis meses del periodo en el que las mercancías de exportación no causen abandono o el cobro de derechos de almacenaje; d) el pago de las contribuciones hasta que las mercancías salgan del país o del recinto fiscal; e) la devolución del IVA en diez días; f) tratamiento de la tasa cero a las ventas que se hagan a las empresas de comercio exterior, y g) el mejor aprovechamiento de los regímenes de importación temporal, de depósito industrial y fiscal, y de reposición de existencias. Finalmente, conviene sólo mencionar que en cuanto a los permisos de exportación, éstos sólo se mantienen en 232 fracciones de las 3 000 que contiene la Tarifa del Impuesto General de Exportación y que los impuestos de exportación sólo rigen para otras tantas fracciones, siendo en general de tasa cero para la gran mayoría de las exportaciones mexicanas.

En materia de financiamiento a las exportaciones, el PROFIEIX mantiene la línea iniciada por este gobierno en el sentido de ajustar su estructura a las prácticas comerciales aplicadas por los países miembros del GATT. Esto es, financiar con tasas autorizadas por el Banco Mundial a los compradores de productos mexicanos en los propios países

compradores, con lo cual se facilita enormemente la colocación de los productos nacionales en los mercados foráneos. Tal función la cumple el BANCOMEXT que a la fecha ha suscrito convenios con más de cuarenta países para financiar ventas mexicanas a otros tantos países, tanto industrializados como en vías de desarrollo.

En el área de los trueques e intercambios compensados, el PROFIEIX los impulsa no sólo para los mercados ALADI y del CAME, sino que los amplía a todo tipo de productos y mercados. Incluso se elaborará una lista de productos que siendo prescindibles podrán importarse a cambio de colocar productos mexicanos de difícil venta en los mercados externos.

En lo que respecta a los convenios y acuerdos comerciales, el PROFIEIX diseña una política comercial abierta y proclive a todo tipo de negociaciones, tanto multilaterales (GATT), como de tipo bilateral. Se pugnarán porque la ALADI establezca la preferencia arancelaria regional a un 60% de las tarifas generales de todos los miembros, con lo cual México aprovechará ese mercado potencial y, al mismo tiempo, podrá abrir su mercado para que, vía trueque o intercambio compensado, posibilite una mayor integración comercial y económica con la América Latina.

Respecto a los Estados Unidos, nuestro principal mercado, el PROFIEIX respalda la necesidad de agilizar las negociaciones para suscribir un acuerdo bilateral amplio y conveniente para ambas partes.

Creemos que este esfuerzo, que reiteramos requiere de modificaciones jurídicas fundamentales, coloca a nuestras empresas frente a un portentoso desafío. México debe transformarse en un país exportador moderno y abierto a las corrientes mercantiles internacionales con el fin de consolidar una industria eficiente que, sin complejos ni falsos nacionalismos, incorpore los avances tecnológicos y productivos del ya cercano siglo XXI.

Las cartas han sido puestas en la mesa por el gobierno federal y corresponde ahora a los verdaderos empresarios asumir con agresividad y audacia la tarea de sacar al país de la crisis; volcando su mentalidad y esfuerzo hacia los mercados extranjeros, con lo cual no sólo aumentarán sus legítimas utilidades sino que contribuirán a modernizar a México y a elevar el nivel de vida de sus hijos.

Jorge WITKER