

MERCADOS Y PRODUCTOS

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS
Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

ARROZ

En una encuesta llevada a cabo por este Banco para determinar el volumen de la cosecha de arroz del ciclo 1952-53, se ha encontrado que fué inferior a la de los dos ciclos anteriores.

Si recordamos los datos que se han publicado en esta misma revista, la cosecha del año arrocero 1950-51 la estimamos en 143,000 toneladas de arroz palay y la de 1951-52 en 149,000 toneladas en cifras redondas. Como la cosecha actual correspondiente al ciclo 1952-53, que todavía está en proceso de molienda, resulta, según nuestros datos, de 137,000 toneladas, la merma de la cosecha con respecto al año anterior es de 12,000 toneladas y de 6,000 toneladas si se la compara con la del período 1950-51.

La distribución de la cosecha última entre los principales Estados arroceros fué como sigue, de acuerdo con nuestros informes:

Cantidad en toneladas

| | |
|-------------------------|--------|
| Sonora | 18,000 |
| Sinaloa | 8,000 |
| Morelos | 32,000 |
| Michoacán | 22,000 |
| Puebla | 7,000 |
| Veracruz-Oaxaca | 15,000 |
| Guerrero | 3,000 |
| Otros (según S.A.G.) .. | 32,000 |

TOTAL 137,000

La razón principal de la baja cosecha es la escasa producción de Sonora que ahora sólo fué de 18,000 toneladas de arroz palay contra 40,000 toneladas en el ciclo precedente, 55,000 en 1950-51 y aún 100,000 hace cinco años. En menor proporción ha ocurrido cosa semejante con el cultivo del arroz en Sinaloa. En cambio, en los Estados de Morelos y Michoacán la producción sí ha aumentado ligeramente. En este último Estado se han mejorado los rendimientos por hectárea y empiezan a dar su fruto las obras de riego de Tepalcatepec que aportan ya algunas extensiones para la siembra de arroz.

Los agricultores del Noroeste consideran que la razón principal de la baja cosecha de Sonora es la negativa de permisos para

exportar que se adoptó como política a partir de 1950. Atribuyen a la imposibilidad de exportar, el desaliento de los agricultores y la merma en las siembras, que se han reducido en proporción alarmante. Es que el arroz de Sonora es más adecuado para la exportación ya que para ser consumido en el país tiene que vencer problemas de transporte y altos fletes.

También se explica la baja cosecha actual por la falta de agua para riego en el Valle del Yaqui, debido a los trabajos que se están efectuando en la Presa del Oviá-chic.

Se señala como otra causa de las reducidas cosechas de arroz en el Noroeste, la ausencia de crédito suficiente y barato y el hecho de que los Bancos Oficiales no puedan operar en mayor escala para las siembras de arroz.

Ahora bien, conocida la cosecha que entrará al mercado en el curso del presente año, es preciso confrontarla con las necesidades del consumo humano e industrial, usando para ello los coeficientes generalmente aceptados, a fin de poder determinar los sobrantes o faltantes y por este medio, orientar una opinión acerca de la posibilidad de exportar.

El balance de la producción y consumo de arroz para el presente ciclo puede formularse así:

Cantidades en toneladas

| | |
|--|---------|
| Cosecha de arroz palay 1952-53 .. | 137,000 |
| Menos semilla para siembra de aproximadamente 90,000 has. en 1953, a razón de 120 kilos por hectárea | 11,000 |
| Disponible para entrar a molienda 66% de rendimiento de arroces limpios | 126,000 |
| Más existencias aproximadas de la cosecha 1951-52 en poder de molineros, comerciantes y C.E.I.M.S.A. | 83,000 |
| Disponible para consumo en 1953 | 10,000 |
| Consumo humano e industrial (promedio de 3 kilos por cabeza para 26.6 millones de habitantes) | 93,000 |
| SOBORTE | 80,000 |
| SOBRANTE | 13,000 |

El sobrante anterior resulta casi de la tercera parte del que se estimó para el año pasado, que fué de 35,000 toneladas, no obstante lo cual el Gobierno no consideró conveniente, entonces, otorgar permisos de exportación. El hecho es que, como antes aparece, hay un remanente de 10,000 toneladas en poder de la C.E.I.M.S.A. y de otros comerciantes, que corresponde a la cosecha del ciclo 1951-52. Ello es un indicio de que si el Gobierno hubiera permitido durante el año pasado la exportación de arroz, en este momento nos encontraríamos sin existencias reguladoras y dependiendo exclusivamente del grano que está entrando al mercado de la nueva cosecha.

Con respecto a la posición mundial de arroz, se ha anunciado una de las más grandes cosechas para el presente año, superior a cualquiera otra lograda después de la guerra.

La producción mundial se calcula para el ciclo 1952-53 en 159.7 millones de toneladas, que representan un incremento de 7 millones de toneladas, sobre la cosecha mundial 1951-52, volumen que se considera vendrá a llenar gran parte del déficit que existía desde la terminación de la última guerra.

JITOMATE

La exportación nacional de jitomate (o tomate) constituye uno de los importantes renglones de nuestro comercio exterior. Durante 1950 ocupó en valor el 9o. lugar entre los productos agropecuarios y derivados que se exportaron y el 6o. lugar en 1951, teniendo los cinco primeros lugares, respectivamente, el algodón, el café, las carnes refrigeradas o congeladas, el henequén en rama y el garbanzo.

La mayor aceptación del jitomate mexicano en los Estados Unidos ha promovido un aumento de la producción en los últimos años, como puede observarse en las siguientes cifras:

| AÑOS | Toneladas | Millones de pesos |
|---------|-----------|-------------------|
| 1942-46 | 199,685 | 59.7 |
| 1947 | 241,286 | 82.5 |
| 1948 | 286,444 | 127.1 |
| 1949 | 335,073 | 165.5 |
| 1950 | 354,854 | 180.6 |
| 1951 | 358,500 | 184.0 |

El volumen cosechado en 1951 representa un aumento del 80% respecto a la producción media anual del quinquenio 1942-46, mientras los precios rurales se han triplicado en tal período, ya que la cosecha de 1951 fué valuada en 184 millones de pesos, equivalente a 208% mayor que el valor medio del período citado.

Las principales entidades productoras son: Sinaloa, Tamaulipas y Sonora, mismas que el año de 1951 aportaron el 67.2% de la producción total del país existiendo la circunstancia de que, tanto por su posición geográfica como por la calidad de su tomate, son las únicas exportadoras de este producto.

Las exportaciones de los últimos años han sido variables con una tendencia a la baja en casi todo el período analizado. Es apenas en 1952 cuando mejoran nuestras ventas, ya que las condiciones actuales del mercado han sido en parte satisfactorias, faltando incluir aun el movimiento que se haya registrado durante el mes de diciembre último.

EXPORTACIONES DE TOMATE

| AÑOS | Toneladas | Millones de pesos |
|-------------------|-----------|-------------------|
| 1947 | 126,971 | 34.7 |
| 1948 | 114,298 | 32.7 |
| 1949 | 102,877 | 32.8 |
| 1950 | 82,573 | 24.4 |
| 1951 | 99,406 | 28.6 |
| 1952 ¹ | 95,059 | 27.4 |

¹ Enero a noviembre.

El valor de dichas exportaciones también ha disminuído, no obstante que los precios unitarios mejoraron en los tres primeros años citados, bajando posteriormente.

Debe tenerse presente que la producción de tomate mexicano de exportación es complementaria de la norteamericana para satisfacer su consumo interior.

Los Estados Unidos son grandes productores de tomate y sus importaciones abastecen parcialmente su mercado en épocas de mayor escasez.

Alrededor del 20% de la producción norteamericana de tomate y la totalidad del importado entran al mercado en estado natural. No obstante ser el único producto vegetal que no puede conservarse refrigerado en forma satisfactoria, los Estados Unidos disponen durante todo el año de este producto, tanto por su diversidad climatólogica como por prácticas efectuadas tendientes a adelantar, retrasar o ampliar las épocas de la cosecha.

El tomate importado por el vecino país compete primordialmente con su producción interna durante los meses de diciembre a mayo, que es la época en que por lo regular se levantan las cosechas de Florida, Texas y California. La producción en dichos Estados fluctúa considerablemente de

un año a otro, como resultado de las condiciones climatológicas que prevalecen durante cada ciclo agrícola.

Las cosechas de Florida cubren las necesidades de la porción Este de dicho país, además del tomate de Cuba que es enviado a New York. El Estado de referencia está sujeto a heladas, en cuyo caso se pierde la cosecha, coincidiendo en algunas ocasiones con pérdidas en el Mante, Tamps.

México coloca la mayor parte de su tomate de exportación en el Sur, y algo en el Centro y Oeste de los Estados Unidos, así como eventualmente cantidades insignificantes en el Canadá. La producción de Sinaloa y Sonora llena principalmente las necesidades del Sur de Texas durante los meses de diciembre a marzo, puesto que a fines de este mes o a principios de abril, es cuando se inician las cosechas en ese Estado.

Los precios de venta resultan sumamente variables, hasta de un momento a otro, dependiendo del grado de saturación de las poblaciones norteamericanas por donde entra nuestro tomate.

Durante el mes de diciembre último se estuvo vendiendo el tomate de Sinaloa y Sonora a razón de dls. 3.00 y 4.00 por "lug"—caja de 37.5 libras—, para los tamaños 6 x 7 y 6 x 6, respectivamente, puesto CIF aduana de entrada en los Estados Unidos.

La legislación en relación con el tomate ha tenido frecuentes modificaciones, siempre tendientes a fomentar su producción y comercio exterior, beneficiando al agricultor por medio de subsidios a la exportación.

En los años de 1945 a octubre de 1947, los productores disfrutaron de un subsidio equivalente al 25% del impuesto de 12% sobre el valor de aforo. Por este concepto los tomateros recibieron durante tal período, entre \$0.0147 y \$0.0243 por kilogramo de producto exportado. En los dos últimos meses de 1947 fué de \$0.042 hasta el 22 de diciembre y en la última semana de dicho año \$0.07. Durante los años de 1948 y 1949, el subsidio fué de \$0.067 por kilo.

En noviembre de 1950 se estableció un subsidio condicional, equivalente al 80% de la cuota específica que en tal fecha subió de \$0.10 a \$0.17 por kilogramo exportado. Para disfrutar de dicho subsidio, se estableció que al final de la temporada cada productor-exportador debería manifestar el precio medio de venta, a fin de cubrir un impuesto de 15% por el sobre precio de venta, cuando este fuera mayor de dls. 2.50 por caja, para lo cual depositaron previamente una fianza a la Secretaría de Hacienda. Este acuerdo estuvo vigente hasta el 31 de octubre de 1951.

A partir del 1o. de noviembre de 1951 y hasta el 30 de junio de 1952 se disminuyó el impuesto específico de \$0.17 a \$0.12 por K. B., con un subsidio de 75% sobre dicha cuota, fijándose así mismo un precio oficial

de \$0.60 por K. B. En diciembre 13 de 1952 se prorrogó tal Acuerdo, con vigencia durante la temporada 1952-53 (15 de noviembre a 30 de junio).

Por lo que respecta a la sobretasa del 15% ad-valórem, tuvieron exención del 40% de marzo a agosto de 1949 y el 66.66% de marzo a julio de 1950, cubriendo íntegramente tal gravamen durante el resto del tiempo.

TELAS DE ALGODON

A últimas fechas se ha venido insistiendo en muy diversos medios publicitarios sobre la difícil situación porque atraviesa la industria textil mexicana como consecuencia de sus reducidas ventas tanto en el mercado interior como en el exterior, particularmente en este último. El aspecto que con mayor énfasis se ha destacado, en esas expresiones, ha sido el peligro que se corre, de no encontrar pronta salida a los excedentes, de llegar a una situación en la que resulte ineludible el paro de la industria con los consiguientes y graves trastornos que ello supone no sólo para los intereses de los empresarios, sino también para los miles de trabajadores de esta industria que quedarían sin recursos para su sostenimiento.

La circunstancia de que resulten afectados con esa crisis pasajera de sobreproducción, más bien diríamos de subconsumo, una masa considerable de obreros textiles, ha hecho que el Estado preste su atención al problema tratando de auxiliar a los productores. El curso de los acontecimientos, sin embargo, ha dejado al descubierto algunas cosas importantes que conviene destacar a efecto de apreciar en sus justos términos y proporciones los diversos elementos que se conjugan.

Desde luego, conviene considerar hasta qué punto es cierto, como dicen los empresarios, que la demanda interior se encuentra saturada y que para estas horas es ya del todo incapaz de consumir telas en volumen tal que contribuya en forma importante a resolver el problema. Si se piensa en los grandes núcleos de población, urbana y rural, que todavía carecen de un vestido adecuado a sus necesidades sociales, no podría hablarse de que las necesidades o la demanda interna en materia de telas de algodón, estén saturadas. Es indudable que si los fabricantes se decidieran a sacrificar una parte de sus utilidades reduciendo los precios de venta, les sería posible deshacerse de parte de sus almacenamientos que, a los precios actuales, corren el peligro de quedar definitivamente sin comprador o de ir saliendo a ritmo mucho más lento que la producción. Recientemente la Secretaría de Economía ha señalado la conveniencia de buscar semejante solución y ha hecho un llamado al sector industrial para que se esfuerce en ese sentido. Sin embargo, tal vez no sea suficiente una reducción de

precios de los fabricantes para conseguir un abatimiento en los precios para el consumidor, debido a que es en los sistemas de distribución y venta donde quizás reside principalmente la causa de la carestía o del mantenimiento de precios altos.

En lo que toca a la posibilidad de exportar el producto, prevalece una desconcertante diversidad de opiniones y actitudes en los círculos industriales. Algunos sectores contemplan serenamente la perspectiva del mercado internacional y lo aceptan con sus ventajas, sus dificultades y sus inconvenientes, pero susceptible en todo caso de recibir el producto mexicano aunque para ello tengan que desplegar esfuerzos especiales. Otros manifiestan un gran desaliento y señalan como única posibilidad de evitar el desastre que el Gobierno tome por su cuenta el negocio comprando todos los excedentes y subsidiando además la nueva producción. Finalmente, hay quienes hablan de las exportaciones de telas con gran seguridad, considerándolo el internacional como un mercado boyante en el que con rigurosa periodicidad se colocan cantidades importantes de telas de algodón.

La diversidad de opiniones sobre hechos tan concretos obedece, al parecer, a la propia diversidad en las calidades de los productos. No debe extrañar que el fabricante de telas de calidad superior se encuentre tranquilo por la segura aceptación de su mercancía en los mercados internacionales, en contraste con la tribulación del empresario que produce telas que por su clase sólo pueden competir con las del Japón.

De cualquier manera, parece ser una opinión generalmente aceptada que las existencias almacenadas alcanzan a cerca de 40 millones de metros, cuyo valor se estima en 100 millones de pesos. Las estadísticas oficiales corroboran esta situación, pues señalan para los diez primeros meses de 1952 la exportación de telas de algodón por valor de escasos 52 millones de pesos en contraste con 155 millones de pesos que alcanzaron el año inmediato anterior, aunque debe aclararse que 1951 fué el año en que se realizaron las mayores exportaciones de estos productos de los últimos cinco años.

Es incuestionable que el Estado mediante los diversos organismos de que dispone, propios para el caso, debe coadyuvar a la solución del problema que constituyen los fuertes almacenamientos de telas de algodón; pero ello en modo alguno debe implicar el relevo de las responsabilidades económicas que corresponde a los empresarios. Es decir, por ejemplo, una idea que pasa por evidencia inmovible en los medios industriales, la de que no sólo deben suprimirse los impuestos a la exportación sino que además, el Gobierno debe cargar, en la forma de subsidios, con las pérdidas que pudieran presentarse.

A este respecto, deben hacerse notar dos

circunstancias importantes: la. Que la exportación de telas de algodón, ha tenido, desde hace varios años, un tratamiento muy favorable: no requiere permiso, está exenta de las cuotas específicas y ad-valórem, y en cuanto a la sobretasa, cuya razón de ser no es fiscal sino simplemente distributiva de los beneficios cambiarios, ha sido reducida a la mínima que la Ley permite. 2a.—En forma alguna sería justo que el Estado se embarcara en la empresa de comprar y exportar telas de algodón, o que tomara a su cargo las pérdidas que sufrirían los exportadores, mientras el mercado nacional fuera susceptible de absorber mayores cantidades de telas si éstas se ofrecieran a precios y condiciones acordes con la situación actual y con la capacidad adquisitiva de sectores de población mexicana que no se visten o se visten inadecuadamente.

COMERCIO DE INDONESIA

La economía indonesia tiene como base la agricultura, aunque no deja de ser importante la producción minera, principalmente el estaño y el petróleo. Las cosechas agrícolas y los productos forestales que principalmente exportan son: azúcar, hule, aceite de palma, té, almendra de palma, fibras duras (abacá y sisal), café, cacao, tabaco, pimienta, especias y otros productos.

Aun cuando la agricultura no ha podido recuperar la importancia que tenía con anterioridad a la guerra, la producción de arroz ha sido la única que ha podido alcanzar el nivel promedio que tenía antes de la última conflagración. Sin embargo, en vista de que la producción de arroz no ha aumentado al mismo ritmo que la población, resulta que su importación sigue siendo uno de los problemas básicos de ese país.

El volumen total de las exportaciones de productores agrícolas durante 1951 fué superior al de 1950, pero todavía 30% inferior a las exportaciones de 1938. En general, las exportaciones en 1951 continuaron aumentando tanto en volumen como en valor. De acuerdo con los datos estadísticos oficiales de ese país, exportaron 8,955,461 toneladas métricas incluyendo petróleo y sus derivados, con un valor de 4,676,070,000 rupias¹ comparado con ... 8,445,496 toneladas y valor de 2,752,379,000 rupias en 1950. Esto representa un aumento de 6% en volumen y 70% en valor en relación con lo exportado en 1950.

La importación fué de 2,537,906 toneladas métricas, con valor de 3,600,610,000 millones de rupias lo que representa una disminución de 9% en el volumen importado pero un aumento de 87% en valor sobre las importaciones de 1950 que fueron de 2,791,000 toneladas métricas con un valor de 1,637,990,000 rupias. Una com-

¹ Rupia = 0.263 dl.

paración de las exportaciones e importaciones durante 1951 denotan que la relación de intercambio comenzaba a ser menos favorable para Indonesia.

Como resultado del alza continua de los precios y de la fuerte demanda, el hule representó en 1951 el 50% del valor total de las exportaciones de Indonesia en comparación con el 40% en 1950; el petróleo el 14.5%; la copra 10%; el mineral de estaño y los concentrados de estaño el 6.6%; el té 3%; el aceite de palma 2.7%; el tabaco 2.2% y el café 1.7%. Estas mercancías representan el 90% del valor total de las exportaciones.

La estructura de las exportaciones ha variado algo después de la última guerra. Por ejemplo, aun cuando en 1940 el hule y el petróleo eran los artículos principales de exportación y, como acabamos de ver, lo son una vez más, hay una gran serie de artículos que están encontrando dificultad para su venta en los mercados mundiales. El azúcar que una vez ocupó el primer lugar en las exportaciones de Indonesia, casi no tiene importancia alguna entre los productos que actualmente se exportan y el té y el tabaco no han logrado recuperar su posición de ante-guerra. Por otro lado, encontramos que el aceite de palma, el café, la pimienta y principalmente la copra, tienen actualmente una importancia como productos exportables de la que carecían en la ante-guerra.

Singapur y Holanda recibieron la mitad de las exportaciones en valor durante 1951. Singapur recibió el 29%, siendo el hule el artículo más importante que se vendió a dicho territorio. Holanda fué el segundo país importador de productos indonesios recibiendo 21% del total de las exportaciones. Holanda ocupó el primer lugar en la importación de almendra de palma, copra, estaño, aceite de palma, tabaco y té; el segundo en la importación de pimienta, y el tercero en la importación de hule. Los Estados Unidos adquirieron la cuarta parte del hule y una tercera parte del estaño, quedando en tercer lugar entre los países importadores de artículos indonesios. Otros países que importaron grandes cantidades de artículos indonesios fueron: el Reino Unido, los Estados del Estrecho, Japón, Alemania, Australia, Francia y Bélgica-Luxemburgo.

Por lo que se refiere a la composición de las importaciones de Indonesia, la de textiles, alimentos y otros artículos de consumo representaron más del 50% del valor total. A continuación se dan los 10 artículos más importantes por su valor que fueron importados durante 1951: telas de algodón teñidas y estampadas 14.1%; arroz palav 7%; artículos de algodón blancos 5.4%; medicinas 3.1%; artículos de algodón sin blanquear 2.4%; clavo (especias) 2.1%; motocicletas, bicicletas, harina de trigo y ropa hecha, 1.9%.

En 1951, como en los años inmediatos

anteriores, los Estados Unidos mantuvieron el primer lugar como abastecedores del mercado indonesio con un 20% del valor total de las importaciones. Los artículos que más vendieron los Estados Unidos a Indonesia fueron: artículos textiles, alimentos, maquinaria y vehículos. El Japón ocupó el segundo lugar con el 18.7% del valor de las importaciones. Los artículos más importantes que Japón vendió en el mercado indonesio fueron productos textiles.

El comercio de México e Indonesia durante el período que se analiza se ha deteriorado en forma creciente y continua y los saldos de la balanza comercial se han tornado desfavorables para México como consecuencia de haber dejado de exportarse el arroz, que por sí solo en 1949 representó cerca de 23 millones de pesos.

El intercambio comercial entre Indonesia y México se dificulta por ser ambos países productores agrícolas y predominantemente exportadores de materias primas. Las relaciones comerciales se reducen, por ahora, a las compras mexicanas de hule crudo a Indonesia, las cuales han sido en los últimos tres años por las cantidades y valores siguientes: 1949, 200 toneladas, con importe de \$536,000.00; en 1950, 581 toneladas por valor de \$2,115,000.00 y en 1951, 798 toneladas con un total de \$8,648,000.00.

En cambio, nuestras ventas a Indonesia han consistido, en los mismos años, arroz sin cáscara que en 1949 alcanzó a 19,700 toneladas con importe de 23 millones de pesos, para desaparecer después; telas de algodón cuyos envíos crecieron continuamente hasta llegar en 1951 a un valor de 5.8 millones de pesos; el óxido de zinc y el calzado que representan cifras de alguna consideración y otras pequeñas remesas.

En realidad son escasas las posibilidades de incrementar fuertemente el comercio de México con Indonesia, salvo que se encontrara la manera de comprar directamente el hule de aquel país, pues la mayor parte de nuestras importaciones provienen de Estados Unidos. El valor total de las importaciones mexicanas de hule en los mismos años que se analizan fueron así: 29.9 millones de pesos en 1949; 48.6 millones en 1950 y 173.7 millones en 1951. Estas cifras revelan la importancia que tendría un intercambio entre Indonesia y México sobre la base de abastecimiento directo de hule.

Por supuesto que hay otros productos que podrían comprarse también a Indonesia, tales son: el estaño, que se importa principalmente de Estados Unidos, Italia y Gran Bretaña, sin que estos países sean productores de ese mineral. Las compras por este concepto han sido por 1.1 millones de pesos en 1949; 6.6 millones en 1950 y 8.4 millones en 1951. Otro renglón importante podría ser la canela que viene de Ceylán, E. U. y Portugal, con un valor de 4.6 millones, 5.9 millones y 3.7 millones respectivamente en los años indicados. También puede citarse

nuestras importaciones de quinina de países que no la producen, como Alemania, Estados Unidos y Holanda y las cuales exceden ligeramente del millón de pesos anuales. Lo mismo podría decirse de las importaciones de aceite de citronela y de especias, particularmente la pimienta y el comino.

Por lo que respecta al mercado potencial de Indonesia para algunas mercancías mexicanas, creemos que hay grandes probabilidades de seguir colocando telas de algodón estampadas. Igualmente pueden incrementarse las ventas de óxido de zinc, calzado y carne enlatada.

Un modo de aumentar las posibilidades de un mayor intercambio comercial con Indonesia sobre la base de los artículos antes sugeridos, podría ser mediante el movimiento triangular de productos. Por ejemplo, Indonesia importa sardinas enlatadas o secas, las que México podría adquirir de España a cambio de henequén, algodón, garbanzo u otros artículos. Con las sardinas españolas, México podría pagar las importaciones de hule o de otros productos de Indonesia.

Otra modalidad de estas transacciones tripartitas puede consistir en la adquisición por Indonesia de telas crudas de algodón mexicanas para ser estampadas en el Japón, como pago de reparaciones de guerra a la República de Indonesia. México podría pagar también sus importaciones de Indonesia con productos que puede vender en el Japón y adquirir en este último país telas de artíselo o de fiocco que gozan de gran demanda en Indonesia.

Es cierto que el comercio bilateral o triangular con Indonesia no es fácil de llevar a cabo y que se vería entorpecido por sistemas prevalecientes en aquel país en materia de cambios y de licencias. Sin embargo, es preciso buscar la manera de vencer dichos obstáculos derivados de la escasez de divisas, recurriendo a operaciones de trueque o compensación y a convenios de pagos o comerciales.

COMERCIO JAPONES

Al hablar del Japón actual es necesario tomar en consideración los tres hechos siguientes: 1º—Que la economía del Japón depende en gran parte de su comercio exterior; 2º—Que tradicionalmente China ha sido el mejor comprador que ha tenido Japón; 3º—Que los Estados Unidos están en una guerra, no declarada, con China.

Estos tres hechos han motivado el surgimiento de serias diferencias entre los Estados Unidos y el Japón. La mayor preocupación de los Estados Unidos en la actualidad consiste en mantener la seguridad de sus fuerzas militares en Corea. Por otro lado, el Japón está determinado a recuperar su posición comercial internacional de antes-guerra. Este propósito se ve secundado por la presión de los hombres de negocios japoneses quienes no aceptan, de buena gana, las prohibiciones que les impide comerciar con China Comunista.

El verano pasado el Japón fué admitido en el Comité Coordinador para el Comercio entre Este y Oeste, convirtiéndose "ipso facto" en colaborador de la política comercial a seguir con los países comunistas por parte de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá, Francia y otras seis naciones. Este Comité, organizado en París en agosto de 1951, es el que controla el comercio entre el Este y el Oeste y el que decide cuáles son los artículos exportables y no exportables al área comunista.

Los Estados Unidos tenían la esperanza de que el Japón, como miembro de este grupo, estaría dispuesto a aceptar las prohibiciones que se le impusieran en su comercio con la China Continental. Sin embargo, la realidad es que Japón considera que las restricciones son demasiado severas y que por lo menos dichas restricciones no deben ser mayores que las que sufren los otros miembros del Comité. Los Estados Unidos, a su vez, insisten en que el Japón debe tener restricciones más severas que los otros miembros del Comité en vista de su proximidad a China y a los antecedentes comerciales que han existido entre ambos países.

Los Estados Unidos, arguyen que el propósito de los comunistas chinos, a la larga, consiste en hacer que el Japón dependa totalmente del comercio con China. Con anterioridad a la guerra, dicen los Estados Unidos, el Japón estaba en condiciones de imponer sus puntos de vista en su comercio con China, pero ahora las circunstancias han cambiado y la China Comunista se empeña en lograr acuerdos comerciales que les sean favorables. Los Estados Unidos consideran que si esto llegara a realizarse, los comunistas, llegado el momento oportuno, amenazarían con romper las relaciones comerciales establecidas con Japón y pondrían a ese país a merced del Gobierno de Peiping. Los Estados Unidos mantienen que lo que debe hacer el Japón es abrir nuevos mercados en las Américas y en el Suroeste del Asia, sin preocuparse por la pérdida del mercado comunista chino.

Hasta la fecha el Gobierno del primer ministro Yoshida ha estado de acuerdo con los Estados Unidos por las siguientes razones: 1º—El Japón no quiere perder la ayuda norteamericana; 2º—Las ganancias en dólares son superiores a las perspectivas que puede ofrecer el comercio con China; 3º—Las exportaciones que está haciendo el Japón a la China Nacionalista, (72 millones de Dls. anuales), cesarían si el Japón firmase algún acuerdo comercial con la China Comunista; 4º—Hasta la fecha las proposiciones hechas por el Gobierno Comunista Chino han sido muy vagas en cuanto a las formas de pago y sistemas de embarque.

A pesar de todo esto el Gobierno Japonés siente la presión de los industriales y comerciantes quienes piden se moderen las restricciones al comercio con China Comunista.