

DESDE 1952 no se había tenido una oportunidad como la actual para hacer una revisión cuidadosa de nuestras relaciones comerciales con Inglaterra. En aquella fecha tuvo el Gobierno mexicano el honor de recibir una comisión comercial inglesa, presidida por el Brigadier Crossland, y aquí en este mismo Banco celebramos conversaciones de gran utilidad para nuestros dos países. Sin embargo, desde entonces a la fecha, después de un impulso inicial importante, no se ha podido acrecentar, con el vigor que demandan las circunstancias, el intercambio comercial anglo-mexicano.

El comercio entre México y la Gran Bretaña es fundamentalmente uno en el que compramos bienes de producción y vendemos, también, bienes de producción. Sin embargo, nuestras ventas son en su casi totalidad de materias primas y auxiliares, mientras que nuestras compras son principalmente de bienes de inversión, aunque se adquiere también buena cantidad de materias primas semielaboradas.

Nuestras ventas están constituidas en su mayor parte por plomo afinado, algodón y cinc afinado, seguidas por unos quince artículos más en cantidades muy reducidas, aunque las correspondientes al azufre demuestran una tendencia definitiva al crecimiento que, para los primeros nueve meses de 1957, hacían de este artículo el segundo en importancia de entre todas nuestras ventas.

Las importaciones, en cambio, son mucho más diversificadas y están constituidas por cerca de 70 artículos, de los que el más importante es el de las instalaciones de maquinaria, con cerca del 15% del total para 1956, seguido de tractores, refacciones de metal para maquinaria agrícola, hilo de algodón, etc.

Existe, como se verá más adelante, una muy apreciable complementación real y potencial entre la producción inglesa y la mexicana. Sin embargo, es curioso notar que Inglaterra ha estado perdiendo campo en México como abastecedor de los artículos que necesitamos, en relación con otros países, y que la posición del Reino Unido entre nuestros principales clientes también ha desmejorado.

En 1950 ocupó Inglaterra el segundo lugar como fuente de importaciones mexicanas, al igual que en 1951 y 1952. Sin embargo, en 1953 fue desplazada por Alemania y pasó así al tercer lugar. En los dos años siguientes ocurrió un nuevo desplazamiento, esta vez en favor del Canadá y en 1956 se repitió el fenómeno al haber sido el comercio de importación italiano superior al del Reino Unido. Gran Bretaña ocupa así, hoy en día, el quinto lugar entre las fuentes abastecedoras de México.

Aunque más oscilatoria, también se ha tenido una situación semejante en la posición de Inglaterra en nuestro comercio de exportación. En 1950 era el Reino Unido nuestro séptimo cliente en el mundo. Su posición fue mejorando y en 1954 ocupó el segundo lugar, después de los E.U.A.; sin embargo, desde entonces ha decaído gradualmente: en 1955 ocupaba el tercer lugar y en 1956 el cuarto, desplazado por Japón y Alemania.

Todo esto ha ocurrido a pesar de haberse registrado aumentos importantes en las cifras absolutas, tanto de importación como de exportación de 1952 a 1956. Tomando como base el total de importaciones del primero de esos años, se experimenta un aumento del 30.2% para 1956. Y en cuanto a las exportaciones, el aumento respectivo es de 151%.

El examen comparativo correspondiente a cada año parece indicar, al tomarse cada grupo económico por separado, que nuestro intercambio comercial con el Reino Unido pasa por un período de crisis. Más adelante trataremos de analizar en mayor detalle las razones de esta crisis. Por lo pronto,

Características del Comercio

- *Análisis del comercio entrado por el BANCO NACIC a la mesa redonda celebra*
- *Discurso de Sir David Eccles, Embajador de Gran Bretaña*
- *Nota adicional*

debe apuntarse que se trata de una modificación cualitativa de importancia en la conformación del intercambio mismo. Por ejemplo, nuestras importaciones de bienes de consumo decaen en cerca de un tercio durante estos cinco años, mientras que las de bienes de inversión pasan de una base de 100 en 1952 a una de 191.3 en 1956, y las importaciones de materias primas y auxiliares, necesarias para la creciente industria nacional, aumentan en más de 100%.

Por el lado de nuestras exportaciones, se experimenta un aumento muy marcado de nuestras ventas de bienes de consumo. Aquí se trata casi exclusivamente de alimentos y bebidas, que de una base de 100 en 1952 se multiplica el índice varias veces para alcanzar 237.6 en 1956.

Estas transformaciones no pueden menos que producir trastornos temporales, mientras no se sedimenten. Máximo cuando estos cambios han ocurrido simultáneamente con modificaciones estructurales de la economía, tanto de un país como del otro, y, tal vez, como efecto de las mismas. La debilidad relativa de nuestro comercio en los últimos cinco años obedece así a modificaciones que pueden augurar para el futuro un fortalecimiento decisivo del comercio entre nuestros dos países.

Por lo pronto estas transformaciones y reajustes aparecen también en la balanza comercial con Inglaterra tomada como un todo. Según nuestras estadísticas, de 1952 a 1956 se tuvo un saldo negativo para México sólo en el primero de estos años y éste ascendió a Dls. 7.4 millones. Las importaciones desde ese año han tendido a crecer en todos los subsiguientes, excepto en 1954. De Dls. 19.2 millones a que ascendiera en el primer período de la serie se ha pasado a Dls. 25 millones en 1956. Las exportaciones también han tendido a acrecentarse, aunque en forma mucho más variable. De Dls. 11.8 millones en 1952 se pasa a Dls. 21.3 en 1953, luego se asciende a una cima de Dls. 42.5 millones en 1954, desciende en 1955 a Dls. 30.9 millones y vuelve a descender en 1956 a Dls. 29.6 millones. A pesar de ésto, los saldos a partir de 1953 son ininterrumpidamente favorables aunque señalan profundas oscilaciones. 1953: Dls. 2 millones; 1954: Dls. 27.2 millones; 1955: Dls. 10.5 millones; 1956: Dls. 4.5 millones.

Las profundas oscilaciones de los totales de importación y las consiguientes de los saldos, vuelven a aparecer con mayor claridad, todavía, si se compara el total de nuestras im-

Y Problemas nglomexicano

in Bretaña y México, presen-
COMERCIO EXTERIOR, S. A.,
a 9 del presente mes.

inistro de Comercio de Gran

portaciones desde Inglaterra, como porcentaje del total de nuestras compras exteriores, con el porcentaje que representan nuestras exportaciones de materias primas a Inglaterra del total de las mismas. En 1952 fueron nuestras compras al Reino Unido 2.3% del total. En 1953 ascienden a 2.4% y en 1954 a 1.9%. En los dos años subsiguientes se repite el porcentaje de 2.3% y en los nueve primeros meses de 1957 constituyen el 2.6%. Se nota pues, aquí, una estabilidad relativa muy marcada.

En contraste, nuestras ventas de materias primas al Reino Unido que constituyeron 2.4% del total de nuestras exportaciones de este grupo económico en 1952, ascienden a 5.3% en 1953; a 10% en 1954; descienden entonces a 5.4% en 1955 y a 4.3% en 1956. Para los nueve primeros meses de 1957 el porcentaje correspondiente es de 4.6%.

Estas oscilaciones en las exportaciones de materias primas, comparadas con la estabilidad relativa de las importaciones, demuestran la falta de vigor relativo de nuestro intercambio comercial y es hacia su examen donde debemos dirigir nuestra atención.

II

Las oscilaciones referidas en las exportaciones de México a la Gran Bretaña obedecen fundamentalmente a la inestabilidad de la política de compra del Reino Unido de los tres principales artículos que vendemos a ese país: plomo afinado, cinc afinado y algodón. En el primero de éstos, por ejemplo, se pasa de Dls. 4.7 millones en 1952 a Dls. 29.8 millones en 1954, para descender luego a Dls. 14.8 millones al año siguiente, a Dls. 13.9 millones en 1956 y a Dls. 3.2 millones en los primeros nueve meses de 1957. En el caso del cinc, las cantidades son menores, y menores proporcionalmente, por lo tanto, las oscilaciones. Sin embargo, de Dls. 4.6 millones a que ascendían en 1952 se desciende a Dls. 1.8 millones en 1953, para volver a elevarse a Dls. 3.9 millones al año siguiente, a Dls. 4.5 millones en 1955, descender luego a Dls. 2.2 millones en 1956 y a Dls. 971 mil en los primeros nueve meses de 1957. El caso del algodón es semejante Dls. 773,227 en 1952; Dls. 3.6 millones en 1953; Dls. 1.8 millones en 1954; Dls. 5 millones en 1955; Dls. 7.6 millones en 1956 y Dls. 1.1 millones (9 meses de 1957). La historia se repite con el cobre electrolítico y el mercurio metálico, en mayor grado aun con el primero, pues

de Dls. 2.3 millones en 1954 y Dls. 1.2 millones que se vendieron a la Gran Bretaña en 1955, se pasó a cero en 1956 y 1957.

Claro está que México no pretendería, en principio, que su balanza comercial con cada país estuviera equilibrada perfecta y constantemente. Pero en el caso de México e Inglaterra sí se requiere una mayor regularización de las exportaciones por razones muy especiales que se explicarán más adelante.

Esta situación que se acaba de describir de manera muy panorámica y resumida nos plantea el marco dentro del cual debe enfocarse el estudio de nuestro intercambio comercial. Se trata fundamentalmente de distintos órdenes de problemas que, sin embargo, se encuentran entrelazados.

1.—En primer lugar, debemos considerar nuestras relaciones comerciales mutuas dentro de las nuevas tendencias comerciales que comienzan a apuntar en el mundo;

2.—Debe examinarse, como tantas veces se ha hecho ya, las características de las dos economías para buscar un empalme adecuado a tendencias mencionadas;

3.—Y, finalmente, deben estudiarse sus proyecciones.

Tendencias mundiales del comercio internacional

El comercio internacional en países en proceso de desarrollo y países industrializados ha pasado, como es bien sabido, por distintas etapas. La primera de éstas, es aquella en la que la nación económicamente más débil vende materias primas y la más fuerte le proporciona bienes manufacturados de consumo. Esta etapa, que se ha dado en llamar "colonial", desaparece rápidamente, en especial, desde la terminación de la segunda guerra mundial. Los países atrasados, casi sin excepción, se lanzan en busca de su desarrollo económico y, en consecuencia, tratan de intercambiar materias primas por bienes de inversión. Este tipo de comercio no siempre se consigue, desafortunadamente, pues requiere con frecuencia ajustes crediticios de importancia. Los estudios de la CEPAL nos han demostrado cómo en tiempos de declinación económica suelen descender más rápidamente los precios de las materias primas que los de los artículos manufacturados. En la actualidad, y aun antes que se presentara la actual tendencia a la recesión económica en E.U.A., nos veíamos frente a una especie de malsianismo de las materias primas, fueran éstas minerales o agrícolas. Y el resultado ha sido el descenso casi catastrófico de los precios de la mayoría de las producidas por la América Latina.

El tipo de intercambio, materias primas por bienes de inversión, resulta así cada vez menos adecuado para el desarrollo económico de los países de la periferia.

Hace dos años, inició la Unión Soviética y sus aliados una modalidad comercial cuya trascendencia comenzamos apenas a percibir. Esta consiste en introducir un tercer tipo de intercambio: bienes de inversión de este país, con créditos fáciles, a cambio, tanto de materias primas, como de los artículos manufacturados de las incipientes industrias de los países en proceso de desarrollo. Esta versión del comercio no ha llegado todavía al Continente Americano, pero sus efectos ahí donde se ha puesto en vigor son espectaculares. Los artículos manufacturados de los países de la periferia no han contado con más mercado que el nacional y esto por su incapacidad para abordar los mercados de las naciones industrializadas y aun para movilizarse hacia los de otros países en proceso de desarrollo. La razón de esto ha sido la imposibilidad de hacerle frente a la competencia de una producción más técnica en el primer caso y, en cuanto al segundo fenómeno, las enormes deficiencias de las vías de comunicación entre los países en proceso de desarrollo por haberse delineado dichas

vías, fundamentalmente en dirección centrípeta hacia los grandes centros industriales.

No le será posible a Occidente imitar en toda su extensión el esfuerzo comercial soviético, porque la distinta estructura políticoeconómica que impera en estos países no permite una movilidad de factores de producción semejante a aquella que impera en la U.R.S.S., por razón de la no existencia aquí de la propiedad privada de los bienes de producción. Sin embargo, hay ajustes importantes de política comercial que pueden ser implantados por las naciones industrializadas del mundo occidental para adecuar su comercio exterior a las necesidades, cada vez más apremiantes, de los países de la periferia, países que, en manera creciente, están determinados a salir de su atraso y su pobreza a cualquier costo.

Este es el escenario general dentro del cual deben examinarse las modalidades existentes del intercambio comercial de nuestros dos países con miras a ajustarlas lo más posible a los objetivos generales, por un lado, del esfuerzo de superación económica de México y, por el otro, del buen funcionamiento del magno engranaje industrial de la Gran Bretaña.

Características de las economías de nuestros dos países

Las economías de nuestros dos países poseen un grado muy apreciable de complementación, lo que hace aparentemente incomprensible el que sus relaciones comerciales no se hayan vigorizado progresivamente. Creemos que esto en realidad se ha debido a falta de esfuerzos sostenidos, tanto de una parte como de la otra.

Por parte de México, se ha descuidado el hacer gestiones y propaganda en el Reino Unido para la venta de nuestros productos. Nuestro comercio, aunque en expansión, se encuentra todavía habituado a moldes arcaicos de pasividad. Nos hemos acostumbrado a recibir misiones comerciales más que a mandarlas. Cuando criticamos a otros países por no configurar su esfuerzo comercial a nuestra conveniencia, nos olvidamos que el comercio requiere de dos partes y que nosotros, también, con mucha frecuencia, dejamos de esforzarnos por buscar clientes y satisfacer sus requerimientos.

En el caso de la Gran Bretaña en relación con México, es tal vez más excusable la falta de una política comercial integrada, dada la menor importancia individual que tiene México para el enorme comercio de ese país. Pero no es el caso ahora señalar deficiencias con fines de lamentación, sino más bien de encauzar una labor que corrija los defectos del pasado y nos permita beneficiarnos mutuamente con este intercambio.

Por cerca de un siglo han sido las importaciones mercantiles de la Gran Bretaña mayores que sus exportaciones. El signo desfavorable de su balanza comercial no había representado problema de trascendencia hasta la finalización de la segunda guerra mundial porque, como es bien sabido, dicho saldo se cubría con creces con los ingresos del renglón de invisibles y de movimientos de capital. Después de la contienda última esta situación cambió y así lo han comprendido muy claramente las autoridades comerciales del Reino Unido, cuyos esfuerzos en este campo son verdaderamente extraordinarios. En 1938, las exportaciones mercantiles inglesas alcanzaban para pagar solamente el 63.8% de las importaciones (FOB). En cambio, en 1954, sus ventas cubrían el 93.6% de sus compras. Los totales absolutos demuestran aumentos no menos impresionantes. De Dls. 4.2 mil millones en 1936 a Dls. 10.2 mil millones en 1955 para las importaciones; y para las exportaciones, de Dls. 2.5 mil millones a Dls. 8.5 mil millones, respectivamente. Esto nos revela la magnitud del esfuerzo comercial británico que no sólo ha multiplicado varias veces los totales, tanto de sus compras como de sus ventas, sino que ha logrado simultáneamente realizar transformaciones estructurales de envergadura suficiente y para reorganizar su intercambio exterior a la luz de las tendencias mundiales apuntadas anteriormente, junto con el aumento de la densidad económica y volumen de sus ventas para hacer decrecer el déficit comercial del país. Así aumentaron en 39% las exportaciones inglesas de bienes de capital y de metales no ferrosos de 1955 a 1956, a pesar que el porcentaje de aumento del total de ventas fue de sólo 9% entre un año y otro.

Sin embargo, el examen de las cifras mundiales de comercio y de la participación de cada país demuestra que la primera parte del esfuerzo británico ha sido relativamente

menos exitoso que la segunda. Las exportaciones del Reino Unido se expandieron en 1956 sobre los totales del año anterior, pero no lograron mantenerse al nivel de la expansión de la demanda mundial y volvió a decaer la participación del Reino Unido en el intercambio internacional de artículos manufacturados. Esta situación nos indica que, aun con los éxitos obtenidos en el comercio británico de artículos de ingeniería, sus exportaciones de estos productos no han crecido paralelamente con la necesidad que de ellos tienen los países que están dispuestos y son capaces de comerciar con Inglaterra. Entre éstos, se encuentra México.

La razón de este estado de cosas debe ser tema fundamental del estudio que ahora emprendemos ya que, bajo condiciones adecuadas, México podría multiplicar fácilmente sus compras de bienes de inversión ingleses, pues sus necesidades en este campo son inmensas. A nuestra manera de ver, esto no ha ocurrido por dos razones fundamentales: porque las compras inglesas de artículos mexicanos, especialmente materias primas, no alcanzan niveles adecuados y porque ellas no mantienen la estabilidad necesaria para ser intercambiadas por bienes de inversión, artículos estos últimos que por amortizarse a largo plazo necesitan de la seguridad de una corriente comercial poco oscilatoria.

En cuanto a los niveles de las compras británicas no puede argumentarse que las necesidades inglesas varíen extraordinariamente. Lo que ocurre es que Inglaterra compra gran parte de estos artículos en mercados como el de E.U.A. que, además, no pueden absorber, de manera comparable a México, los bienes de inversión de fabricación británica. Y en cuanto a la inestabilidad de las compras, deben existir escollos de tipo institucional o de planificación que pueden sólo subsanarse con contratos a plazos mayores.

Tomemos para comenzar el análisis somero de algunas de las compras de materias primas que hace Inglaterra a E.U.A., país con el que tradicionalmente tiene la Gran Bretaña un déficit de balanza comercial, que se ha acentuado muy apreciablemente a partir de la guerra mundial última. El comercio del Reino Unido con E.U.A. arroja déficit comerciales crecientes para el primero de estos países. En 1953 ascendió éste a Dls. 229 millones y en 1954 a Dls. 345 millones. Claro está que existen compensaciones a través de corrientes triangulares de intercambio; pero, sin embargo, éstas no pueden resultar suficientes por el déficit crónico de dólares que sufre Inglaterra en sus reservas, que deben ser protegidas constantemente con esmero y severidad.

Estamos seguros que los brillantes economistas con que cuenta la Gran Bretaña han analizado de sobra este problema. En el fondo se trata, por supuesto, de falta de compras suficientes desde E.U.A. Estas faltas obedecerán, en gran parte, a las consabidas barreras arancelarias estadounidenses, pero no podemos evitar la sospecha de que se trata también de una discrepancia fundamental entre el tipo de comercio que requiere intercambio angloamericano por un lado y, por el otro, el que requiere el intercambio de Inglaterra con entidades de la Comunidad Británica en proceso de desarrollo y con la mayor parte del resto del mundo. Esta discrepancia obstaculiza la estructuración comercial británica que hacen necesaria las tendencias comerciales del mundo, apuntadas antes. Las regiones de la Comunidad Británica, en proceso de desarrollo, así como la mayor parte de los países de Asia y América Latina, necesitan bienes de inversión a cambio de materias primas y artículos semielaborados. La economía estadounidense, en contraste, está en capacidad de abastecerse prácticamente de todos los bienes de inversión que necesite.

A pesar de esto, tenemos que del total de las importaciones de algodón de Inglaterra en 1955, total que ascendió a Dls. 276.7 millones, Dls. 74 millones provinieron de E.U.A. y sólo Dls. 9.6 millones de México. Sus importaciones de azufre desde E.U.A. ascendieron en ese mismo año a Dls. 14 millones, pero a México le correspondieron sólo Dls. 1.3 millones. De cobre compró el Reino Unido Dls. 373.7 millones en ese mismo año; Dls. 26.2 millones provinieron de E.U.A. y sólo Dls. 1.2 millones de México. El caso del cinc es también semejante: de un total de Dls. 43.2 millones importados, Dls. 2.4 se adquirieron en E.U.A. y de México sólo Dls. 436 mil, según Commodity Trade Statistics, y Dls. 971 mil, según nuestras estadísticas. De cueros crudos adquirió la Gran Bretaña en el exterior Dls. 64.9 millones en ese mismo año, pero de México no importó nada. De carne enlatada importó

Gran Bretaña Dls. 181.6 millones; de E.U.A. adquirió Dls. 3.3 millones y México no está listado.

Este análisis, renglón por renglón, podría ampliarse considerablemente, no sólo efectuando una comparación de las importaciones inglesas desde E.U.A. que podrían suplirse fácilmente desde México, sino también haciendo paralelismos de las compras inglesas en otros países fuera del Imperio con menos capacidad para absorber bienes de inversión británicos. Como ejemplo está el caso de la carne enlatada de la que se compró al Paraguay Dls. 15.2 millones y a Uruguay Dls. 33.9 millones, sin que figurara México en la lista de proveedores. También puede incluirse el caso ya citado del cobre, del que se compraron Dls. 52.6 millones a Chile y Dls. 6.8 millones a Perú, frente a la ya mencionada cantidad de Dls. 1.2 millones a México, etc.

No es el caso por ahora proseguir con la enumeración. Los ejemplos que se acaban de dar sirven para señalar ese hecho fundamental que no debemos perder de vista y es que el saneamiento progresivo del comercio británico, en lo que a México se refiere, debe tener en cuenta siempre los conceptos de desarrollo económico que animan a nuestro Gobierno, conceptos compartidos por la mayor parte del mundo. Y es así como la voz de estos países debería ser escuchada en la estructuración de la política comercial británica: *bienes de inversión a cambio de materias primas y artículos semielaborados.*

Proyecciones

El comercio entre México y la Gran Bretaña es susceptible de una grande y vigorosa expansión, pero ofrece problemas técnicos de trascendencia.

Asentado el principio de que crecen fuertemente las exportaciones de bienes de inversión de la Gran Bretaña y de que México desearía aumentar sus compras de esta categoría de artículos de manera muy radical, queda entonces por resolverse el problema del pago de estas compras. Es decir, que no hay dificultad apreciable alguna en planear estos aumentos. Los problemas surgen en acrecentar nuestras ventas a ese país a niveles suficientes que eleven fundamentalmente nuestra capacidad para importar y en reducir las oscilaciones de nuestras ventas, en el mayor grado posible, para garantizarnos cierta holgura en planear compras a plazos más extensos. Nuestras compras desde el Reino Unido serían fundamentalmente de bienes de inversión, artículos que se amortizan a largo plazo y que México no querría adquirir si ha de arriesgar reservas, sin garantizar simultáneamente el ingreso de las divisas correspondientes a sus ventas.

El comercio exterior de la Gran Bretaña es creciente. Ciertamente es que gran parte de él se ve comprometido dentro del área de la libra esterlina; que gran parte también de sus inversiones tiene que seguir cauces predeterminados por la política de la Comunidad y por otras razones. Sin embargo, es nuestra opinión que puede explorarse venturosamente la posibilidad de re canalizar buena cantidad de las importaciones británicas desde áreas que no consumen bienes de inversión ingleses como los consumiría México. Es decir, que en manera muy apreciable, el acrecentamiento de nuestro intercambio comercial dependerá de cambios importantes en la política comercial británica, en especial en lo que concierne a su comercio con los Estados Unidos que, en lo que a abastecimiento de materias primas se refiere, surge como un competidor de México, de primera magnitud. En otras palabras, que la orientación del comercio exterior británico debería tener más en cuenta, para determinar las compras que efectuase, tanto de materias primas como de algunos productos semielaborados, la capacidad de absorción de bienes de inversión de la nación vendedora. Sólo de esta manera y pensando en términos de contratos a mayor plazo, podría México acrecentar sustancialmente la adquisición desde el Reino Unido de los bienes que requiere su desarrollo económico.

Fuera de esta re canalización de corrientes comerciales, que implica necesariamente reajustes difíciles y a veces hasta penosos, puede pensarse, con cierta audacia, en el activamiento, con ayuda inglesa, de algunos sectores económicos de México que crearían prácticamente nuevos elementos de intercambio y, por lo tanto, acrecentarían nuestra capacidad para importar los bienes de inversión ingleses, que tanto necesitamos. Se trata fundamentalmente del petróleo y la navegación, entre otros.

El mundo, y en especial América Latina, vive en estos momentos tiempos de gran dinamía y fluidez. Por un lado, consideraciones estratégicas globales hace aconsejable a las naciones europeas exportadoras de bienes de inversión, diversificar sus fuentes de abastecimiento de combustible, de otras materias primas y de aquellos artículos elaborados, principalmente alimenticios, que importan. Y, por otro lado, el desarrollo económico de México y de la América Latina en general, clama por un afianzamiento de las comunicaciones marítimas con los grandes centros industriales del mundo y entre la América Latina misma, con miras a ir sentando, en este último caso, la infraestructura que permita más adelante intensificar el comercio interlatinoamericano y, en un futuro ya más lejano, hasta la integración económica de nuestros países.

La industria petrolera mexicana ha alcanzado desde la nacionalización, extraordinarios progresos que revelan eloquentemente sus cifras siempre crecientes de producción. De 1938 a la fecha, hemos logrado más que duplicar la extracción del combustible de nuestro subsuelo. México es prácticamente autosuficiente en petróleo y su disponibilidad y bajos precios dentro del mercado nacional han servido de estímulo fundamental al proceso de industrialización, que ya nos permite colocarnos entre las naciones de industrialización intermedia en el mundo.

El desarrollo de nuestra industria petrolera ha tropezado, sin embargo, con poderosos escollos exteriores. El fundamental de ellos ha sido la práctica imposibilidad de conseguir financiamiento exterior, a largo plazo, para la adquisición de equipo, consumidor de divisas, que se requiere importar. En un principio, estos escollos obedecieron a consignas de parte de países perjudicados por la expropiación. Luego, a las escaseces de equipo resultante de la contienda mundial. Y, finalmente, a la política seguida por las grandes potencias industriales al efecto de negar financiamiento gubernamental para actividades que pudieran conseguirlo adecuadamente, a criterio de ellas, del mercado privado.

Creemos que la primera razón derivada de las represalias por la nacionalización, ha dejado o debe dejar de tener vigencia. La justificación de la nacionalización del petróleo en México es algo que hoy en día no se discute y ha podido comprenderse plenamente en el exterior. Además, cualquier motivo de resentimiento que pudiera subsistir debería de haber desaparecido ya, en vista del acercamiento amistoso posterior surgido del pago de compensaciones y de una guerra mundial en la que, proporciones guardadas, por supuesto, hemos sido compañeros de armas.

En cuanto al segundo escollo, la escasez de equipo, ha desaparecido desde hace muchos años, al normalizarse la producción en cada uno de los países afectados por la guerra.

El tercer escollo, el de la tesis de negar financiamiento a largo plazo y, por lo tanto, el equipo que se obtendría con el mismo, por estimarse que la empresa privada estaría en posición de proporcionarlo adecuadamente, es el único obstáculo que subsiste. Aquí debe apuntarse la necesidad de aceptar la realidad institucional mexicana. La nacionalización del petróleo en México está consagrada por la Constitución de nuestro país y no es lógico, ni equitativo, ni amistoso, pensar que deba reformarse nuestra Carta Fundamental, en contra de la voluntad general del país, para permitir un tipo de actividad que hemos podido impulsar en el interior con nuestras propias instituciones y personal. A México le conviene la ayuda exterior para fortalecer su industria petrolera, principalmente para mejorar sus relaciones de intercambio comercial a través de la exportación de artículos elaborados y semielaborados de este recurso natural. Inglaterra, por otro lado, está consciente de la conveniencia de diversificar esta fuente de abastecimiento, máxime cuando el acrecentamiento de sus compras desde México redundaría inmediatamente en el aumento de sus ventas a este país y de sus ventas de aquellos renglones en los que más conviene al Reino Unido aumentar su capacidad de exportar. A este respecto no debemos olvidar la tercera etapa del intercambio comercial que se discutió más arriba y los rumores de que el Brasil y la Argentina, países que se encuentran en situación semejante a México, se ven orillados a considerar la posibilidad de concertar convenios con la Unión Soviética para desarrollar sus recursos petroleros a través de instituciones estatales para ahorrarse la sangría de divisas, que les impone una tesis absurda.

En una transacción como la que argumentamos, no puede alegarse ya, al igual que antes, que el esfuerzo financiero inherente en el préstamo para financiar la adquisición de equipo petrolero, resultaría menos ganancioso que si se dedicara el mismo a una inversión directa, de ser ésta factible. Los nuevos contratos firmados entre Italia e Irán y entre la Arabia Saudita y el Japón, que le conceden a la nación huésped alrededor del 65% de las ganancias, merman muy apreciablemente el margen de utilidades del capital invertido de manera directa. Y, además, no debe olvidarse que se trata de inversiones en terrenos relativamente vírgenes, es decir, donde existen riesgos iniciales muy apreciables y esfuerzos iniciales también enormes en el acondicionamiento de las áreas por explotarse. En México el acondicionamiento de las zonas petroleras es insignificante, comparado con el de los desiertos de Arabia Saudita y de las regiones circundantes del Golfo Pérsico. Los riesgos son también muy reducidos, pues se trata en gran parte, sencillamente de intensificar zonas de riqueza comprobada por explotaciones iniciales.

Por todas estas razones, queremos sugerir la conveniencia de que se estudie la posibilidad de otorgar financiamiento inglés para la compra de equipo de explotación petrolera necesario al país para la industria petrolera de México. Naturalmente no planteamos sino la conveniencia de examinar el problema, porque toca a las autoridades de Petróleos Mexicanos, que es la institución oficial que maneja la industria petrolera del país, resolver en principio, inclusive, si se debe o no hacer algún esfuerzo en el sentido indicado.

El desarrollo de nuestra navegación constituye una nueva frontera económica de México. Inglaterra ha sabido participar y prestar su ayuda decisiva en momentos históricos trascendentales de la América Latina. No es necesario aquí recordar el apoyo decidido que dio el Reino Unido a la guerra de independencia de nuestros hermanos del sur. Hoy en día, trata México, en lo particular, de desarrollar una marina mercante, marina que no es sólo imprescindible para la mayor movilidad y diversificación geográfica de nuestro co-

mercio exterior, sino que es también fuerza importante en sentar la infraestructura de un posible mercado común latinoamericano. Es nuestra opinión que sólo este esfuerzo puede fácilmente asegurar un elevado nivel de compras de México desde Inglaterra, durante muchos años futuros.

La capacidad de producción naviera en el Reino Unido se ha expandido muy apreciablemente en los últimos años, tanto así, que causa inquietudes en ese país una posible sobreexpansión. México brindaría la oportunidad de utilizar parte de esta capacidad productiva. La misión comercial británica de 1952 señaló, a través de uno de sus voceros, el señor Tiarks, la buena voluntad de las autoridades comerciales británicas para fomentar empresas industriales conjuntas anglomexicanas. Querriamos saber si estas "joint-ventures" siguen siendo todavía fórmula aceptable al Gobierno británico y si serían aplicables también al desarrollo de una marina mercante mexicana.

En resumen, nosotros vemos como muy prometedoras las posibilidades de acrecentar el intercambio comercial entre Inglaterra y México. Pero esto requiere el acrecentamiento de las compras desde el Reino Unido y su estabilización dinámica. Este acrecentamiento puede llevarse a cabo recalculando el abastecimiento de muchas materias primas desde países con saldo comercial deficitario para Inglaterra hacia aquellos con capacidad casi ilimitada de absorber bienes de inversión ingleses, que es el caso de México. También, aumentando, a través de préstamos para la adquisición de equipo desde Inglaterra, la producción y posterior exportación de combustibles desde nuestro país al Reino Unido. Mejoradas nuestras relaciones de intercambio, acrecentando las exportaciones de productos derivados del petróleo, podemos entonces pensar en numerosos nuevos renglones de importación desde Gran Bretaña, el más importante de los cuales sería la adquisición de naves y otro equipo marino desde el Reino Unido, preferiblemente a través de empresas conjuntas que nos permitieran también hacer uso de la inagotable ayuda técnica que en este campo puede prestarnos la Gran Bretaña.

Discurso del muy Honorable Sir David Eccles K. C. V. O.

MIS felicitaciones. Creo que este notable documento, si se me permite la afirmación, justifica mi visita aquí aun si nada más ocurriera durante mi estancia. Admiro mucho el cuidado y el trabajo que debe habersele dedicado a este serio estudio del Comercio Anglo-Mexicano. Estoy seguro de que cuando haya tenido tiempo de releer todo nuevamente y de pensar sobre todo lo dicho con más cuidado, habrán muchos puntos que se me han escapado pero que buscaremos.

Yo no sé si ustedes tienen la intención de publicar este excelente estudio, pero si esto es así, espero que se me permitirá llamar la atención a una equivocación muy importante, porque no querría verlo publicado sin esta corrección. El problema se refiere a las estadísticas del estudio. Compramos la mayor parte del algodón —del algodón mexicano— a través de E.U.A. y las cifras de nuestro estudio no representan verdaderamente el monto de nuestras compras. En consecuencia, me he tomado el trabajo de traer conmigo las cifras exactas de nuestras compras de la fibra, en compras directas y en compras indirectas a través de E.U.A.

Si ustedes me permiten, examinemos el cuadro intitulado "Bienes de Producción". Aquí pueden notarse cifras en miles de dólares para el algodón. Deseo tomar solamente la última cifra —1957— de Dls. 1.1 millones. De hecho, adquirimos 138 mil pacas a un costo de Dls. 22 millones. En vuestras ci-

fras tenemos sólo 1 millón cuando en realidad, gastamos Dls. 22 millones en algodón mexicano en 1957. Si ustedes quisieran los totales de otros años, por ejemplo, 1953-54, el monto de las compras directas fue de 15 mil pacas y de las compras efectuadas a través de Nueva York de 121 mil pacas. En 1954-55, adquirimos 45 mil pacas directamente y 182 mil indirectamente; en 1956-57, se compraron 105 mil pacas de algodón mexicano en Nueva York. Deseo solamente afirmar que si bien parece que nuestras compras desde México son relativamente pequeñas, en realidad son mucho mayores de lo que podrían aparecer a juzgar por estas cifras. Todos nosotros queremos expandir nuestro comercio, por supuesto, pero según las cifras proporcionadas desde Londres tanto por la Junta de Comercio como por el Banco de Inglaterra, el comercio anglo-mexicano está mucho más equilibrado de lo que parece, debido a lo que les pagamos a ustedes a través de Nueva York. La cantidad de compras de algodón mexicano hechas por E.U.A. resultan así correspondientemente exageradas. Creo que, tal vez, algo debería hacerse para acrecentar las ventas directas de México a Gran Bretaña y, algo posiblemente pueda hacerse en este sentido. Sin embargo, no deseo hablar de estadística. Hay cosas mucho más importantes como tema de conversación.

Creo que concordamos con ustedes en el análisis lleno de simpatía que han hecho de la situación británica en vuestro estudio. Es por supuesto cierto que desde la guerra, mi país

no solamente ha tenido que curar las heridas de la contienda, sino también que hemos tenido clientes en la Comunidad y en otras partes, que finalizaron las hostilidades con existencias agotadas y equipos desgastados, pero con amplios depósitos en los bancos de Londres. Estos países no habían podido comprar artículos británicos durante la guerra en compensación por nuestras compras a ellos y en consecuencia, vinieron a nosotros con solicitudes de ayuda y con el dinero necesario para pagarla.

Yo concuerdo completamente con la afirmación hecha por el Lic. Zevada de que hemos tenido un período durante el cual han sido muy reducidas las posibilidades de expandir el comercio. Este período ha terminado, y es por esta misma razón que me encuentro aquí. Esta es la primera vez desde la guerra que la Gran Bretaña se halla en una posición de considerar la expansión de su comercio con otros países. Esto habría sido una pérdida de tiempo hace dos años, cuando no nos encontrábamos en posición tan ventajosa como ahora.

Quisiera decir unas cuantas palabras acerca de la situación mundial que sirve de marco a estas discusiones. Comprendo perfectamente las dificultades de los productores por razón de la declinación de los precios de algunos artículos. Este es un tema sobre el cual hemos tenido largos e interesantes debates en el seno del GATT en Ginebra. Había presentes ahí treinta y siete naciones, muchas de las cuales son productoras de materias primas y todas ellas llegaron a la misma conclusión aún cuando ésta no se expresó tan bien como en nuestro estudio. Creo que debemos aceptar que el nivel de los precios de los artículos por razón de la guerra de Corea y otras cosas tales como las compras estratégicas de E.U.A. fueron demasiado elevados para poder perdurar. Yo trabajé en la industria metalúrgica de Inglaterra en mi juventud. En aquel entonces, creíamos que con comprar plomo a £ 20 la tonelada para venderlo a £ 22, nos iba muy bien. En una ocasión el plomo se elevó a 170; ahora, ha regresado a un nivel de 70 a 80. La misma tendencia se aplica al cobre, al cinc y a otros artículos. Los precios de las materias primas hoy en día son más altos comparados con los de la preguerra, que los precios de los artículos manufacturados. Esto lo hemos estudiado nosotros con sumo cuidado, precisamente porque importamos grandes cantidades. El tema de los precios nos es fundamental por la gran escala de nuestras importaciones. Australia, Rhodesia, etc., nos hablan siempre del cobre. Los metales que podemos comprar desde México se venden libremente en los mercados del Reino Unido. Nosotros no tenemos contratos que fijen el volumen de compras ni acuerdos exclusivos con nadie. Cualquiera puede exportar a Gran Bretaña si el precio es satisfactorio. Y sería contrario a la política de mi Gobierno el pretender interferir con el mercado libre. Nuestros comerciantes están en libertad de comprar donde quiera que encuentren el precio más barato.

Hay perspectivas en vuestro estudio que indican que debemos ponerle cuota a ciertos artículos y otorgarle dicha cuota a países tales como Australia, Rhodesia o México y ninguna a E.U.A. Esto es muy fácil de decir, pero Gran Bretaña y E.U.A. deben mantenerse unidos para defender al mundo libre y esto es en interés de todos. Hemos firmado acuerdos internacionales y bajo ellos no podemos imponer cuotas salvo por razones de balanza de pagos. El autor de esta manera no sólo nos forzaría a romper nuestras obligaciones internacionales sino que creo que no estaría de acuerdo con los verdaderos intereses del mundo libre. El interés del mundo libre es expandir el comercio y enriquecernos todos conjuntamente. Estoy de acuerdo en que la balanza comercial entre la Gran Bretaña y E.U.A. es muy favorable a este último país. En efecto, es aún peor de lo descrito en vuestro estudio. Hemos hablado considerablemente sobre este punto. Por otro lado, ellos importan mucho más del resto del área esterlina y es tradicional que el Reino Unido adquiera dólares ganados, por ejemplo, por Australia o Africa y con esos dólares pague sus compras en E.U.A. Ellos, por otro lado, usan las libras esterlinas que han recibido para comprar en el Reino Unido. Estoy en la obligación de decirles que no veo perspectivas de discriminación contra país alguno.

Por otro lado, creo que hay algo bastante importante que podríamos hacer, porque coincidimos enteramente con vuestro enfoque optimista y prudente de la economía. No es necesario que yo afirme que también deseamos una expansión de nuestro comercio. Hacemos esfuerzos en la actualidad en favor de un Área de Libre Comercio en Europa, en la que no haya aranceles que graven los artículos industriales entre el Reino Unido y Europa Occidental. Similaramente, nos gustaría tener

una mayor participación en el mercado mexicano y esta es la razón que me ha traído aquí.

Permítaseme analizar algunos de los puntos de vuestro estudio. Yo no puedo ofrecer nada definido, respecto a cuotas o convenios de exclusividad, porque no podemos eliminar las compras que hacemos en E.U.A. y en otros países —el gobierno británico no puede tomar medidas de este tipo contra nadie porque somos esencialmente una nación manufacturera y no podemos asumir riesgos en la compra de materias primas que puedan aumentar nuestros gastos— pero esto no significa que no haya otras maneras de acrecentar nuestro intercambio. Hay una o dos soluciones respecto a vuestras materias primas, que permitirían aumentar nuestras compras. Acerca del algodón, por ejemplo, creo que debe haber una manera de venderlo directamente desde México en vez de hacerlo a través de Nueva York. Los reembarques son muy costosos y, por supuesto, el algodón tiene un mercado sumamente competitivo. La fibra se produce en casi todas partes del mundo y diferencias muy pequeñas en sus precios hacen que los compradores cambien de una fuente de abastecimiento a otra. Si las ventas pudieran efectuarse directamente se podrían ahorrar comisiones con el resultante de precios mayores en Inglaterra o menores en México —cualquiera de las dos alternativas redundaría en beneficios económicos. Creo que deberíamos nosotros examinar seriamente los métodos por los cuales el algodón mexicano llega a Liverpool. Por lo que he sabido, la calidad de vuestro algodón es muy apreciada y si pudiéramos aumentar nuestras importaciones de manera directa —es decir, si tuvieran ustedes existencias que pudiéramos utilizar a medida de nuestras necesidades en vez de hacerlo a través de los corredores neoyorquinos, podrían ustedes obtener una mayor participación de las importaciones británicas.

Acerca de la carne enlatada, lamento mucho la situación. El caso es que nosotros compramos este artículo solamente donde nos facilitan un sistema de inspección de la carne y de los animales. Esto es necesario porque Inglaterra sufre en la actualidad una epizootia aftosa proveniente de nuestras importaciones de carne enlatada. Tenemos instalado un sistema de inspección en el Uruguay, Paraguay y Argentina. Sin embargo, yo estaría dispuesto a solicitarlo a nuestros importadores de estos artículos alimenticios que examinaran el punto si ustedes, por otro lado, pudieran hacer posible la instalación del sistema de inspección mencionado. De otra manera, no podría hacer nada al respecto. Todas nuestras granjas en Inglaterra colindan muy estrechamente unas con otras y como ustedes saben, esta enfermedad pasa de una granja a la otra con consecuencias muy serias. Sin embargo, si ustedes así lo desean yo solicitaré al Ministerio de Alimentos y Agricultura que examine el problema y si estas dificultades pueden ser vencidas y, si vuestros precios resultan competitivos, nuestros comerciantes comprarán vuestros productos.

Hay un punto que vuestro estudio pasó por alto. Estoy seguro de que este país hermoso y hoy tan soleado, podría aumentar la corriente de turismo con gran beneficio para él. Muchos de nuestros conciudadanos acostumbraban ir a Egipto y como ustedes saben los turistas gastan mucho dinero. En estos días no es más tardado venir a México que ir a Egipto. Sin embargo, hay una serie de detalles que habrían de resolverse primeramente. Por ejemplo, debería facilitarse el otorgamiento de visas en vuestro Consulado en Londres. En la actualidad, se requiere que el interesado vaya personalmente a él y para muchas personas esto resulta una molestia. El procedimiento debería simplificarse. Asimismo, es también importante contar con una línea aérea y éste es un problema que debemos resolver. No solamente vendrían turistas a pasar sus vacaciones sino también a tratar negocios a fin de poder descontar los gastos de viaje del pago de sus impuestos. Todos ustedes ven la importancia de estas cosas. A mí me complacería saber que se hará algo en relación con el turismo porque es una actividad que se acrecentará en el futuro. Es un buen negocio y yo quisiera alentarlo.

Ayer hablaba con el Sr. Bermúdez. Si técnicamente se llega a probar que es posible congelar vuestro gas natural y transportarlo a través del Atlántico y descongelarlo en Londres (y tengo entendido que este procedimiento está siendo perfeccionado) habríamos encontrado una nueva y buena base de intercambio. El gas es muy caro en Londres y ustedes tienen mucho que pueden exportar. Tengo entendido que un experimento en gran escala acerca de un método de congelación se va a llevar a cabo pronto y ustedes pueden estar seguros que los expertos obtendrán toda la ayuda que deseen. Esta es una gran oportunidad y creo sinceramente que se trata de

una muy buena idea. Lo que necesitamos es un nuevo producto para comprarle a México y para ustedes ésta sería una nueva fuente de libras esterlinas. Yo acepto cualquier sugerencia pero ésta me parece de lo más estimulante.

Permítaseme afirmar que nadie en Gran Bretaña les va a pedir a ustedes que deshagan la nacionalización de vuestros recursos petroleros. Nosotros hemos hecho cosas parecidas y las hemos encontrado muy caras. Ustedes no encontrarán resentimiento de parte nuestra.

He hablado con nuestro Embajador anoche y él está de acuerdo conmigo en el sentido de que no viene al caso en estos momentos hablar de créditos para la adquisición de equipo a menos que ustedes no estén seguros de lo que desean comprar, pero podríamos efectuar un intercambio de técnicos para determinar exactamente vuestros requerimientos. Una firma inglesa interesada en tubería para oleoductos ha estado dispuesta a ofrecer hasta Dls. 60 millones en un crédito, pero hasta la fecha nada se ha resuelto de esto. Por supuesto nosotros no tenemos un Banco de Importaciones y Exportaciones y como lo he explicado al Sr. Medina Mora no creo que necesitemos uno. En nuestro país el exportador puede asegurarse contra riesgos en los créditos hasta el 85% del precio FOB Inglaterra, porcentaje que es el más elevado que el seguro que otorga el Eximbank. Por lo tanto, no creo que nuestros fabricantes tengan derecho a quejarse de falta de asistencia crediticia. Vuestro crédito es bueno y nuestras condiciones tan buenas como las de cualquiera. No conviene por supuesto dar comienzo a una carrera de condiciones de crédito y principalmente no nos conviene a nosotros. Demasiados países pedirían estas mismas condiciones y verdaderamente yo no creo que la economía de México encuentre nuestras condiciones inaceptables.

Encontré también muy interesante en vuestro estudio, lo relativo a la industria naviera. Dicen ustedes que nuestra industria de construcción de buques se ha ensanchado con exceso. No lo creo. Los pedidos se han acumulado en nuestros astilleros, aun cuando ha habido cierta disminución en la construcción de buques-tanque debido a que la demanda mundial de transporte de petróleo ha bajado un poco. Quisiéramos estudiar juntamente con ustedes las ideas que tengan. Me imagino que están ustedes interesados en barcos pequeños, como para cabotaje y estoy seguro de que los podemos construir. Si desean contar con facilidades propias para construir

buques en México, también les podemos ayudar a este respecto. Mi familia está dedicada a este negocio de manera que me siento autorizado a opinar. Son muchos los casos en que hemos instalado empresas constructoras de buques: Victoria, Columbia Británica y en Yugoslavia, antes de la guerra. La de Yugoslavia se perdió por razones que no voy a mencionar. Hay también una en Canadá, que está prosperando mucho. Estamos acostumbrados a fomentar las facilidades para dichos buques secos y aun para construcciones. Si ustedes se interesan, creo que lo mejor sería hacer lo mismo que dije al Sr. Bermúdez respecto al equipo de petróleo. Convendría un intercambio de expertos. Pidan a los nuestros que vengan acá; nosotros, a su vez, invitaremos a los suyos a ir a Inglaterra. Si están ustedes realmente interesados en la construcción de buques, la Gran Bretaña tiene en esta línea mayor experiencia que cualquier otro país en el mundo.

He hablado por muy largo rato, pero creo que el asunto es muy importante: el comercio mexicano-inglés. Sinceramente creo que el momento es oportuno para un esfuerzo concentrado. Hay muchas cosas que podríamos suministrar, pero están aquí sujetas a licencia. No dudo de que México podría comprar más automóviles ingleses pequeños, si se concedieran más licencias. Si hay medios de pago, y los medios existen, podemos aumentar el comercio. Pongámonos de acuerdo y consideremos dos cosas: (1) Cómo pueden ustedes aumentar sus utilidades por concepto de ventas y sus ingresos por turismo y (2) Qué créditos podríamos conceder. Creo que estos dos puntos son las bases para una serie interesante de estudios y me gustaría oír la opinión de ustedes sobre la forma de proceder. Pueden ustedes mandar una gran misión comercial al Reino Unido o pueden dividirla en pequeños grupos, por ejemplo: asuntos de petróleo, de buques, de turismo, etc. Estamos dispuestos a dar la bienvenida a una gran comisión, pero me inclino a creer que los grupos de expertos producen mejores resultados. Deseo conocer la opinión de ustedes y espero que hablen con franqueza. Estamos acostumbrados a que se nos objete cuando no tenemos razón y no somos asustadizos. De manera que si hay algo que no satisfice a ustedes en mis ideas, les ruego decírmelo. Si ustedes tienen algo mejor me encantará oírlo.

Tuve la impresión al llegar aquí que ésta sería la reunión más importante durante mi estancia en México y espero que compartan ustedes mis sentimientos.

Nota Adicional

EN la discusión que siguió a la presentación de los puntos de vista mexicanos y británicos sobre los problemas que afronta el intercambio comercial entre los dos países, se aclararon algunos puntos adicionales tanto por el director del Banco, licenciado Ricardo J. Zevada, como por el Ministro de Comercio Británico, Sir. David Eccles y por el Embajador británico en México, Sir Andrew Noble.

El licenciado Zevada declaró que al ocuparse de la recanalización del comercio entre los dos países, no había tenido en mente que ella fuera impuesta por los gobiernos, como se implicaría del establecimiento de cuotas. Esta recanalización debería ser hecha por los esfuerzos comerciales de ambos lados. Manifestó su acuerdo respecto a que el Reino Unido debe comprar al mejor precio posible que pudiera y que México no pedía trato preferencial alguno. Puso énfasis, sin embargo, en la necesidad de que las autoridades y los hombres de negocios británicos deberían tener presente el hecho de que para importar bienes necesarios para su desarrollo económico, México tiene que vender más de sus productos en los mercados extranjeros y en que las relaciones de intercambio se estaban deteriorando en contra de los países en proceso de desarrollo, como es el caso de México. El licenciado Zevada manifestó, por último, su acuerdo con el punto relativo a las estadísticas mexicanas de comercio, expuesto por Sir David Eccles, manifestando que ellas no registran las cantidades del comercio entre los dos países que se hacen mediante intermediarios. A este respecto, pidió la colaboración de la Embajada Británica para uniformar nuestras cifras.

El Ministro de Comercio británico respondió, a su vez, que estaba satisfecho de haber escuchado las observaciones finales del licenciado Zevada respecto a los métodos de una posible recanalización del comercio. Que los precios, calidades, etc., eran los medios de vender en el Reino Unido, porque hasta donde él sabe, las facilidades en el mercado de Londres para los productos mexicanos son tan buenas como las que tienen los productos de cualquier otro país. Mencionó, por otro lado, el hecho de que la política del gobierno de E.U.A. respecto a la disposición de excedentes agrícolas, significaba a veces, que algunos productos norteamericanos se encontraban disponibles en Gran Bretaña a muy bajos precios.

Finalmente, prometió averiguar, a su retorno a Londres, del Director de la Bolsa de Metales, si —como él pensaba— las condiciones de ese mercado para los metales de exportación mexicanos, eran las mismas que para los de otras procedencias.

Dirigiéndose a los participantes de la discusión de la Mesa Redonda, entre los que había altos funcionarios del Gobierno mexicano y prominentes hombres de negocios, el Embajador británico en México, Sir. Andrew Noble, declaró que los servicios de la Embajada estaban a disposición de todos los interesados en el comercio anglomexicano y que para el propósito de difundir la información comercial necesaria en México, el personal comercial de la Embajada había sido incrementado recientemente.