

# El Comercio Anglomexicano

Por EDWARD J. FOULKES  
Corresponsal del Financial Times  
de Londres, en México

*Este artículo, escrito especialmente para nuestra revista por el corresponsal, residente en México, de uno de los más destacados diarios económicos europeos, presenta los puntos de vista sobre varios aspectos del intercambio anglomexicano, prevalecientes en Gran Bretaña. El intercambio de México con Gran Bretaña es todavía bastante limitado y el propósito del artículo es estimular la discusión sobre los posibles medios de su futura expansión.*

*El autor trata, entre otros, del problema del intercambio compensado y asevera que esta forma de comercio exterior no sirve bien a los intereses de nuestro país. Parece necesario aclarar de nuestra parte, como ya las autoridades mexicanas lo han hecho en muchas ocasiones, que la práctica del comercio compensado, introducida recientemente por México, no tiene por objeto ni desviar ni cambiar las tradicionales políticas comerciales del país. Como en el pasado, México defiende la tesis de que el comercio libre y multilateral es la mejor forma del comercio internacional. Nuestras recientes operaciones de comercio compensado con varios países, constituyen sólo una medida de emergencia y, por tanto, de carácter pasajero, tendiente a defender nuestros mercados contra competencias unilaterales, tal como en el caso de la venta de excedentes agrícolas norteamericanos. Cabe subrayar, además, que el volumen y el valor del comercio compensado de México, representan sólo una mínima porción de nuestro intercambio con el exterior y que se trata de exportaciones mexicanas de interés vital para la economía del país.*

LA indiferencia de los exportadores británicos ante las oportunidades deparadas por el mercado mexicano, ha sido muy criticada en las últimas semanas. Gran Bretaña ha participado sólo en un grado muy modesto del espectacular desarrollo del comercio de importación de México en los últimos siete años. Es verdad que los intereses exportadores de Estados Unidos y Canadá están bien atrincherados, pero algunos países de la Europa Occidental han obtenido considerable éxito en sus esfuerzos por expandir su comercio con México.

México no tiene control de cambios y goza tanto de una completa convertibilidad de su moneda como de arancel de una sola lista, que no extiende preferencias a país alguno. Las dificultades existentes y que desalientan al exportador extranjero son, por tanto, marginales, y surgen de dos principales fuentes, a saber: falta de información y la política proteccionista de México.

Cuando un exportador trata de estimar el esfuerzo que debe hacer en un país dado, debe tener primero una idea de la dimensión del mercado potencial para su producto. En el caso de México, esto es a menudo difícil. Si sus productos son identificados en la tarifa de importación, el exportador puede obtener una idea inmediata de las estadísticas de importación. Pero ninguna tarifa puede ser práctica si cataloga todo ren-

glón o aun amplios grupos de productos, por ejemplo, dentro de la denominación general de máquinas-herramientas que no identifica al artículo en particular y que no dice, por tanto, nada de renglones tales como tornos o cadenas de bicicleta, por ejemplo. Si las cifras de importación por productos, en todos los casos, no son disponibles, el exportador podría recurrir a otras fuentes estadísticas, como datos de producción. Pero en este caso puede ocurrir lo mismo, ya que también ellas registran amplias e importantes categorías y es muy difícil lograr los datos para renglones individuales, o aun cuando se obtienen para éstos, a menudo también son incompletos. Para tomar un ejemplo, las estadísticas oficiales para la producción de calzado que son conocidas, cubren sólo una fracción de la industria. Además, todavía no se han publicado estadísticas detalladas del censo industrial de 1950. Esto, desde luego, no es falta de la Dirección de Estadística, que es un admirable departamento que trabaja al límite total de su restringida capacidad. Pero cuando se habla de la ignorancia de los exportadores británicos acerca del mercado mexicano, debe reconocerse que tal ignorancia no es a veces falta del hombre de negocios extranjero.

El obstáculo que presenta la política proteccionista es mucho más serio. No es éste el lugar para discutir la sabiduría de la protección como tal. Sea ella buena

o mala en sí misma, todos los países la utilizan y no menos el Reino Unido. Pero, en general, se está de acuerdo en que la protección se aplica malamente cuando protege los intereses del productor a expensas de los del consumidor. Es natural que en un país como México, que está actualmente en un período de rápido desarrollo, la gente esté predispuesta a pensar desde el punto de vista de los productores, más bien que del de los consumidores. Algo similar ocurre en el Reino Unido, donde los trabajadores buscan mayores salarios como productores, solamente para quejarse después como consumidores de los más altos precios que se ven obligados a pagar.

Lo que ocurre en México puede describirse sencillamente. Una fábrica inicia la manufactura del producto X, comprendido dentro de un grupo de productos Y. Entonces, se imponen restricciones o altos derechos sobre todo el grupo Y y los consumidores mexicanos de productos de este grupo —similar pero no el mismo producto X— se encuentran en dificultades. Se puede, por ejemplo, necesitar una máquina diesel de un solo cilindro con enfriador de agua y no una de kerosena con enfriador de aire, que se hace en el país. O se puede necesitar una banda elástica adhesiva, que no se puede obtener porque las bandas no elásticas se están produciendo localmente y la protección se ha concedido contra toda clase de bandas adhesivas importadas.

La protección tiende también a producir monopolios, totales o parciales, en cuyo caso se tiende a proteger una producción teórica más bien que real. Se podría, por vía de ejemplo, preguntar cuántos productores de hule espuma hay en México, o qué manufactureros nacionales producen realmente barras de transmisión en relación con su capacidad para producir las. Las Cámaras Textiles han anotado recientemente, con mucho énfasis, que una cosa es producir maquinaria textil y otra, completamente distinta, producir maquinaria moderna eficiente necesaria para mantener la producción textil a la cabeza del desarrollo moderno. Tales dificultades no son ciertamente el resultado de una política deliberada, sino que son resultados incidentales de tal política. Tarde o temprano las anomalías son eliminadas, pero mientras tanto el consumidor se coloca ante una situación considerablemente inconveniente y el importador potencial se desalienta de entrar al mercado.

Las dificultades mencionadas arriba son menores. Cada año cientos de exportadores británicos visitan México y exploran un comercio atractivo y los hombres de negocios británicos, visitantes oficiales y semioficiales, son frecuentes aquí. Hay otro aspecto del cuadro que es menos satisfactorio. ¿Cuántos del grupo de la contraparte mexicana visitan el Reino Unido cada año? Muy pocos, en verdad. Hay, sin embargo, un mercado que vale la pena en el Reino Unido para muchos productos mexicanos, entre ellos, algodón, café, fibras duras y aceites esenciales. ¿Cuántos exportadores de estos productos han estado en Lon-

dres? Pocos, en verdad. ¿No podría ser posible encontrar ahí un mercado para el camarón, el tequila, los discos y multitud de otros artículos de excelente calidad que México produce? ¿Lo ha probado alguien alguna vez?

En cierta manera, la actitud que se adopta es la de que si un exportador extranjero desea vender en México, debe venir a México y vender, pero si las mercancías mexicanas deben venderse en el exterior ¡alguien, también, debe venir y comprarlas! Esta actitud se refleja en la preferencia que se está dando al comercio de trueque y compensación. Superficialmente, ésta es una forma simple de vender a otros, tomando la ventaja del deseo de estos otros para la venta. Tal forma de comercio es desalentadora y, a largo plazo, prueba desventajas. Aquel que compra en esas condiciones no es necesariamente el mejor cliente para las mercancías del vendedor; ni éste está, a su vez, necesariamente comprando las mejores mercancías en las mejores condiciones, puesto que se ve atado a comprar de la persona que está satisfecha de comprarle. Aun si el comercio es trilateral o tetralateral, todavía se está restringiendo en su posibilidad de comprar y vender en el mejor mercado posible. Es evidente que la forma más conveniente de comprar es en un mercado en el que muchos vendedores están en competencia; así como la forma más conveniente de vender es en una subasta en que existan muchos postores.

Un comercio de esta naturaleza tiene un efecto desalentador en los exportadores extranjeros. Aunque a la larga, la capacidad de un país para importar depende de su capacidad para exportar, el exportador extranjero de, por ejemplo, equipos de radio, está justificado cuando piensa que se le trata duramente cuando se le dice que sus ventas a México dependerán de su capacidad o de la de sus importadores para ayudar en la venta de otras mercancías. Seguramente, se podría decir, que ésta es realmente la tarea del exportador mexicano de estas mercancías. La importación de películas británicas en México se suspendió por algunos años debido a que se habían exhibido pocas películas mexicanas en Inglaterra. Pero el mercado en Inglaterra para películas mexicanas está abierto e irrestricto. Recientemente, una compañía británica exportadora de películas se comprometió a la distribución de cinco películas mexicanas en Gran Bretaña este año. ¿Cuántas películas mexicanas podrían haberse colocado en Gran Bretaña en los últimos años si los exportadores de ellas hubieran estudiado seriamente y visitado el mercado inglés?

El comercio entre México y Gran Bretaña es mucho menor de lo que debería ser; este comercio debiera incrementarse en ambas direcciones. Con este objetivo por delante, ninguna dificultad debería dejarse de eliminar. Ningún esfuerzo para aliviar la lamentable mutua ignorancia existente debería escatimarse, y ninguna crítica, aunque ésta sea errónea, debería dejar de considerarse.