NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

LIMITADO

ST/ECLA/Conf.37/L.9
31 de mayo de 1971

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

REUNION DE EXPERTOS SOBRE FORMULACION Y EJECUCION DE ESTRATEGIAS PARA LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS

Santiago de Chile, 26 de julio al 4 de agosto de 1971

FORMULACION DE PROGRAMAS DE INCENTIVOS DENTRO DEL MARCO DE UNA ESTRATEGIA DE EXPORTACION *

(Versión Resumida)

por la
División de Política Comercial

Documento de trabajo

* Este texto es una versión resumida del documento del mismo título (ST/ECLA/Conf.37/L.10). Ambos textos están sujetos a revisión posterior.

71-5-1635

2. Los objetivos de la política de fomento de las exportaciones

Los objetivos de la promoción de las exportaciones y toda la estrategia para llevarla a cabo dependen naturalmente de la manera como se define la promoción de las exportaciones. En la mayoría de los países en desarrollo, el problema fundamental de la política de expansión de las exportaciones industriales es crear una oferta exportable adecuada. Los dos aspectos de la ampliación de las exportaciones - la oferta y la comercialización - están íntimamente vinculados en países donde existen serias dificultades o deficiencias para producir excedentes exportables. Las modalidades de los programas de comercialización deben en muchos casos adecuarse a los productos que están o estarán disponibles para exportar. Por otro lado, las conclusiones de los estudios que se hagan sobre las condiciones actuales y las perspectivas de la demanda en los mercados potenciales más importantes, de la competencia en tales mercados, y de la naturaleza, magnitud y adecuación de los distintos incentivos para la exportación que se podrían otorgar, son elementos que deben ser tenidos en cuenta al decidir respecto a la creación y expansión futura de la producción exportables.

Los objetivos de las políticas de fomento de las exportaciones se caracterizan por su estrecha vinculación con otras políticas económicas, como la de desarrollo industrial, la fiscal, la de empleo y otras. Esta interdependencia es inevitable dado que los resultados finales que se busca con estas políticas son los mismos, y la manera de aplicar una política afecta al éxito de otra.

Otra característica de dichos objetivos es su variación según el plazo sea, corto, mediano o largo. Una de las principales razones para considerar el largo plazo es la necesidad de establecer metas que lleven a invertir en nuevas industrias de exportación. Aun cuando a corto plazo puede haber posibilidades de incrementar las exportaciones mediante la ocupación de capacidad existente ociosa, y a mediano plazo, pueden ampliarse las industrias existentes e iniciarse procesos nuevos relativamente simples,

/a más

1. Introducción

El documento que se resume pretende proporcionar un marco para la preparación de programas de incentivos directos a las exportaciones que muestra el lugar de que éstos ocupan ante otros aspectos de una estrategia global para el desarrollo del sector externo, y elementos de juicio que sirvan de guía para la formulación de tales programas en relación con las siguientes tareas:

a) El establecimiento de las metas que se perseguirían en el sector de las exportaciones;

b) La averiguación de la naturaleza de los desincentivos que obstaculizan las exportaciones en la actualidad;

c) En cuanto al sector privado de la economía, la determinación de las características y los niveles de los estímulos directos e indirectos a las empresas que parecen necesarios y factibles. En cuanto al sector público o mixto, la determinación de los montos y destinos específicos de las inversiones públicas a efectuar;

d) La evaluación, a la luz de otros objetivos y otros programas de desarrollo e industrialización, de los probables costos y beneficios económicos y sociales de los incentivos;

e) Como resultado de la evaluación mencionada, la preparación de un proyecto de programa de incentivos y su reglamentación;

f) El estudio y la revisión del proyecto de programa y la introducción de condiciones de salvaguardia y de flexibilidad, diseñadas para asegurar que el programa no tropiece con dificultades de orden práctico.

g) La implementation del programa que se decide llevar a la práctica;

h) La evaluación periódica del funcionamiento del programa y la introducción de las modificaciones necesarias o aconsejables.

/2. Los

a más largo plazo los países querrán aprovechar mejor la demanda mundial, reorientando la estructura de sus exportaciones hacia bienes más elaborados. Por otra parte, algunas industrias de exportación no pueden desarrollarse sin el previo funcionamiento de otros procesos que son necesarios para su plena realización.

Otra característica esencial de los objetivos de la política de fomento de las exportaciones es el de ser realistas, pues deben establecerse considerando los límites de la capacidad de los productores y exportadores para alcanzarlos. Estos productores y exportadores deben participar en la determinación de los objetivos nacionales que afectarán a sus respectivas industrias.

Conviene señalar también que cada objetivo debe ser compatible con los demás, es decir, deben ofrecer posibilidades de aplicación armoniosa.

Entre los objetivos habrán algunos concretos que cada país deberá especificar y cuantificar, y otros que la mayoría de los países latinoamericanos y, en general todos los países en desarrollo tendrán en común. Los primeros pueden denominarse objetivos específicos y los segundos objetivos generales. Dentro de la meta global de acrecentar las exportaciones hasta los límites establecidos por los planes económicos, sociales y políticos de cada país, éste buscará la realización de los siguientes propósitos generales:

a) Rebajar los costos de la producción actual y potencial para la exportación;

b) Estimar y/o hacer nuevas inversiones en la producción para la exportación;

c) Asegurar que la calidad de los productos exportables esté de acuerdo con la exigida en el mercado internacional;

d) Orientar las exportaciones hacia los productos y mercados que más convengan al país, conforme a sus metas globales, tanto económicas como sociales y políticas;

e) Eliminar los obstáculos y desincentivos que actualmente impiden alcanzar los objetivos enumerados.

/Las metas

Las metas específicas tendrán que ver con determinadas industrias (volúmenes de productos exportables que se consideran metas alcanzables). Las metas nacionales específicas serán el conjunto de los objetivos de los productores y exportadores individuales, y al mismo tiempo formarán parte de los programas de industrialización del país. Se ve así, que la tarea de establecer los objetivos específicos requiere estudios previos de mucho alcance, que incluye un censo industrial, pues es preciso vincular la programación de las exportaciones con la planificación y programación industrial; esta tarea empieza con la selección preliminar de las industrias que parecen merecer y necesitar incentivos especiales para la producción y la exportación, además de los estímulos directos e indirectos que se proporcionan a la industria en general.

Al hacer esta selección el gobierno tomará en cuenta las perspectivas para los productos primarios y manufacturados que el país ha exportado tradicionalmente y los que ha exportado esporádicamente, analizando las posibilidades de ampliar estas exportaciones y los recursos que tendrían que invertirse para hacerlo. Averiguará cuáles son las industrias que tienen demanda dinámica en el mercado internacional, precisará las posibilidades del país de producir con los recursos disponibles los bienes que tienen demanda internacional dinámica o que podrían tenerla si se ofrece un producto nuevo. Examinará las ventajas especiales que tenga el país para ofrecer ciertos productos en el comercio internacional (recursos, clima, mano de obra capacitada, etc.) e investigará la demanda internacional potencial de tales productos. Averiguará también cuáles son las industrias que tienen capacidad ociosa y que podrían incrementar sus ganancias unitarias mediante las exportaciones, ya que no necesitarían elevar sus costos fijos para acrecentar la producción en cantidades suficientes para tener excedentes exportables.

Conviene que el gobierno distinga entre las industrias que desaa fomentar como exportadores a largo plazo y las que debieran o podrían exportar sólo a corto plazo. Por ejemplo, es concebible que un gobierno desee fomentar a corto plazo cierta industria que absorbe bastante mano de obra, pero que a la larga prefiera sustituirla por otra industria que signifique mayor valor agregado en términos del valor total de las exportaciones.

/Respecto al

y regulador, y 5) servicios. Todos estos elementos, sin embargo, pueden fomentar las exportaciones y en cierto grado son necesarios como estímulo para su crecimiento satisfactorio. Así, desde un punto de vista funcional, se les puede llamar a todos "incentivos".

En la práctica, suele hacerse una distinción entre los incentivos que significan una ventaja o un alivio financiero para los exportadores calificados para recibirlos (devolución de derechos aduaneros, créditos para la exportación, exención o devolución de impuestos, retorno de divisas, tipos de cambios preferenciales, etc.) es decir, los llamados propiamente "incentivos", y los servicios que se establecen para los empresarios y exportadores en general y que no mejoran directa e inmediatamente la posición financiera del empresario. En el inventario mencionado los primeros figuran como "estímulos directos" y los segundos como "estímulos indirectos". Los indirectos proporcionan el marco esencial para la efectiva operación de los directos, pero no operan mediante la motivación financiera inmediata del exportador. Este marco incluiría la provisión de la infraestructura que se necesita para ampliar las exportaciones, el desarrollo de políticas comerciales que favorezcan el fomento de las exportaciones, el mecanismo institucional para promover las exportaciones y los servicios que proporciona el gobierno al exportador.

El inventario mencionado distingue 22 instrumentos que constituyen incentivos directos y 16 elementos que operan como incentivos indirectos. La selección de los instrumentos apropiados, así como la determinación de los niveles y las modalidades de los estímulos, dependerá de las características y el nivel de desarrollo industrial del país que los emplea. Por ejemplo, el reembolso de los impuestos internos al exportador planteará en algunos países la dificultad de evaluar la incidencia del impuesto sobre el producto de exportación, problema que se agravará cuando haya una estructura de impuestos acumulativos y cuando un producto haya pasado por varias etapas de elaboración en una industria que no está integrada verticalmente. En el caso de los incentivos financieros, algunos países preferirán concentrar sus recursos crediticios en la etapa de comercialización del producto, mientras en otros (la mayoría de los países en desarrollo),

/existen demandas

Respecto al establecimiento de las metas de comercialización, conviene tomar en cuenta que la composición general de las exportaciones de los países en desarrollo variará según su destino, ya que éstos tenderán a enviar sus productos más elaborados a otros países en desarrollo, y sus productos más tradicionales a los países desarrollados, salvo casos excepcionales que se espera aumentarán en el futuro. También conviene recordar que los productos manufacturados pasan por distintas etapas en su comercialización. Resulta a veces, por razones relacionadas con descubrimientos, invenciones o innovaciones, que durante algún tiempo sólo un país o un productor ofrece un producto dado. En una etapa posterior probablemente aumentará el número de países que lo ofrece, debido a alguna forma de transferencia de la tecnología correspondiente. Y finalmente se llega a la etapa en que muchos productores o muchos países pueden ofrecer un producto prácticamente homogéneo. Los factores que determinan la decisión de importar, y por consiguiente, la comercialización internacional del producto, variarán en cada etapa y éste es un elemento importante que los exportadores y el gobierno deben tomar en cuenta.

3. Elaboración de un programa de incentivos para incrementar y diversificar las exportaciones

Una vez que el gobierno haya establecido y cuantificado los objetivos del programa de promoción de las exportaciones, examinará los desincentivos que actualmente le impiden ampliar su comercio exterior. Es aconsejable tratar de estimar o cuantificar los verdaderos efectos de tales desincentivos. El documento que se resume aquí contiene una lista de los obstáculos que se encuentran con más frecuencia en los países en desarrollo. También contiene una especie de inventario de todos los instrumentos que están al alcance de los gobiernos para fomentar las exportaciones. En la preparación del inventario es inevitable que surjan algunas dificultades relacionadas con definiciones y clasificaciones. No todos estos instrumentos son "incentivos", en el sentido corriente del término. Si se sigue la práctica más común, habría que dividirlos en las siguientes categorías: 1) incentivos; 2) infraestructura física para las exportaciones; 3) legislación adecuada; e) marco gubernamental administrativo

/y regulador

existen demandas apremiantes en la etapa de capitalización, es decir, para poder producir los bienes exportables. Por otro lado, en la determinación de emplear los tipos de cambio como instrumento de promoción de las exportaciones influye no sólo la política de exportación sino también otras importantes políticas económicas del país, ya que junto con esforzarse por aumentar las exportaciones los gobiernos tratan de controlar la inflación y de satisfacer la demanda política y económica interna.

Se incluyen entre los incentivos los subsidios francos ("open subsidies"), aun cuando en general los gobiernos tratan de evitar el pago de subsidios que compensen sólo la incapacidad de competir y no alguna desventaja concreta (como impuestos altos, costos excesivos de la energía o materias primas nacionales cuyo precio al consumidor sea superior al precio internacional). Los subsidios pueden tener dos grandes desventajas. En primer lugar, cuando se trata de exportaciones a un país miembro del GATT, pueden resultar en la aplicación de derechos compensatorios o anti-dumping si el comercio realizado distorsiona el mercado del país importador. En segundo lugar, un país puede perder más de lo que gana si paga subsidio cuando no es necesario para alcanzar el resultado deseado, cuando no hay posibilidad de alcanzarlo por medio del subsidio, o cuando el subsidio compensa nada más que la ineficiencia.

Una vez establecidos los incentivos que un gobierno podría aplicar a las exportaciones, hay que determinar sus probables niveles en casos concretos, para ir reuniendo los elementos que servirán después como punto de partida para analizar los costos y beneficios de las propuestas. Al mismo tiempo que se calculan los niveles conviene estimar la probable duración del incentivo, tomando en cuenta la relación prevista entre éste y los objetivos cuantitativos ya establecidos, y recordando que debe mantenerse la continuidad y la estabilidad de la política para el fomento de la mentalidad exportadora en el sector privado. Entre los factores que deben considerarse para determinar los niveles de los incentivos directos están los efectos en los costos unitarios que tendría la ampliación de la producción necesaria para disponer de los excedentes exportables deseados, el efecto de los impuestos directos e indirectos en la fijación de los

/precios de

precios de exportación, las deseconomías externas que afectan a las empresas cuyas exportaciones se fomentarían, los efectos de otros desincentivos (tipos de interés o tipo de cambio sobrevaluado), los costos de transporte y seguros, las utilidades que se considerarían razonables y el precio del producto en el mercado internacional. Conviene insistir en la importancia de relacionar los niveles de los estímulos con la nueva estructura de costos y precios unitarios que resultaría del incremento de la producción necesario para hacer las exportaciones previstas. Respecto a la importancia de los posibles desincentivos para la exportación, se puede indicar que un producto cuyo precio unitario en el mercado internacional es de 10 dólares y que, estando el tipo de cambio sobrevaluado en 20 % (digamos 80 pesos por dólar en vez de 100), se vende con un incentivo total (o subsidio) de 15 pesos, está recibiendo una compensación parcial por la sobrevaluación, y no un verdadero subsidio.

Para determinar los niveles de los incentivos, algunos gobiernos usan como uno de los criterios el valor agregado al producto. Es fácil equivocarse en el tratamiento de la relación entre este valor y el nivel de los incentivos. En primer lugar, el concepto de valor agregado varía de un estudio a otro y a veces no es claro lo que se incluye en tal valor, especialmente si el concepto abarca las utilidades. Por otra parte, el valor agregado que incluye los costos de mano de obra reflejará la eficiencia o ineficiencia de ésta en proporción inversa. Además, el valor agregado parecerá alto si el precio del producto incluye materia prima nacional relativamente cara. Otro factor que conviene tener presente es que un producto con relativamente poco valor agregado puede exportarse en escala que signifique un ingreso importante de divisas para el país, aún después de deducir las que se gastan en la importación del producto intermedio. Por todos estos motivos no conviene adoptar como criterio único para la fijación de niveles de incentivos, el porcentaje de valor agregado al producto en el país.

Hasta ahora en este estudio se ha supuesto que las industrias de exportación son de capital privado. Conviene señalar, antes de pasar a otros aspectos de la preparación del programa de estímulos, que posiblemente

/algunas de

algunas de ellas se financien con fondos públicos, o mixtos. En algunos países las corporaciónes de fomento invierten an actividades productivas que pueden conducir a exportaciones. Aun cuando muchos de los servicios gubernamentales que se proporcionan a la industria privada pueden ser aprovechados también por las industrias del sector público, algunos de los estímulos (los fiscales y financieros por ejemplo) no son aplicables a este último sector.

4. El análisis de los costos y beneficios de los incentivos

Si un gobierno desea emplear sus recursos económicamente y evitar una carga tributaria indebida, deberá cuidarse de establecer más incentivos a la exportación de los necesarios. Estos tiene que ser suficientes para alcanzar los efectos deseados, pero al mismo tiempo no deben elevar los costos sociales fuera de proporción con los beneficios correspondientes.

Dos conceptos muy importantes que conviene tener en cuenta al estimar los costos y beneficios económicos y sociales de un proyecto de programa de incentivos para las exportaciones son los siguientes:

a) La meta principal de los incentivos es incrementar efectivamente las exportaciones del país, y no sólo aumentar el ingreso de los exportadores, y

b) Los incentivos no deben desviar recursos desde actividades que podrían tener más importancia económica para el país.

El estudio de los costos y beneficios de los incentivos debe examinar su relación con otras actividades y objetivos económicos, y en la práctica es inevitable que surjan ciertos conflictos entre diferentes objetivos económicos. Las metas económicas de un país generalmente incluyen la elevación de niveles de vida y el logro de una distribución más equitativa del ingreso. Subordinados a estos objetivos globales se encuentran las metas siguientes: pleno empleo, equilibrio de la balanza de pagos, aceleración del desarrollo de la industria pesada, desarrollo de las regiones atrasadas dentro del país, control de la inflación, incremento y diversificación de las exportaciones, mejoramiento de los servicios sociales para los agricultores y trabajadores, etc.

/Los conflictos

Los conflictos a los cuales se refiere el párrafo anterior pueden surgir entre la política que protege la producción nacional de materias primas y la política de expansión de las exportaciones de bienes que incorporan esas materias. Por otro lado, puede haber conflicto entre el deseo de alcanzar el empleo pleno y la meta de exportar bienes más elaborados y de tecnología más avanzada. Otros tendrán que ver con: a) políticas y programas para mejorar la distribución del ingreso que pueden no estar en armonía con la meta de incrementar la eficiencia de la producción y aumentar así las exportaciones, y b) la necesidad de invertir recursos importantes para el desarrollo de regiones del país que están relativamente atrasadas, cuando tales inversiones no significan, a corto y mediano plazo, un incremento correspondiente de las exportaciones del país. Finalmente, habrán conflictos entre lo que se desea alcanzar a corto, a mediano y a largo plazo. La tarea de armonización abarca el establecimiento de prioridades, con la subordinación de las metas de corto plazo a los fines y propósitos de largo plazo, y cuando sea inevitable, transacciones entre metas que reflejan exigencias inmediatas ineludibles.

En cuanto sea factible, conviene que el análisis de los costos y los beneficios de los incentivos propuestos se emprenda a base de estimaciones sobre productos determinados. No todos los elementos que entran en el análisis son cuantificables, ya que algunos son cualitativos, pero por lo menos conviene tratar de estimar su influjo aproximado en favor o en contra de los objetivos que se persiguen.

Entre los costos de los programas de incentivos se hallan los siguientes: a) ingresos que el fisco deja de percibir; b) nuevos costos administrativos que recaen en el gobierno; c) nuevas presiones inflacionarias que podrían generarse en la economía nacional por los desembolsos en materia de estímulos, y el efecto de esas presiones en los costos de producción, tanto para el mercado interno como para el externo; incremento de los precios de productos importados como resultado de una posible modificación en el tipo de cambio; d) costos para la comunidad nacional de cualquier empeoramiento de la distribución del ingreso que resulte de la

/aplicación de

aplicación de incentivos generales o específicos; e) desvío de recursos de otras industrias y reordenación de prioridades; f) posible escasez en el abastecimiento interno como resultado del incremento de las exportaciones; g) posibilidad que un país importador aplique medidas anti-dumping o derechos compensatorios si el incentivo se considera un subsidio según los reglamentos del GATT; h) cualquier otro costo para la comunidad en su conjunto, para el ingreso fiscal, o para un grupo productor o consumidor en particular dentro de la economía nacional.

Por otro lado, los beneficios incluyen: a) el incremento de la afluencia de divisas al país y el mejoramiento de la capacidad de importar; b) reducción de los costos de producción y de los precios en el mercado interno; c) incremento del empleo productivo de la mano de obra y de técnicas y capacidades latentes; d) mejoramiento de estas técnicas y capacidades, incluyendo las empresariales; e) efecto multiplicador de las exportaciones en la economía y frutos de cualquier efecto de ellas relacionado con la estructura vertical de la industria (backward and forward linkage); f) posibles cambios estructurales ventajosos dentro del sector industrial, resultantes de las exportaciones; g) diversificación prevista de productos y mercados de exportación; h) efecto en el flujo del capital extranjero y el progreso tecnológico dentro del sector industrial; i) cualquier otro beneficio para la comunidad, el ingreso fiscal o un grupo productor o consumidor dentro de la economía nacional.

5. La aplicación del programa de promoción de las exportaciones

Al redactar los reglamentos de la legislación sobre los incentivos para las exportaciones conviene tener en cuenta las trabas con que éstos pueden tropezar en la práctica, para lo cual tienen utilidad las consideraciones siguientes: a) el programa de incentivos no debe significar para el exportador una nueva carga de trámites; b) el programa, o su administración, debe prever algunas características especiales para poder tomar en cuenta las diferentes condiciones que afectan a los diversos exportadores. La

/provisión, en

provisión, en los reglamentos, de un mecanismo que permita el estudio adecuado de necesidades especiales evitaría una perniciosa rigidez; c) el marco institucional para el fomento de las exportaciones debe establecerse de manera que se eviten rivalidades entre dependencias gubernamentales, lo que pondría en peligro la eficacia de la administración de los incentivos; d) conviene prever que los nuevos incentivos sean conciliables con los compromisos contraídos en acuerdos comerciales internacionales, especialmente los relacionados con la integración económica y el libre comercio zonal; e) el régimen de incentivos debe concebirse y organizarse de modo que las posibles exigencias financieras posteriores no resulten en una reducción de los servicios o del monto de los estímulos fiscales, crediticios y otros que en conjunto constituyan el mínimo necesario para justificar la existencia de ese régimen y asegurarle resultados favorables; f) en la redacción de los reglamentos y las disposiciones conviene referirse a la lista de desincentivos que dificultan la exportación, que se presentó antes, para asegurarse de que todo lo que se está haciendo los eliminará o compensará en la medida necesaria; g) debe existir armonía entre el programa de promoción de las exportaciones y la política fiscal del país en general; h) aun cuando por un lado la continuidad del régimen es importante para mantener un ambiente de confianza mutua entre los exportadores y el gobierno y evitar los efectos desquiciadores de cambios bruscos, por otro lado hay que reconocer que existen distintas etapas en el proceso de exportación y que los exportadores posiblemente necesitarán un impulso mayor cuando comiencen a exportar uno o dos años después; es preciso lograr un equilibrio adecuado entre continuidad y flexibilidad; i) es posible que en la práctica surjan problemas a causa de falta de confianza entre los sectores público y privado. Una manera de cultivar tal confianza consistiría, como ya se ha señalado, en mantener la necesaria continuidad de las medidas adoptadas, y en establecer un mecanismo de consultas y de colaboración entre los dos sectores. En algunas etapas de la preparación del programa de incentivos (por ejemplo, cuando se consideran los problemas prácticos de aplicación y las salvaguardias necesarias para el funcionamiento efectivo del programa),

/es útil

es útil tomar en cuenta las opiniones de los exportadores de empresas pequeñas y medianas, así como de los exportadores nuevos y potenciales.

Aun cuando la política de incentivos para las exportaciones es un instrumento de largo plazo, conviene examinar periódicamente el funcionamiento del programa de incentivos e introducir las modificaciones que ese examen aconseje. Toda evaluación debe tratar de medir los efectos de la política en el desarrollo económico nacional en general, y no limitarse sólo a analizar lo que ha pasado con determinados productos.

Toda medida eficaz para fomentar las exportaciones deberá basarse en una cabal comprensión de la importancia de esta tarea, y en la firme voluntad de realizarla: es decir, debe crearse una conciencia exportadora.

Para que se comprenda plenamente la necesidad de aumentar y diversificar las exportaciones, el Presidente, los ministros de gobierno encargados de la economía, la industria, el comercio interior y exterior, el presidente del banco central y otros funcionarios deberían presentar el aumento de las exportaciones industriales como un gran objetivo nacional. De esta manera, la promoción de las exportaciones se convertiría en un aspecto esencial de la planificación del desarrollo económico, y se elaboraría una estrategia coordinada de exportación a largo, mediano y corto plazo. En los más altos niveles ejecutivos, regionales, industriales y en diversos niveles de trabajo deberían existir consejos gobierno-empresas que asesoraran en materia de programas y medidas gubernamentales para fomentar las exportaciones. Desde luego, los gobiernos tendrían que evaluar y reelaborar la política económica, industrial, fiscal, monetaria, de inversión nacional y extranjera, de comercio exterior, de integración regional y otras para reforzar coherentemente el aumento y la diversificación de las exportaciones.