Los países extranjeros van a consumir el producto mexicano no solo porque sea barato, sino porque esté allí siempre que lo necesite.
Una inquietud en Europa que motivó mi desarrollo profesional hace años, fué cuando un embarque de productos de nuestra planta en Holanda del Sur, atravesaba cuatro países y llegaban a una pequeña ciudad de Italia el martes "X" a las 10:30 a.m.

En este ejemplo hay que destacar la importancia que tiene el transporte para hacer posible la competitividad internacional de los productos mexicanos, de no haber sido así se habría preferido los productos embarcados desde Japón, no solo por la cantidad requerida, sino por las condiciones.
Es importante emprender una tecnología estratégica, dando cuenta de que compete a nosotros en este concurso de apertura, dejar volar la mayor inventiva que permita optimizar el transporte de nuestros productos, así mismo contar con unidades que embarquen al extranjero y regresen con mercancías de terceros.

Este es un gran reto, lamentablemente el sistema ferroviario de nuestro país y las empresas marítimas tienen un atraso ansestral en materia de estructura necesaria para actualizar equipos que puedan manejar la técnica a granel, los llamados contender.

En la expeditación de carga y descarga somos también víctimas de tarifas indiscriminatorias que penalizan nuestra aportación al espíritu de desarrollar acciones constructivas para la competitividad internacional, queda en ustedes concertar gestiones que desmanden y posibiliten el contrarestar esas condiciones adversas que afectan la competitividad internacional.

Manejo y Despacho de Aduanas

En materia de manejo aduanero hay la cuestión de capacidad, en una honesta apreciación pienso que el gobierno del Lic. Treviño ha polarizado su interés para proporcionar recursos que faciliten nuestra acción exportadora; la construcción de la supercarretera Monterrey-Laredo, el puente de Colombia, y la ampliación de la carretera a Reynosa son una realidad.
Sería pérdida de tiempo el señalar nuestras deficiencias históricas y prácticas deplorables con que se manejan nuestros productos y el espíritu de conflicto en las aduanas mexicanas que parece prevalecer en los trámites de exportación ó importación.
Para quienes hemos vivido en la frontera con esa realidad, es nada mas estar martillando un asunto diario de nuestra lamentación, lo que importa en éste aspecto es anticipar y reconocer lo que en términos reales, se está adaptando para lograr que los despachos aduaneros se liberen de estos antecedentes no deseables.

El próximo mes inicia la 22a Convención Nacional de Comercio Exterior, con el apartado de una reforma aduanera mexicana, se anticipa el anuncio de grandes desiciones que redondea en avance y reduzca el lastre que afecta el comercio exterior de nuestro país.

Se contempla ya; el pago de interés fiscal a través de una institución bancaria, la liquidación fiscal por medio de una declaración en forma similar de los impuestos, la asignación de funcionarios de la empresa exportadora con capacidad de agentes aduaneros., es decir empresarios, directivos, gerentes de empresa.

En este momento nos compete el concertar los intereses de la empresa para gestionar el ofrecimiento de estos servicios en condiciones que nos permitan preservar la competitividad internacional.

Financiamiento

En este sentido y en mi particular apremio debiéramos sostener orgullosamente que la banca privada ahora nacionalizada de México se adelantó a su tiempo, para crear instrumentos internacionales de fomento a nuestras exportaciones, y que el día de hoy son instrumentos de avanzada. El banco de comercio exterior utiliza para los exportadores tasas de interés competitivas a nivel internacional incluso financia a los compradores extranjeros.

Comercialización

Es un aspecto, quizá ajeno al que participa en el proceso de elaboración de los productos, modifica y desarrolla, más no por ello debe ser ajeno a quienes actuamos estrictamente ante la disciplina de una carrera y del valor agregado. La comercialización del producto es quizá una estrategia en que la comunidad educativa y éstas fases de promoción habrán de polarizar pese a que no se propalan con el carácter y la intensidad con que proclamamos la mejoría gradual del producto, el vender nuestros productos en el extranjero reclama una estrategia pensada para maximizar el precio en tanto que se minimiza el costo.

Maximizar el precio es desarrollar una estrategia de como vendemos nuestros productos en el extranjero.

Exportar es una misión, estoy seguro que para muchos de los que están aquí es una pasión como lo es para mí, con estos conceptos generales en esta breve charla, espero haber logrado que la semilla de la inquietud vuele ante

sus ojos, con la importancia que tiene en estos momentos la hermosa tarea de llevar al mexicano al extranjero a contender por lo mejor que ellos tengan que hacer.

A la Facultad de Ciencias Químicas, mi eterno agradecimiento por lo que ha modelado en todos nosotros y en el esfuerzo de alcanzar nuestras causas.