

LOS NEGOCIOS EN EL MUNDO

ESTADOS UNIDOS DE N. A.

¿ES POSIBLE UNA RECESSION?

Los economistas que están preocupados sobre la posibilidad de una recesión que quizás ellos llaman "un ajuste", no tienen mucho apoyo por parte de los hombres de negocios ni tampoco por lo que concierne a los funcionarios oficiales de Washington.

Durante los últimos meses se ha estado escuchando la opinión del sector de negocios a través de sus asambleas anuales de accionistas, en las que han presentado pronósticos sobre la tendencia de los negocios. En esencia, ellos no ven por qué preocuparse, ya sea que se juzgue la situación desde el punto de vista del volumen de ventas, las utilidades o los dividendos.

Un economista que por lo general expresa puntos de vista más afines a las ideas a los hombres de negocios, Sumner H. Slichter, de la Universidad de Harvard, ha expresado su opinión en la siguiente forma:

- Actualmente, las industrias de Estados Unidos están operando cerca de su capacidad máxima. Esto está indicado por el hecho de que la desocupación en marzo descendió a 2.7% de la fuerza civil de trabajo. Una prolongación de la prosperidad podría tomar la forma de una alza en los ingresos monetarios y en los precios, pero no de uso de recursos ociosos.

- El auge ha persistido durante 7 años, con una pequeña interrupción en 1949. La tasa de desocupación ha sido de 3% en promedio durante los dos últimos años. ¿Es razonable esperar que la presente alta tasa de producción y ocupación continúe por mucho tiempo?

- Se dan varias razones para pensar que habrá una contracción de los negocios antes de muchos meses: 1) Probable disminución de nuevos gastos de capital. 2) Disminución de la construcción de casas habitación. 3) La tasa excesiva de producción de automóviles y 4) Una reducción de la tasa de crecimiento de nuevas deudas.

- No obstante, los instrumentos de que dispone el Gobierno son poderosos y si se usan oportunamente deberán ser eficaces en la prevención de una contracción en los negocios. Las razones específicas que da Slichter para creer a) Que la posible contracción de los negocios en los próximos dos años será ligera y b) Que hay alguna probabilidad de prevenir esa contracción, son las siguientes:

1.—La peligrosa acumulación de inventarios que efectuaron las industrias productoras de bienes durables el pasado otoño, ha cesado.

2.—No parece estar a la vista una gran reducción de los gastos de defensa.

3.—La disminución de gastos en plantas y equipos industriales será pequeña.

4.—La disminución de los gastos en habitación será moderada.

5.—Se espera que aumenten los gastos de los estados y localidades en bienes y servicios.

6.—Se logrará algún aumento de la demanda de bienes de consumo a través de la reducción de la proporción del ingreso personal ahorrado y del aumento de la proporción gastada en bienes de consumo.

7.—Podrá lograrse algún aumento del ingreso personal, después de deducir los impuestos, por medio de la disminución de los gravámenes, especialmente del impuesto sobre la renta personal y de los impuestos sobre el consumo.

8.—La solución ideal para los problemas de comercio internacional y de las relaciones entre las economías del mundo sería una reducción de las barreras a las ventas a los Estados Unidos y un aumento de las ventas en el mercado norteamericano. La segunda mejor solución sería que el resto del mundo redujera sustancialmente su dependencia de los Estados Unidos (o de otros países de dólar) respecto al trigo, algodón, azúcar y productos manufacturados.

TENDENCIAS DE LOS PRECIOS

El nivel general de los precios de las mercancías ha estado prácticamente estacionario durante los últimos 6 meses, sin que ello sea garantía de que esta estabilidad continúe.

Desde diciembre último, los precios de los productos agrícolas se han suavizado un poco, mientras los de otras mercancías han manifestado tendencia a subir. El alza en la actividad de los negocios, del empleo y los ingresos registró altos niveles, pero no ha sido suficiente para impedir que los precios de algunas mercancías—aquellas cuyos abastecimientos son elevados—declinaran.

Solamente en pocos casos—en aquellos en que los abastecimientos son pequeños—los precios han estado boyantes.

BIENES DURABLES

Aunque los precios del acero, que es

uno de los principales integrantes de los bienes de uso y consumo durable, están muy firmes y, aunque otros costos de la producción se están moviendo todavía hacia arriba, la presión sobre los precios de los bienes de consumo durable tiende a incrementarse.

La mayor parte de los consumidores de bienes durables no han manifestado mucho interés durante la primavera y, numerosos comerciantes se han visto forzados a reducir los precios por debajo de sus listas, con el objeto de atraer a los consumidores.

En varias oportunidades durante los últimos años, se ha estado afirmando que el mercado de bienes durables estaba acercándose a su punto de saturación, pero algo ha ocurrido siempre que ha hecho fracasar estas profecías.

Aunque ahora el mercado no está saturado, parece que será muy difícil elevar el nivel de producción de los bienes de consumo durable a los precios actuales. Normalmente, una presión continuada en el nivel de precios al menudeo se transfiere a los de mayoreo y a los de fábrica, sin tener en cuenta los costos de producción.

BIENES SUAVES

Mientras los detallistas de los bienes durables han estado encontrando mayores dificultades después del primer trimestre del año que fué muy activo, los vendedores de bienes suaves no se lamentan demasiado.

Los almacenes de venta que sufrieron hondamente en abril último, se han recuperado bastante durante el mes de mayo. En parte, esta bonanza, se ha debido a la intensificación de ventas que ocurre normalmente todos los años, con ocasión del Día de la Madre. Así, las líneas de comercio de vestidos son las que han sufrido menos la presión de los precios. Sin embargo, los fabricantes de vestido están evitando las alzas de precios a pesar de los mayores costos, ya que ellos consideran que la resistencia del consumidor se acrecentaría si los precios se movieran al alza aunque fuera en pequeña cantidad.

También se atribuye el mejoramiento de las ventas de ropa al detalle y a la expresada tendencia de los comerciantes a rebajar sus precios.

ALIMENTOS

El nivel general de los precios de los alimentos ha estado más o menos fijo du-

rante los últimos 6 meses. En una gran extensión, esto ha reflejado progresos en los precios de los puerco y de la carne de puerco, balanceado por declinaciones del ganado vacuno y de su carne.

Los precios del trigo han estado por debajo de los niveles de garantía del Gobierno. Los otros granos han seguido tendencias similares. Con grandes abastecimientos y que prometen hacerse mayores aún, los problemas del almacenamiento están amenazando la política de precios de garantía del Gobierno.

Aunque los precios de los granos pueden moverse hacia arriba hasta acercarse a los niveles de garantía, si se encuentra almacenamiento adecuado, los precios de los otros productos agrícolas y de los alimentos parece probable que se suavicen en los meses por venir. Los precios del ganado y la carne de res parecen ser prácticamente vulnerables.

DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL

Es probable que el ingreso total nunca se encuentre dividido en partes iguales entre toda la población, pero en los últimos años los Estados Unidos se han acercado a esa situación. Esta es la conclusión que puede deducirse del estudio de Simon Kuznets sobre la capa superior del 5% de la población que obtiene el mayor ingreso. El estudio de Kuznets (*Proporción de Ingreso y Ahorro de los Grupos de Altos Ingresos*) fué recientemente publicado por el Buró Nacional de Investigación Económica.

De acuerdo con este estudio, la parte del ingreso total de Estados Unidos correspondiente a los grupos de más elevado ingreso comenzó a disminuir a fines de la década de los 1920. La Guerra Mundial II apresuró este proceso de redistribución. Para 1944 el 5% superior de la población solamente obtuvo el 13.3% del ingreso anual, deducidos los impuestos, en vez de 22.7% que recibió en 1939.

La proporción subió ligeramente después de la guerra, a 15.1% en 1948, pero significó aún una disminución de 33% en 10 años. Desde 1948 la cifra ha permanecido más o menos estable.

En el 1% superior de la población se ha registrado un cambio todavía más drástico. En 1939 esta capa recibió 10.9 del ingreso total. En 1948 su parte había bajado a 6.3%, o sea una disminución de más de 40%.

En el 5% superior, la parte del ingreso que proviene de sueldos y salarios ha estado disminuyendo. En 1939 el 53% del total provino de esas fuentes pero en 1948 disminuyó a 44%.

Las rentas, el interés y los dividendos también han disminuído en importancia relativa, pero en cambio el ingreso del em-

presario se ha casi duplicado desde 1939, fluctuando de 18% hasta 34% en 1948.

El ingreso disponible de la población es ahora de cerca de 245 mil millones de dólares. La parte que corresponde al grupo superior del 5% fué de 37 mil millones en 1948 a la tasa de 15.1% y no hay indicios de que esta tasa haya cambiado mucho desde entonces. Esto permite un traslado de 19 mil millones en poder adquisitivo entre el grupo superior del 5% y el grupo restante del 95%. En virtud de que los dos grupos tienen diferentes costumbres de ahorro y gasto, esto podría significar una marcada diferencia en la estructura nacional del mercado y de la inversión. Sin este traslado el auge actual de los bienes de consumo quizá nunca podría haber alcanzado la altura presente.

DERROTA TEMPORAL DE LOS PROTECCIONISTAS

La Administración del Presidente Eisenhower ha ganado la batalla del comercio recíproco, por lo menos durante este año. El acuerdo a que se llegó con los republicanos proteccionistas del Congreso constituye una clara victoria para la Administración.

Lo que el Gobierno quiere es la prórroga de un año de la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos, posponiendo hasta el año entrante la decisión sobre si la Administración actual debe mantener la política de comercio liberal de los demócratas o volver a la posición tradicional de altas tarifas de los republicanos.

Para obtener esta prórroga el Gobierno llegó a un acuerdo con el diputado republicano Richard Simpson, líder del bloque proteccionista de la Cámara. Simpson, estuvo conforme en dividir su proyecto de ley de altos aranceles en dos leyes. Una, contendrá la simple prórroga de la Ley de Convenios Comerciales, aumentará un miembro a la Comisión de Tarifas y establecerá una Comisión conjunta de estudio para efectuar una amplia investigación del comercio e informar al Congreso a principios del año entrante.

Las otras características del proyecto original de Simpson se incluyeron en una segunda ley: imposición de cuotas a la importación de petróleo, establecimiento de una escala móvil de derechos sobre el plomo y el zinc, petición de que las proposiciones de la Comisión de Tarifas, referentes a "puntos de peligro", sean definitivas; la propuesta de que las decisiones de la Comisión de Tarifas sean obligatorias para el Presidente.

Sin embargo, los proteccionistas piensan que no han perdido la batalla, sino que la decisión final se ha pospuesto únicamente, ya que el año próximo tratarán de hacer aprobar la segunda ley mencionada.

Las utilidades netas totales de una muestra de 301 compañías canadienses disminuyeron casi 10% entre 1951-52, de acuerdo con un análisis realizado por el Financial Post de Toronto. La tasa de rendimiento promedio, sobre el activo neto, fué de 10.6% en 1952, comparada con 12.6% en 1951 y 13.2% en 1950. Encuestas similares indican que las utilidades netas en 1952 disminuyeron un 2% en los Estados Unidos y un 8.5% en el Reino Unido.

La disminución de las utilidades del Canadá se debió principalmente a un aumento de las reservas para intereses y depreciaciones, puesto que las utilidades, antes de disminuir intereses, depreciación e impuestos, declinaron solamente 3.1%, en tanto que los pagos de impuestos cayeron 10.1%.

Los pagos de dividendos disminuyeron solamente 0.6% y representaron 57% de las utilidades netas contra 52% en 1951.

Los rendimientos de las empresas e industrias individuales difirieron considerablemente. Las compañías petroleras, comerciales, de servicios públicos y de financiamiento, mostraron ganancias que fluctuaron entre 10% (industria petrolera) y 68% (compañías financieras). Sin embargo, para la mayoría de las industrias hubo reducciones sustanciales: más de 20% en los metales, papel, pulpa y madera, y más del 46% en textiles.

AMERICA LATINA

CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR

Según un estudio del Chase National Bank de Nueva York, la América Latina es la segunda área importadora de crecimiento más rápido en el mundo. Las importaciones totales fueron de 7,000 millones de dólares el año pasado, lo que significa casi 5 veces la cantidad de 1938. Solamente el Canadá superó este record.

- Las exportaciones latinoamericanas no han crecido tan rápidamente como las importaciones. El año pasado fueron 4¼ veces el nivel prebélico.

- Además, los precios crecientes explican virtualmente todo el aumento en las ganancias de exportación. El volumen físico de las exportaciones ha aumentado solamente 6% en los últimos 25 años. La población de América Latina aumentó 50% en el mismo período, así que el volumen exportado por persona ha disminuído considerablemente.

- La producción industrial y agrícola sí aumentó, pero el incremento con frecuencia se dedicó a expandir el consumo doméstico más bien que a las exportaciones. El volumen de producción agrícola exportado en 1950-51 disminuyó 10% respecto

al nivel anterior a la guerra. El tonelaje de metales exportados es poco mayor que el de 1929 y 1938. El comercio entre las 20 Repúblicas todavía representa menos de la décima parte del volumen de importación. Debido a problemas de transporte estos países pueden embarcar a naciones de ultramar con la misma facilidad que pueden hacer remisiones entre sí. Generalmente los bienes que una República puede vender no son los bienes que las otras necesitan.

• A pesar del estancamiento del volumen físico de las exportaciones, América Latina ha podido comprar más importaciones. La razón: altos precios para sus exportaciones. Los precios de las importaciones han aumentado sólo 71% respecto a 1920, en tanto que los precios de exportación han crecido 162%.

• En 1951, las 20 Repúblicas compraron un volumen físico de importaciones 70% mayor que en 1929, y pagaron por ellas con un volumen de exportaciones ligeramente menor que el de 1929.

• El record indica que la industrialización no disminuye la demanda de importaciones. Más bien, cambia el énfasis de bienes de consumo ligeros a combustibles, productos químicos, maquinaria y materias primas.

• Donde los Gobiernos combinan políticas inflacionarias con la expansión industrial, la demanda total de importación crece muy aprisa. Tales políticas conducen a déficit en las cuentas internacionales y crean problemas de balanzas de pagos.

• Las importaciones son esenciales para el desarrollo económico pero la expansión de las importaciones depende a la larga de un volumen creciente de exportaciones. América Latina no puede depender de precios crecientes de sus exportaciones para

financiar las importaciones que necesita. De hecho, los precios de exportación disminuyeron más rápidamente que los precios de importación, durante el año pasado.

• América Latina tiene los recursos naturales para mantener el volumen de exportación creciente que necesita para balancear su desarrollo económico. Tanto el mercado doméstico como el extranjero ofrecen buenas oportunidades y ambos deben fomentarse para que América Latina alcance un crecimiento económico real.

CUBA

DISMINUCION DE LA PRODUCCION DE AZUCAR

La producción mundial de azúcar para 1952-53 se estima en 35.8 millones de toneladas cortas, valor bruto, o sea, una declinación de 6.5% respecto al nivel de 38.3 millones de toneladas producidas en 1951-52. De este total, la producción de azúcar de caña se estima en 22.7 millones de toneladas y el azúcar de remolacha en 13.2 millones, es decir, disminuciones de 5.4% y 7% respectivamente, en comparación con la producción de 1951-52.

La menor cantidad de azúcar de caña refleja principalmente la restricción de la producción en Cuba y Puerto Rico. Las cosechas de estas dos áreas son 2.5 millones de toneladas menores que las del año pasado.

La disminución del azúcar de remolacha se atribuye al mal clima y al daño producido por enfermedades que afectaron la cosecha europea en forma tan desfavorable que las pérdidas de producción en la mayoría de los países, sólo se contrarrestaron parcialmente por el aumento de la superficie cultivada.

Los totales de otras áreas muestran un

aumento de la producción respecto a 1951-1952.

COLOMBIA

LIBERALIZACION DE IMPORTACIONES

El Gobierno Colombiano ha eliminado de su lista de importaciones prohibidas a los automóviles que pesen más de 1,650 kilos, fonógrafos, aparatos de televisión, diversos tipos de carne y numerosos otros productos.

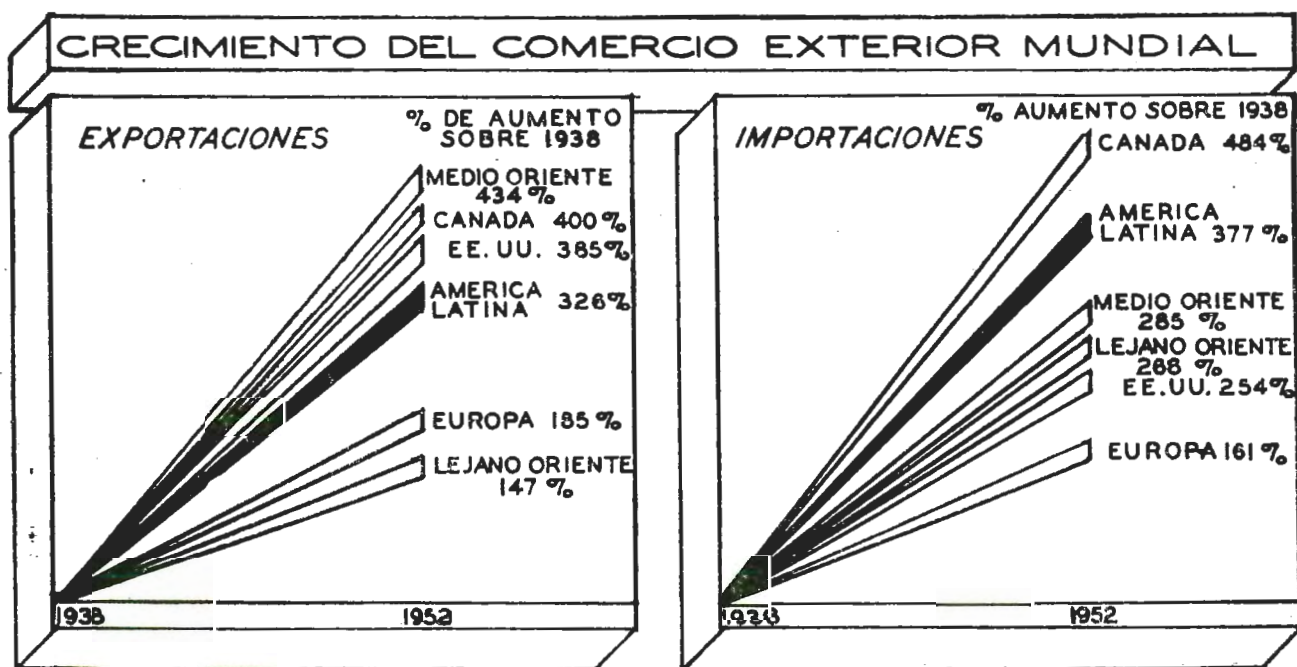
Las licencias de importación para estos artículos, se otorgarán, sin embargo, sólo cuando se exporten bienes excedentes tales como arroz, cemento y textiles. Los exportadores de estas mercancías excedentes recibirán un certificado de exportación, que pueden vender a los importadores de los productos mencionados arriba.

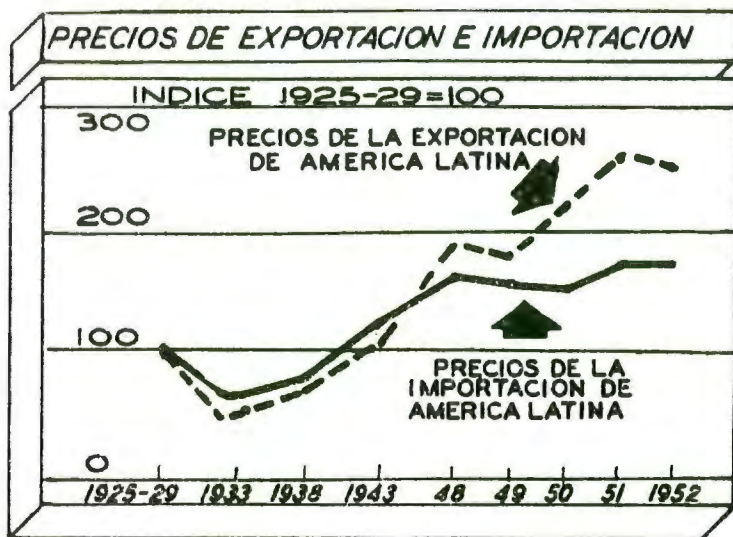
INGLATERRA

RESERVAS DEL AREA ESTERLINA

Las reservas del Area Esterlina, mantenidas en Londres, aumentaron 106 millones de dólares durante el mes de abril, a 2,273 millones. El aspecto más satisfactorio de este aumento fué que representó principalmente un superávit real de dólares en el área esterlina.

La ayuda de defensa, 20 millones y los ingresos de oro de la Unión Europea de Pagos, 11 millones, fueron menores que en meses recientes, de modo que el superávit real de dólares, creció a 76 millones de dólares, comparado con 15 millones en marzo y 74 millones en febrero. El bajo nivel de marzo se debió al pago excepcional hecho por tabaco de Estados Unidos, pero el alto excedente de abril fué inesperado, ya que los pagos estacionales del área del dólar





por materias primas del área esterlina, debían haberse reducido.

Al 1o. de julio de 1952, o sea, el comienzo del actual año fiscal de Estados Unidos, el Reino Unido, tenía cerca de 616 millones de ayuda económica prometida sobre la cual podía girar. Pero debido a dificultades de contabilidad de Estados Unidos, solamente 352 millones se retiraron en los primeros diez meses y se estima que el total de ingresos del año fiscal actual ascenderá a cerca de 400-450 millones.

Quizá se dejen 175 millones para el siguiente año fiscal y el Presidente ha pedido al Congreso aumentar otros 200 millones para el Reino Unido en 1953-54, proponiendo que la mitad de estos 200 millones se usen para financiar las exportaciones de trigo, algodón y manteca de Gran Bretaña. La otra mitad se desembolsará como pago por la manufactura en el Reino Unido de aviones militares para la R. A. F.

Si el Congreso de Estados Unidos acepta estas proposiciones, el Reino Unido tendrá para el año que comienza el 1o. de julio de 1953, cerca de 375 millones de ayuda disponible, a los que debe agregarse 100 millones más como pago de compras de Estados Unidos de tanques y aviones destinados a los países de la Organización del Tratado del Atlántico del Norte.

CIFRAS INTERESANTES

- En 1952 la Gran Bretaña exportó productos químicos (drogas, tintes y colorantes, excluidos los plásticos) por valor de 138 millones de libras esterlinas.
- La Gran Bretaña exportó casi el 70% de su producción de automóviles de 1952.
- En 1952 la Gran Bretaña ha producido 16.138.000 toneladas de acero, en lingotes y en artículos fundidos, lo cual significa un aumento de medio millón de toneladas sobre 1951. La producción ha seguido en aumento en 1953.
- En enero de 1953 había en la Gran Bretaña 22.012.000 personas ocupadas en

trabajos civiles y sólo 428.800 (menos del 2% de las registradas) estaban sin empleo.

- El empleo de personal en la industria aeronáutica de la Gran Bretaña aumentó en 20.000 plazas en 1952 y sigue en escala ascendente.

BELGICA

INGRESO NACIONAL DE 1952

El Ingreso Nacional de Bélgica, según la estimación del profesor Baudhuin, fué de 305 mil millones de francos belgas en 1952, esto es, un aumento de 3% sobre la cifra de 1951 (296 mil millones).

En vista del hecho de que los precios al menudeo en 1952, aumentaron en promedio solamente 1%, el ingreso real de 1952 es algo mayor que en 1951.

Los sueldos y salarios en 1952 representaron un porcentaje algo más elevado que en 1951 y los salarios reales mostraron también una mejoría.

El ingreso de la agricultura representó una parte más pequeña del total y el ingreso de las empresas industriales y comerciales sufrió por una disminución de actividades.

El consumo de alimentos representó un porcentaje menor del gasto nacional, mientras que la renta significó una mayor proporción.

Los ahorros se estimaron en 8.7% del total del ingreso nacional, contra 8% en 1951.

FINLANDIA

COMERCIO EXTERIOR

El mantenimiento del comercio exterior a un nivel apropiado ha llegado a ser uno de los problemas centrales de las discusiones económicas en Finlandia. La producción y la ocupación totales de Finlandia están íntimamente relacionadas con las exportaciones, pero el gran problema actual es si las exportaciones finlandesas son competitivas en los mercados mundiales.

Las cifras de comercio exterior para los primeros meses de 1953 indican los esfuer-

zos de las autoridades para producir una reducción de las importaciones comparable a la drástica disminución de las ganancias de exportación.

Mientras que las importaciones en el primer trimestre de 1952 ascendieron a 47,200 millones de marcos finlandeses (205 millones de dólares de E.E. UU.), fueron de únicamente 29 mil millones en el correspondiente trimestre de este año. Tal reducción contribuyó a la disminución del excedente de importación, pero éste, sin embargo, es aún alto.

Considerando que una parte de las industrias finlandesas dependen de las importaciones para su subsistencia, una disminución tan grande de las importaciones sería desfavorable. Si las importaciones no pueden bajarse más sin dañar a las industrias domésticas, la única solución es tratar de incrementar las exportaciones. Esto no será fácil, ya que la producción de pulpa de madera, se hace actualmente con pérdida de varios miles de marcos por tonelada y se está manteniendo al nivel presente sólo para evitar el desempleo.

NORUEGA

CONTROL DE TASAS DE INTERES

El Gobierno Noruego ha presentado al Parlamento una ley que, de ser aprobada le dará poder para fijar tasas de interés máximas y mínimas y las comisiones que cobren sobre sus préstamos los bancos comerciales y de ahorro, las compañías de seguros, las asociaciones de crédito y otras instituciones. El proyecto solicita una ley temporal que expirará el 1o. de julio de 1956.

Al hacer la presentación del proyecto de ley, el Ministro de Finanzas subrayó que desde el punto de vista de la inversión a largo plazo, será apropiado mantener las tasas de interés a un nivel bajo y que la habilidad para controlar las tasas hará posible evitar su incremento. El Ministerio piensa que un nivel mayor que el actual tendería a reducir las inversiones a largo plazo, si es que no se toman medidas especiales para frenar el interés. También enfatizó la creencia de que el mantenimiento de bajos niveles de interés ayudará a reducir las rentas de las casas habitación.

El Ministerio ha pedido a varias instituciones financieras sus comentarios sobre la ley. En respuesta, el Banco de Noruega, ha expresado que definitivamente no está en favor de dicha ley en la actualidad; que la tasa de interés es un precio y que, aunque la oferta y la demanda de capital no son los únicos factores que determinan la tasa de interés, sí son los elementos decisivos. De acuerdo con el Banco, el Ministerio no menciona este aspecto de la tasa de interés, ni explica la relación entre ahorros, liquidez, inversión y tasas de interés, sino que la dicha parece suponer que la liquidez en el mercado monetario puede ex-

pandirse o contraerse sin ninguna consideración a los efectos sobre los precios.

BALANZA DE PAGOS

Las cifras preliminares de la Balanza de Pagos noruega, en cuenta de bienes y servicios, correspondiente al primer trimestre de 1953, muestra un déficit de 370 millones de coronas (52 millones de dólares de EE. UU.), comparado con un superávit de 230 millones de coronas en igual período del año pasado. El deterioro se debió principalmente a la reducción de los ingresos netos por fletes, de 595 millones durante el primer trimestre de 1952, a 390 millones en el primer trimestre de este año, y también a una declinación de las exportaciones al nivel de 871 millones, o sea, una pérdida de 250 millones.

Este déficit fué financiado especialmente por retiros de la cuota noruega de la Unión Europea de Pagos y por nuevos créditos extranjeros sobre barcos. Debe suponerse que parte de las importaciones fueron financiadas por créditos extranjeros privados a corto plazo.

SUECIA

INVERSION DE CAPITAL

La inversión bruta de capital en Suecia desde fin de la Guerra Mundial II, ha absorbido cerca del 29% del producto nacional. Durante el período 1946-52 los gastos de capital han ascendido a 40 mil millones de coronas suecas (7,700 millones de dólares de EE. UU.). Cerca del 43% estaba invertido en la industria privada, 33% en instalaciones de defensa, carreteras, plantas de fuerza del Estado, etc., y 24% en casas.

Se estima que el gasto en 1953 será de 12 millones de coronas, o sea, un 4% mayor que en 1952. Un ligero decrecimiento en el sector privado, debido a una disminución de la inversión en maquinaria será más que compensado por una expansión de la construcción gubernamental y municipal.

La depreciación libre se ha limitado temporalmente a 20% anual sobre inversiones de 1952 y 1953 en maquinaria y equipo. Además, hay un gravamen de 12% sobre inversiones nuevas realizadas en esos años, siendo su costo neto para las empresas de aproximadamente 6% ya que dicho gravamen es deducible del impuesto sobre la renta.

Estas medidas son parte de la política anti-inflacionaria del Gobierno, que también incluye convenios con los bancos comerciales sobre la restricción de créditos y un impuesto temporal sobre el uso industrial de fuerza eléctrica.

SUIZA

COMERCIO EXTERIOR

La exportación suiza ascendió, en conjunto, a unos 4,749 millones de francos, valor superior al del año precedente. Esa evolución es debida, en parte, a pedidos

anteriores y al rendimiento muy elevado de las exportaciones relojeiras.

Fueron éstas, en efecto, de 1,082 millones de francos, o sea 72 millones más que en 1951, representando el 22.8% de la exportación total del país. Sin embargo, cuantitativamente se nota en ese sector un ligero retroceso. A ese propósito, conviene advertir que si bien el total de las ventas al extranjero no varió, por decirlo así, en 1952, se produjeron cambios importantes en lo que concierne a ciertas clases de mercancías. Así, disminuyó la exportación de la mayoría de las industrias textiles, afectando principalmente esa regresión a los tejidos de algodón y a las telas de seda natural y artificial.

El retroceso es mayor todavía en la exportación de determinados productos químicos. El valor de las materias colorantes exportadas, por ejemplo, bajó de 276.4 a 179.5 millones de francos, y la de productos químicos para usos industriales, de 136.7 a 94.8 millones de francos. Es justo consignar, sin embargo, que estas últimas cifras representan todavía el triple de lo exportado en el último año antes de la guerra.

La exportación de maquinaria se elevó de 962.7 millones de francos en 1951, a 989 millones el año pasado, y las ventas de instrumentos y aparatos pasó de 305.5 a 311.6 millones. En cuanto a los productos alimenticios, la exportación de quesos volvió aproximadamente a su volumen de antes de la guerra; en cambio, la de leche condensada es todavía inferior. En comparación con dicho período, la exportación de chocolate presenta un aumento notable, habiendo llegado a un valor de 21 millones de francos aproximadamente.

Comparada con el año 1951, la importación suiza disminuyó en el 12%, quedando reducida, en total, a 5,206 millones de francos. Las compras que registran mayor retroceso cuantitativamente son las de productos fabricados; la disminución es menor por lo que respecta a los productos alimenticios y materias primas. Conviene, en todo caso, hacer constar que desde mediados de 1951, es decir, desde que terminó el período de incremento y reconstitución de los stocks, la importación suiza ha venido disminuyendo continuamente.

El saldo pasivo de la balanza comercial era, a fines de 1952, de 456.8 millones de francos, o sea cerca de 800 millones menos que en 1951. Esa considerable reducción proviene de la disminución de las compras al extranjero. A ello contribuyó, además, la ligera baja del nivel de los precios de las mercancías importadas. Conviene señalar asimismo, a propósito de la balanza comercial, que en los últimos cuatro meses de 1952, Suiza obtuvo incluso un excedente de exportación de 117.2 millones de francos, lo que hace un promedio mensual de 29.3 millones de francos.

Los principales países proveedores de Suiza el año pasado fueron, por orden de importancia, Alemania, los Estados Unidos,

Francia, Italia, la Gran Bretaña, Bélgica-Luxemburgo, Países Bajos y el Canadá. Los principales clientes fueron los Estados Unidos, Alemania, Italia, Francia, Bélgica-Luxemburgo, la Gran Bretaña, Suecia, Países Bajos, el Brasil y Austria.

EGIPTO

CENSO INDUSTRIAL

El último censo de producción industrial en Egipto, que cubre el año 1948, muestra un considerable crecimiento de la capacidad industrial entre 1945 y 1948. De las 133,577 fábricas existentes en 1948, 27,642 se ocupaban de la producción industrial como tal, comparadas con 22,000 en 1945; las restantes hacían trabajos de reparación y mantenimiento. Las 27,642 plantas industriales empleaban 367,336 trabajadores, en comparación con 316,144 empleados en 1945. Casi el 40% del número total ocupado se localizaba en la industria textil.

La producción industrial de 1948 se valió en 197 millones de libras egipcias, comparada con 167 millones en 1945 (hubo una ligera disminución del nivel de precios entre 1945 y 1948).

Las principales ramas industriales, de acuerdo con el valor de la producción, son: elaboración de alimentos (63 millones de libras), textiles (47 millones), tabaco (30 millones), despepitadoras y empacadoras de algodón (16 millones), productos químicos (11 millones), manufacturas metálicas (5 millones), minerales no metálicos con exclusión del petróleo (4 millones).

ISRAEL

CONVENIOS COMERCIALES

Israel ha concertado convenios comerciales con Holanda y Finlandia y está negociando uno más con Cuba. El convenio con Holanda, que es válido para el período febrero 1.º de 1953 a enero 1.º de 1954, incluye exportaciones e importaciones de aproximadamente 3 millones de dólares en cada dirección. La principal exportación de Israel serán los frutos cítricos, contra importaciones de equipo agrícola, maquinaria, productos químicos metálicos y petróleo.

De acuerdo con el convenio con Finlandia, Israel importará de 6 a 7 millones de dólares de mercancías finlandesas, principalmente durmientes de ferrocarril y productos de madera y metálicos, contra exportaciones de automóviles, refacciones, llantas, textiles, frutos cítricos y productos químicos.

Con Cuba, Israel intercambiará, a base de trueque, cemento, llantas y textiles, contra importaciones de azúcar, valuadas en 2 millones de dólares.

Es significativo el hecho de que bajo estos convenios, las exportaciones e importaciones de Israel se equilibran, ya que en 1952, el total exportado por Israel significó solamente el 11% de las importaciones totales.