

Reflexiones sobre el comercio entre México y los países socialistas

JUAN MANUEL OTERO*

Las relaciones económicas entre México y los países socialistas, específicamente las comerciales, por razones históricas, geográficas y políticas, no tienen raíces antiguas. Apenas en 1984 celebramos el sexagésimo aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas con la Unión Soviética. Con las demás naciones socialistas tales relaciones se iniciaron después de la segunda guerra mundial, y con la República Popular China tienen muy poco tiempo de haberse establecido formalmente,¹ esto si dejamos de considerar como tráfico comercial el de la legendaria Nao de China. A ese respecto, el autor visitó la República Popular China en mayo de 1952 para establecer relaciones comerciales.

Por varias razones, entre ellas la geográfica, el comercio exterior de México se efectúa en alrededor de 70% con nuestro vecino del norte con el que compartimos 3 000 kilómetros de frontera. El enorme poderío económico y político de ese país, sus inver-

siones y créditos atados, la fuerza económica de sus transnacionales y monopolios con sucursales y filiales establecidas en México ejercen gran dominio sobre el comercio internacional mexicano, tanto en las exportaciones como en las importaciones. Esta situación se agrava porque las exportaciones mexicanas a ese mercado, natural por su cercanía, se restringen de modo artificial por medio de medidas arancelarias y no arancelarias. Al mantenimiento de tal situación contribuye el fracaso de la política de sustitución de importaciones seguida hasta ahora, así como el hecho de que el esfuerzo desarrollado para diversificar hacia otros países el comercio exterior de México no ha sido exitoso. Razones de tipo político han influido para que el comercio de México con los países socialistas no haya aumentado en la proporción deseable, pues los posibles exportadores de productos mexicanos, así como los adquirentes potenciales de maquinaria, productos, plantas y equipos industriales de los países socialistas se resisten a efectuar operaciones por temor a ser incluidos en las "listas negras", ya sea de sus clientes habituales —las empresas estadounidenses con las que efectúan la gran mayoría de sus transacciones— ya sea del Gobierno de ese país.

Para fomentar y desarrollar sus relaciones económicas, la mayoría de los países socialistas constituyó el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Existen múltiples factores que contribuyen a que el comercio con los países socialistas —incluyendo a Cuba, China y Yugoslavia— no tenga la vitalidad e importancia que requiere la necesaria diversificación del comercio exterior de México. Al analizarlos encontramos, entre otros, los siguientes:

1) Falta de información en México de los productos, maquinaria, equipos, procesos, patentes, etc., que se producen en los países socialistas.

1. El autor alude a relaciones diplomáticas y comerciales con los gobiernos socialistas de esos países, establecidos con posterioridad al conflicto bélico. Sin embargo, ambos tipos de vínculos datan, en la mayoría de los casos, de mucho tiempo, como el propio autor señala respecto de la Nao de China. N. de la R.

* Director de Interchange Corporation de México, S.A. y ex-presidente de la Compañía Mexicana de Comercio Internacional, S. de R.L. Ponencia presentada en el Primer Coloquio sobre Relaciones Económicas entre México y los Países Socialistas, efectuado en la ciudad de México del 15 al 17 de octubre de 1984, con el patrocinio del Bancomext, el IMCE y la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. El título es de la Redacción.

2) Falta absoluta de información en México acerca de los posibles mercados para productos mexicanos en los países socialistas.

3) Ausencia total de información en los países socialistas sobre productos mexicanos que pueden adquirir en México.

4) Graves problemas de transportación, tanto para los productos mexicanos con destino a los países socialistas como para los que éstos exportan a México.

5) Lentitud en los trámites burocráticos y comerciales, así como dificultades en la comunicación.

6) Aparente falta de interés de los países socialistas por vender en el mercado mexicano, y de los industriales y exportadores mexicanos por vender en los países socialistas.

7) Falta de entendimiento y comprensión mutuos acerca de los diferentes sistemas industriales y comerciales que existen en los países socialistas y en México; rigidez burocrática para adaptarse a condiciones, situaciones y formas de trabajo que no son las acostumbradas.

Es evidente que en México no hay información, y que nadie se ha preocupado por que exista, sobre la producción industrial y los productos de los países socialistas. Por consiguiente, se desconoce qué puede adquirir México de ellos para, en su caso, sustituir ventajosamente lo que se importa de otros países con los que México tiene balanza deficitaria.

Un caso grave es la casi total falta de información técnica de los equipos industriales, maquinaria, plantas, máquinas-herramienta, procesos, patentes, instrumental, etc., de los países socialistas. Esta ausencia, especialmente en las universidades, institutos de enseñanza superior y técnicos, asociaciones y colegios de ingenieros y técnicos, etc., ocasiona que al proyectarse y diseñarse la ingeniería de detalle para las industrias, plantas y empresas industriales no se tomen en cuenta las grandes posibilidades y ventajas de adquirir en los países socialistas los equipos necesarios. Es indiscutible que los proyectistas y diseñadores de plantas industriales, etc. escogen los productos que los vendedores o agentes que las empresas distribuidoras o fabricantes les ofrecen en venta, y cuyas características conocen por haberlas visto en catálogos, folletos, boletines informativos, revistas y literatura técnica especializada. También los han visto en funcionamiento, o los han manejado personalmente en sus prácticas de talleres en las universidades, tecnológicos o escuelas de ingeniería. Por ello, desconocen o desconfían de los equipos, maquinarias, herramientas e instrumentos fabricados en los países socialistas, pues adquirieron su experiencia práctica en el manejo y uso de equipos fabricados en otros países.

El desconocimiento se refiere a casi toda la producción de los países socialistas; puede decirse, sin incurrir en exageración, que prácticamente toda la producción industrial de los países socialistas se ignora en México; las excepciones son tan pocas que confirman la regla general.

Lo anterior tiene tanta importancia que otros países ya lo comprendieron en su justo valor y han tomado medidas para promover la exportación a México de sus productos industriales, maquinaria y equipos, fomentando su uso desde las aulas de las escuelas técnicas y facultades de ingeniería. Así, vemos que la asociación

de fabricantes de máquinas-herramienta de Italia donó todo el equipo, maquinaria e instrumental del Centro Nacional de Enseñanza Técnica Industrial (CENETI); el Gobierno de la RFA donó todo el equipo, maquinaria e instrumental —incluyendo hasta mesas y sillas— del Instituto de Enseñanza Técnica México-Alemania; por su parte, el Gobierno de Francia, equipó y sostiene el Instituto Tecnológico Franco-Mexicano.

Actualmente se encuentra en construcción el Instituto de Enseñanza Tecnológica México-Japón, cuyo equipamiento corre a cargo del Gobierno japonés. Es evidente que a los gobiernos mencionados no les interesa el adiestramiento técnico ni la capacitación de los futuros ingenieros y técnicos mexicanos, en cuyas manos estará la industria mexicana en breve plazo. Lo que realmente les preocupa es vender en México sus equipos, maquinarias, patentes, procesos y plantas industriales. Y han encontrado que la mejor manera de lograrlo es acostumbrando a su uso a quienes deberán decidir lo que se compre y a quién, y lo que requerirán las nuevas industrias que se establezcan en México, o las que sustituyan a las actuales.

La falta de información es también el más grave obstáculo para la exportación de productos mexicanos a los países socialistas, en los que se desconoce la producción mexicana y en los que, por tanto, no hay interés por adquirir lo que no se sabe que existe. En México también se ignora la posible demanda que en esos países pueda haber por productos mexicanos, así como la potencialidad y características de sus mercados. La labor del IMCE en esta tarea se encuentra limitada, en mi opinión, por falta de medios y de facultades ejecutivas.

Otro problema cuya solución es vital para el desarrollo del comercio con los países socialistas es la ausencia de líneas de transporte directo, lo cual ocasiona inevitables transbordos en los que se pierde tiempo y control de las mercancías; éstas sufren demoras, daños y pérdidas que encarecen los seguros, complican las transacciones y dificultan su comercio y tráfico.

Es frecuente escuchar, de mexicanos y extranjeros, comentarios y opiniones condenatorias acerca de los industriales, los exportadores y las autoridades mexicanas, a quienes se les acusa, sin excepción, de ineptos, faltos de responsabilidad, inexpertos y poco conocedores de las reglas, costumbres y normas del comercio internacional, de sumamente lentos en contestar la correspondencia. Y se tacha a los trámites burocráticos de excesivos y demorados lo que, lógicamente, entorpece y dificulta el comercio internacional. Quiero suponer que todo esto pudo haber sido cierto en el pasado y que tales expresiones y comentarios tuvieron base; pero también es cierto que en la actualidad existe una real y auténtica mejoría; asimismo, hay la mejor intención de eliminar trabas, obstáculos y burocratismo.

Mi larga experiencia comercial con los países socialistas, China, Cuba y Yugoslavia incluidos, me permite opinar que sus trámites burocráticos, su tardanza en contestar o simplemente en acusar la recepción de cartas, cables, telex, etc., y en tomar decisiones, supera con creces la tradicional lentitud de que se acusa a los mexicanos. En algunas empresas industriales y de comercio exterior de países socialistas, es práctica común dejar pasar meses o años, para contestar una carta o tomar una decisión. Y esto sucede a pesar de la intervención y desesperación de los consejeros comerciales de sus embajadas en México. Lo anterior hace

patente la necesidad de que en los países socialistas exista un deseo claro, manifestado en hechos, de comerciar con México, y de que ello se traduzca en la agilización de trámites, la oportunidad en contestar la correspondencia y la mayor premura en tomar resoluciones y decisiones.

Para el caso de México, propongo la creación de un organismo con autoridad suficiente para actuar con rapidez y para seguir el trámite de exportaciones e importaciones vitales o importantes, allanar las dificultades y trabas que se presenten, e imponerse incluso a la burocracia, que parece ser el mayor obstáculo al que se enfrentan los países socialistas y México para comerciar entre sí. Empero, no todo es negativo en el panorama. Debe mencionarse, por ejemplo, la exitosa asociación entre México y Yugoslavia para fabricar en el primero máquinas-herramienta con tecnología del segundo, así como el desarrollo de la empresa *Strojimport*, establecida para la venta en México de las máquinas-herramienta checoslovacas y que ya en 1981 ocupó el lugar 423 entre las 500 mayores empresas del país, según la revista *Expansión*. Estos dos casos significativos demuestran, de manera palpable, que cuando hay un deseo verdadero de incrementar el comercio entre los países socialistas y México es posible lograrlo, a pesar de los múltiples obstáculos que pudieran encontrarse.

Una de las realidades del comercio internacional es la fuerte competencia entre los países productores para obtener una mayor porción del mercado. La lucha es dura y constante, y alcanza el triunfo quien ofrece al comprador ventajas en precio, cuando existe similitud en calidad, disponibilidad, etc. Además, una vez que se consigue la penetración a un mercado, es preciso incrementar las ventas y ampliar la variedad de productos que se suministran. Los industriales mexicanos, quienes aún no poseen interés en exportar sus productos, no se percatan de esta realidad. Así, vemos que el industrial mexicano típico, que gozó —y aún goza— de ilimitada protección, y está acostumbrado a un mercado cautivo en el que vende con altísimas utilidades todo lo que produce, vive sin temor a la competencia externa y sin tener que sujetarse a normas de calidad. Por ello se rehúsa a vender en el mercado internacional, pues para hacer frente a la competencia tendría que limitar sus utilidades a las normales del mercado mundial, de 10 a 25 por ciento como máximo, que no se comparan con las de 100 a 500 por ciento o más, que obtienen en el cautivo mercado interno. Lo anterior fundamenta mi opinión de que una situación similar existe en los países socialistas, la cual explicaría los elevados precios que frecuentemente asignan a productos que en el mercado mundial se pueden obtener más baratos.

Este hecho nos lleva a preguntarnos si los altos precios de los productos de los países del CAME son más elevados debido a que no son "reales" frente a la competencia mundial, en virtud de que la "estructura de precios" que rige en el mundo socialista es diferente a la de los países capitalistas. Asimismo, nos lleva, ineludiblemente, al problema de la "convertibilidad y transferibilidad del rubro", que posiblemente debe resolverse a fin de facilitar el comercio de esos países con México y el mundo. Por su parte, México también debe solucionar el problema de los altos precios que la industria paga por insumos controlados por monopolios y transnacionales.

Las grandes empresas de todo el mundo, en especial las que son propiedad del Estado, carecen de flexibilidad y de capacidad de adaptación. En algunos casos esta carencia se convierte en

orgullo y soberbia, pues consideran que es la otra parte la que debe ajustarse a sus costumbres, usos y dictados, reglamentos y disposiciones, las cuales se deben caracterizar por su rigidez e inalterabilidad. Esto hace que con suma frecuencia se desaprovechen oportunidades, se cierren las puertas y coyunturas favorables, se pierdan mercados o no se lleven a cabo transacciones importantes. En algunas ocasiones, puede superarse tal rigidez pero es difícil mejorar la imagen negativa y la mala fama en los tratos comerciales. La flexibilidad y capacidad de adaptación es cualidad *sine qua non* para negociar en condiciones difíciles o para obtener una mercancía escasa controlada por la competencia —o que tiene un mercado tradicional o establecido— ya que en estos casos se requiere negociar con talento y mejorar las condiciones que fijaron los competidores. Esto puede aplicarse con exactitud al caso de los minerales mexicanos por los que continuamente expresan interés compradores de los países socialistas, sin lograr hacer las respectivas compras. En efecto, ninguno de estos compradores ha tenido la suficiente flexibilidad y capacidad de adaptación para mejorar, o siquiera igualar, las condiciones de compra de los minerales mexicanos hechas por las fundiciones y refinerías de metales propiedad de transnacionales que operan en México. Todas las proposiciones que se han hecho a los compradores de los países socialistas han quedado sin respuesta; nunca se han recibido contraproposiciones o razones para no aceptar las ofertas mexicanas.

Dar solución a los puntos mencionados constituiría un gran impulso al comercio entre los países socialistas y México. Empero es evidente que esto no puede lograrse con la sola intención de los pocos exportadores e importadores que lo han intentado a lo largo de muchos años, con un elevado costo. Se requiere de un esfuerzo coordinado en el que deberán tomar parte tanto el Gobierno mexicano como los de los países socialistas, por medio de dependencias especializadas a las que se dinamice, se infunda entusiasmo y se dote de facultades; mejor aún, por medio de nuevos organismos que se establezcan y que cuenten con medios y autoridad suficientes para alcanzar tales fines. Para lograrlo, deberán complementarse las funciones de simple información y asesoría —que hasta ahora desempeñan los organismos de fomento al comercio exterior— con facultades ejecutivas y de gestión. La promoción activa requiere de un sistema informativo que comprenda la oferta de productos de los países socialistas, así como la mexicana, tanto de la disponible para exportar como de la que pueda producirse y exportarse a mercados crecientes no tradicionales, como los países socialistas.

Tal sistema informativo debería cubrir, cuando menos, los siguientes objetivos:

a) Información técnica: catálogos, folletos, publicaciones, y toda clase de información especializada de la producción de los países socialistas, preferentemente en español.

b) Envío de tal información a las asociaciones y colegios de profesionistas, técnicos e industriales, así como a las universidades, tecnológicos e institutos de enseñanza superior.

c) Obtener los medios necesarios para dar a conocer a los futuros técnicos e ingenieros las posibilidades y ventajas de adquirir en los países socialistas las máquinas-herramienta, equipos, plantas industriales, productos patentes y procesos. Para ello deberá dotarse a los talleres de prácticas y laboratorios del Instituto Politécnico Nacional y de los tecnológicos regionales, así como

a las universidades que impartan carreras técnicas, con los equipos, la maquinaria, etc., fabricados en los países socialistas.

d] Mantener estrecho contacto con las asociaciones de industriales, cámaras de industria, etc., así como con los organismos gubernamentales de promoción industrial y fomento, proponiéndoles la venta de plantas, equipos, maquinarias y patentes procedentes de los países socialistas, ya sea para las nuevas instalaciones industriales o para ampliaciones y modernizaciones.

e] Editar un boletín periódico de amplia difusión que contenga información comercial, técnica y científica de la producción, desarrollos e inventos de los países socialistas, que debe llegar a todos los posibles interesados. Tal como lo hace, por ejemplo, Austria con su publicación *Austria ofrece a México*.

f] Mejorar y ampliar la coordinación con el IMCE, para informarle a este instituto de necesidades, coyunturas favorables y oportunidades para la venta de productos mexicanos en los países socialistas.

g] Establecer y mantener estrecho contacto con las organizaciones de compra de los países socialistas, a fin de conocer mercados potenciales para los productos mexicanos, necesidades insatisfechas y coyunturas favorables para la exportación de productos y manufacturas mexicanas.

h] Intervenir de manera eficiente e inmediata para eliminar las trabas y dificultades en las transacciones internacionales y dar respuesta rápida a las comunicaciones.

i] Elaborar estudios económicos sobre las políticas de comercio de México y los países socialistas.

j] Constituir cuerpos de expertos asesores-promotores con suficiente autoridad, que atiendan cada operación de importación o exportación y la sigan hasta su fin, allanando obstáculos, salvando barreras y resolviendo problemas.

Considero que es absolutamente irracional seguir una política de comercio internacional basada en el desconocimiento de las realidades y en la aceptación de situaciones cuya razón de existencia no es válida. Por ejemplo, estimo que es una aberración comprar lingotes de aluminio en Estados Unidos, país con el que tenemos una balanza deficitaria y una dependencia comercial indeseable, en lugar de adquirirlos en Hungría o Yugoslavia, con los que nuestra balanza es favorable y que los ofrecen más barato. También creo que es irracional comprar maquinaria vieja y obsoleta para fabricar en México tractores agrícolas de la marca John Deere, cuando Yugoslavia ofreció establecer una fábrica completa, moderna y en inmejorables condiciones de crédito a largo plazo, para fabricar tractores modernos que utilizan los motores Perkins que ya se producen en México. Opino que es, cuando menos, ilógico importar transistores, circuitos integrados y componentes electrónicos de Japón o de Estados Unidos, cuando en Hungría, Rumania, Checoslovaquia y Alemania Democrática se producen de magnífica calidad y más baratos. Los técnicos estarán de acuerdo en que es antieconómico comprar aceros inoxidables en Japón o en Francia cuando los mayores productores de los componentes de estos aceros son los países socialistas. Asimismo, es una aberración económica vender algodón a Formosa y a Corea para que fabriquen pantalones y camisas que después exportan a los países socialistas. Solamente un necio puede estar de acuerdo en que se compren en Estados Unidos los equipos de perforación para pozos de gran profundidad que se fabrican

con patentes y tecnología soviética y que no se compren directamente a la Unión Soviética, en mejores condiciones de crédito a largo plazo; asimismo, que se adquieran plantas productos de fertilizantes con tecnología obsoleta y costosa, que además dañan la ecología, y no se haya contratado con Polonia la construcción, o cuando menos la tecnología respectiva, que no tiene este grave inconveniente.

Por otro lado, México no puede seguir ignorando la necesidad y conveniencia de exportar a mercados crecientes, estables y seguros. El de China, por ejemplo, mercado potencial con cerca de 1 000 millones de habitantes, no puede ni debe ser desaprovechado. Los países socialistas representan 40% del comercio mundial, pero el de México con ellos es insignificante. Para mejorar la economía nacional y para hacer frente a los desafíos, la industria mexicana debe conquistar nuevos mercados para sus productos, de tal manera que pueda reducir su dependencia del estadounidense.

La creación de un nuevo organismo de promoción se basa en que lo intentado hasta ahora no ha dado los resultados esperados y en que no se han cumplido los objetivos que se fijaron a la Comisión Mixta que se estableció en el convenio suscrito en 1975 por el CAME y México.

Tampoco se han obtenido los frutos esperados de los convenios comerciales firmados por México con varios de los países miembros del CAME, ni de los créditos concedidos por éstos en términos y condiciones muy liberales. Una prueba es el crédito de 30 millones de dólares concedido a México por Yugoslavia, que no se ha ejercido. Al estudiar esos convenios comerciales nos encontramos con que carecen de bases operativas prácticas y que su texto se refiere principalmente a consideraciones generales, en las que se expresan las mutuas voluntades en términos vagos y buenos deseos que no se llevan a la práctica por más beneficiosos que sean para los países firmantes. En 1973, en un estudio del Bancomext se sostiene entre otras cosas, que "se trata de documentos de carácter protocolario entre naciones animadas de intenciones de comerciar, pero no se precisa cuánto, dónde, cuándo y cómo se van a establecer los instrumentos necesarios para ello",² situación que no ha cambiado desde entonces.

Por las razones expuestas y por el hecho de que el comercio internacional es una actividad en la que existe infinidad de detalles, reglamentaciones, disposiciones, procesos, reglas, costumbres, usos, especificaciones y hasta una terminología propia, que no pueden abarcarse ni resolverse por medio de convenios, es por lo que propongo crear nuevos organismos o modificar los que existen, única solución viable para incrementar el intercambio comercial entre los países socialistas y México. Para que funcionen de modo eficiente tales organismos deberán participar los representantes de la industria y el comercio mexicanos, las dependencias relacionadas con el comercio internacional y con la producción industrial, así como los representantes comerciales de los países socialistas. Del mismo modo sería deseable que en los países socialistas se establezcan organismos similares, en los que se encuentren representadas las dependencias gubernamentales responsables de las diversas ramas industriales y del comercio exterior. □

2. Véase "México y los integrantes del Consejo de Ayuda Mutua Económica". en *Comercio Exterior*, vol. 23, núm. 9, México, septiembre de 1973, pp. 924-937.