

MERCADOS Y PRODUCTOS

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

ESTADOS UNIDOS

POLITICA COMERCIAL EXTERIOR

Las decisiones que tome el Congreso Norteamericano en materia de política de comercio exterior son de importancia extraordinaria y llevan implícita una serie de repercusiones económico-políticas que van más allá del interés de la economía doméstica estadounidense. Por eso está obligado el Congreso Norteamericano a considerar cuidadosamente los efectos, directos e indirectos, que sus decisiones pueden tener sobre las economías de los países que comercian con Estados Unidos.

De acuerdo con la Constitución Norteamericana, el Congreso tiene autoridad para "imponer y cobrar impuestos y derechos, así como reglamentar el comercio con países extranjeros".

El Congreso ha dictado varias leyes arancelarias en el ejercicio de esta facultad constitucional. La Ley arancelaria vigente es la "Hawley-Smoot" de 1930 mediante la cual los Estados Unidos se propusieron dar la mayor protección posible a los productores norteamericanos. Sin embargo, a pesar de ser tan detallada, no cubre la multiplicidad de las importaciones quedando un gran número de ellas dentro de disposiciones aplicables a los productos no enumerados específicamente.

Con el fin de evitar lo engorroso que resultaría para el Congreso intervenir cada ocasión en que surgiera la necesidad de una reforma arancelaria, dicha Tarifa incluye una estipulación que autoriza al Presidente para realizar los ajustes necesarios en el caso de ciertos productos y en relación con determinados países. Al ejercitar esta función, el Presidente está obligado a tomar en cuenta el costo de producción comparativo y a guiarse por las conclusiones que presente la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos.

Cuando la Ley Hawley-Smoot entró en vigor, los Estados Unidos comenzaban a sufrir los efectos de la depresión que siguió a la Primera Guerra Mundial. En esa época, muchos consideraban que con estimular el comercio exterior se lograría dominar, en gran parte, el desempleo nacional y al mismo tiempo se aumentaría el poder adquisitivo del pueblo norteamericano. En marzo de 1934, el Presidente de los Estados Unidos solicitó autorización del Congreso para celebrar convenios comerciales con países extranjeros, modificar los derechos arancelarios y rectificar las restricciones a la importación.

En junio de 1934, el Congreso aprobó la Ley de Convenios Comerciales recíprocos que permitía al Presidente llegar a acuerdos comerciales con países extranjeros y elevar o disminuir los derechos arancelarios hasta una cantidad que no excediese del 50% de las tasas estipuladas en la Ley de 1930. La Ley de Convenios Comerciales Recíprocos, que fué aprobada inicialmente para un período de tres años, incluía, además, la cláusula de nación más favorecida y exigía se hiciese del dominio público la iniciación de pláticas que tuviesen como fin la firma de un tratado comercial.

En 1937 y 1940, la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos fué prorrogada, en cada vez, por un período de tres años sin sufrir modificación alguna. En 1943, la Ley se prorrogó por dos años más con una enmienda de poca importancia con la cual se pretendió disminuir los efectos de la competencia de los "trusts" extranjeros. Por acuerdo especial del Ejecutivo, se estableció un procedimiento denominado "cláusula de escape", por la cual las partes de un convenio recíproco podían denunciarlo si éste traía como consecuencia una amenaza al desarrollo de la industria doméstica. La orden del Ejecutivo exigía que la "cláusula de escape" debería incluirse en todo convenio futuro. En 1945 se volvió a prorrogar la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos por el término de tres años, incluyendo dos enmiendas de suma importancia: la primera autorizaba al Presidente para reducir los derechos de importación hasta el 50% de las tasas vigentes al 1º de enero de 1945. Esto significó que los derechos que habían sido disminuidos en 50% del nivel que tenían de acuerdo con la Tarifa de 1930, podían ser rebajados otro 50% o sea un 75% del nivel original. La segunda enmienda exigía que el Ejecutivo consultase previamente con los Departamentos del Ejército y de la Marina antes de realizar un convenio comercial recíproco.

En 1948, el Congreso prorrogó la Ley por un año y añadió una cláusula conocida como "punto de peligro", por la cual se exigía de la Comisión Arancelaria el examen de todos aquellos productos domésticos que serían objeto de negociación por parte del Ejecutivo al iniciarse la discusión de un convenio comercial; obligaba a la Comisión a establecer una tasa específica (punto de peligro) por debajo de la cual las tarifas arancelarias, según el criterio de la Comisión, no podían reducirse sin perjudicar a la industria estadounidense.

Si el Presidente procedía a rebajar las tasas por debajo del "punto de peligro", quedaba obligado a explicar ante el Congreso las razones que lo indujeron a tomar dicha medida.

Esta cláusula fué eliminada en 1949 cuando el Congreso revocó la Ley de 1948 y prorrogó el programa de Convenios Recíprocos casi en su forma original hasta el año de 1951. La prórroga de 1945 fué importante, además, por el hecho de que eliminó en su declaración de la política a seguir, toda referencia a las condiciones de "emergencia" o "depresión", conceptos que habían servido de base para justificar el Programa de Convenios Recíprocos. Esto hace pensar que para entonces los convenios recíprocos comerciales se habían convertido ya en parte integrante de la política comercial exterior de los Estados Unidos.

En 1951, el Congreso volvió a prorrogar la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos por dos años con algunos cambios de mucha importancia: 1o. Volvió a incluir la cláusula de "punto de peligro" permitiendo que la Comisión Arancelaria participase en las juntas inter-departamentales en que se discutían los convenios recíprocos por realizar; 2o. Incluyó una disposición por la cual se prohibía otorgar concesión alguna de acuerdo con los Convenios Recíprocos de Comercio, a la Unión Soviética o a cualquiera nación o área bajo el control comunista; 3o. Incluyó la "cláusula de escape" para todos los acuerdos y convenios que se realizasen; 4o. Estipuló la necesidad de otorgar prioridad en la aplicación de la "cláusula de escape" a los productos agrícolas perecederos y aclaró que los convenios recíprocos no deberían afectar la vigencia de la Sección 22 de la Ley de Ajuste Agrícola Norteamericano; 5o. Nulificó la cláusula que prohibía la presentación de demandas ante las Cortes, que tenían como finalidad la clasificación aduanal del artículo objeto de concesiones. 6o. Prohibió la importación de pieles procedentes de la Unión Soviética y de la China Comunista; 7o. Dió a conocer una declaración del Congreso en el sentido de que la prórroga del programa de Convenios Recíprocos, no implicaba la aprobación o desaprobación, por parte del Congreso, del Convenio Arancelario de Ginebra (GATT) del cual los Estados Unidos ya formaban parte. Esta prórroga terminaba el 12 de junio de 1953.

Finalmente, con fecha 7 de agosto del presente año, el Congreso Norteamericano

aprobó la Ley Pública núm. 215, que pro-
rroga por un año la autoridad del Presi-
dente para celebrar convenios comerciales
conforme a la Sección 350 de la Ley Arancelaria de 1930, reformada. Su vigencia no se interpretará en el sentido de que determina o indica aprobación o rechazo por parte del Congreso del Acuerdo del Ejecutivo conocido como Convenio General de Aranceles y Comercio (GATT).

Se modificó la sección 8 de la Ley de 1951 en el sentido de que en cualquier caso en que el Secretario de Agricultura determine e informe al Presidente, respecto a cualquier artículo o artículos, que existe una situación que requiere medidas de emergencia, el Presidente podrá actuar inmediatamente sin esperar las recomendaciones de la Comisión Arancelaria; las disposiciones que dicte continuarán en vigor hasta que se reciban el informe y las recomendaciones de dicha Comisión y se implanten las medidas a que haya lugar.

La Ley decreta el establecimiento de una Comisión bipartita que será conocida como Comisión Económica Exterior, la que estará compuesta de 17 miembros, como sigue: 1) Siete nombrados por el Presidente de los Estados Unidos; 2) Cinco nombrados de entre los miembros del Senado por el Vicepresidente de los Estados Unidos; 3) Cinco nombrados de entre los miembros de la Cámara de Representantes por el Presidente de ésta.

Se instruye a la Comisión para que examine, estudie e informe acerca del estado del comercio internacional y su desarrollo en consonancia con una economía doméstica sana, con los aspectos comerciales de la seguridad nacional y de la política exterior norteamericana en su totalidad.

Durante los primeros 13 años de vigencia del programa de Convenios Recíprocos, o sea de 1934 a 1947, el Presidente negoció convenios bilaterales con 29 países estipulando la reducción o el mantenimiento, por parte de los Estados Unidos, de los derechos arancelarios sobre el 70% del total de las importaciones objeto de impuestos aduanales.

En 1947, los Estados Unidos y otros 22 países reunidos en Ginebra, negociaron el Convenio General sobre Aranceles y Comercio (GATT). En esta reunión, Estados Unidos entró en negociaciones con cada uno de estos países.

Los países participantes lograron ponerse de acuerdo en 123 negociaciones arancelarias que implicaban reducciones de derechos arancelarios o el mantenimiento de los impuestos aduanales sobre una serie de artículos de importancia en su comercio exterior respectivo. Estos acuerdos representan el esfuerzo más eficaz logrado hasta la fecha para reducir las barreras aduanales. En negociaciones subsiguientes en Ancey, Francia, en 1949, y en Torquay, Inglaterra, en 1951, se aumentó el número de miembros del GATT, contando dicho

organismo en la actualidad con 34 países que representan el 80% del comercio mundial.

De los 29 países con los que Estados Unidos tenía convenios bilaterales en 1947, trece de ellos ingresaron al GATT y consecuentemente los convenios con esos países han quedado incluidos en el Convenio General sobre Aranceles y Comercio.

Desde 1949, los Estados Unidos han firmado únicamente un convenio fuera de los acuerdos del GATT; éste fué un convenio suplementario con Venezuela que acaba de entrar en vigor.

Como resultado de la Ley sobre Convenios Recíprocos, los Estados Unidos han reducido, o se han comprometido a mantener al mismo nivel, 2,590 tasas de un total de 3,552, sobre productos que representaban para 1949, por derechos a la importación, 2,548 millones, el 95% de las importaciones sujetas a derechos arancelarios. Tomando como base el total de las importaciones hechas por los Estados Unidos, tanto las que pagan derecho cuanto las que entran libres, las concesiones hechas representan el 90% del total de las importaciones norteamericanas. El equivalente medio ad valorem de las tarifas americanas aplicables a importaciones que pagan derecho parece haber disminuído de 46.7% en 1934 al 12.5% en 1951.

Desde 1934, el Programa de los Convenios Recíprocos ha sido la base de la política norteamericana de comercio exterior.

En su génesis, incluía una serie de atribuciones a favor del Ejecutivo, permitiéndole, en las negociaciones comerciales con países extranjeros, otorgar concesiones dentro de límites precisos, sobre las tasas arancelarias correspondientes a la Ley Hawley-Smoot, que se hacían a cambio de concesiones recíprocas que beneficiaban a los industriales norteamericanos.

La ventaja más importante que ofrece el Programa de Convenios Recíprocos consiste en que proporciona un medio para establecer tasas arancelarias que tienen como base el interés nacional en lugar de apoyarse en la defensa de intereses políticos locales. El programa permite, al mismo tiempo, cierto grado de flexibilidad en la administración de la Tarifa, cosa que sería imposible lograr si fuera el Congreso el que tuviese que resolver sobre alguna modificación arancelaria que surgiera de las negociaciones comerciales con otros países.

Sin embargo, economistas norteamericanos de reconocida autoridad, opinan que el Programa de Convenios Recíprocos carece de suficiente flexibilidad como para poder resolver, a largo plazo, los problemas que plantea el comercio internacional de hoy en día. Entre las limitaciones que saltan a la vista mencionan las siguientes:

La limitación del 50%.—La legislación sobre Convenios Recíprocos de Comercio

limita los cambios arancelarios al 50% de las tasas en vigencia el primero de enero de 1945. Como consecuencia de esta disposición, menos de la mitad de los aranceles que podrían haber sido disminuídos permanecían al mismo nivel en 1951. Vale la pena señalar también que ese 50% es un porcentaje arbitrario que puede no corresponder a las necesidades arancelarias de cada caso particular y en consecuencia, la reducción del 50% en una tarifa tan alta como es la Tarifa Hawley-Smoot, resulta de poca importancia. Esta limitación a la autoridad del Ejecutivo para que pueda reducir las barreras arancelarias, restringe en forma substancial la amplitud con que podrían realizarse las negociaciones comerciales y al mismo tiempo, reduce las posibilidades de negociaciones posteriores, disminuyendo con ello la efectividad del Programa de Convenios Recíprocos.

El punto de peligro y la cláusula de escape.—Probablemente estas dos cláusulas son las que más se prestan a debate. En opinión de muchos conocedores, estos puntos constituyen serias limitaciones para la eficiente operación del Programa de Convenios Recíprocos.

Ambas cláusulas fueron introducidas en la Ley en un esfuerzo por proteger a la industria doméstica que, según sus defensores, podía resultar amenazada por las concesiones otorgadas. La enmienda conocida como "punto de peligro" exige del Presidente, antes de iniciar negociaciones comerciales, someter a la Comisión Arancelaria una lista de los artículos sobre los que va a negociar. Exige de la Comisión Arancelaria un informe en el que presente sus puntos de vista al Presidente, especificando las concesiones que podrían otorgarse sin causar, o amenazar con causar, daños a la industria doméstica que produce artículos similares o artículos que pueden competir con aquellos que se pretende importar. Si el Presidente hace concesiones más allá de lo que permite "el punto de peligro" tiene la obligación de explicar su proceder ante el Congreso de la Nación.

La "cláusula de escape" estipula que la Comisión Arancelaria debe actuar a solicitud del Presidente, o por acuerdo del Congreso o del Senado, o de los Comités de Finanzas o de Medios y Arbitrios; a nombre propio, o como resultado de la solicitud hecha por los interesados. En cualquiera de estos casos, la Comisión Arancelaria está obligada a investigar si los productos sobre los que se ha otorgado alguna concesión, entran al país en tales cantidades que causen o amenacen causar daño a la industria doméstica que produce artículos semejantes.

Si la Comisión Arancelaria descubre que existe tal "daño", tiene la obligación de recomendar al Presidente el retiro o la modificación de la concesión. En caso de que el Presidente no siga las recomendaciones de la Comisión queda obligado a

explicar ante los Comités de Medios y Arbitrios y de Finanzas, las razones que tuvo para no hacerlo.

A primera vista, surgen dos críticas posibles "al punto de peligro" y a "la cláusula de escape". En primer lugar, ambas cláusulas han creado un motivo de preocupación para los exportadores extranjeros quienes temen el aumento de las restricciones a sus ventas en los Estados Unidos y no se resuelvan a gastar lo necesario para abrir o ampliar su mercado. Así este temor se ha convertido en una barrera al desarrollo del comercio, aun cuando sea en forma intangible. En segundo lugar, debe notarse que el concepto "daño serio" que puede emplearse en defensa de una industria o de una empresa cualquiera, no toma en consideración el interés general nacional que puede beneficiarse con el otorgamiento de una concesión arancelaria aun cuando afecte desfavorablemente a una empresa individual.

Vigencia limitada de la prórroga.—La última prórroga a la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos que venció el 12 de junio del año en curso, fué por un año, como la de 1948. La mayor parte de las prórrogas concedidas por el Congreso han sido por tres años, aun cuando ha habido también de dos. Se considera que los beneficios del Programa de Convenios Recíprocos no han podido lograrse en toda su efectividad porque los países extranjeros dudan de la conveniencia de realizar compromisos a largo plazo dado el carácter temporal de las prórrogas. De aquí que se piense que el Congreso norteamericano debería extender la vigencia de la Ley de Convenios Comerciales Recíprocos a períodos mínimos de cuatro o cinco años, con el objeto de ganar la confianza de los países con quienes se desea negociar y darles tiempo suficiente para planear y desarrollar sus exportaciones.

Los Estados Unidos no deben olvidar la posición fuertemente acreedora que ocupan en el mundo y su propia conveniencia en facilitar la entrada y el consumo en su territorio de mercaderías extranjeras. Ningún país podrá seguir absorbiendo los excedentes de la producción agrícola y manufacturera americana si no tiene posibilidad de seguir vendiendo más productos a Estados Unidos y, por supuesto, en condiciones favorables.

CACAHUATE

PRODUCCION Y EXPORTACIONES

La Secretaría de Agricultura ha publicado los datos siguientes sobre las cosechas de los últimos cinco años:

Cantidades en toneladas

1948	35,000
1949	38,166
1950	64,125
1951	67,825
1952 (estimación)	70,000

Como de acuerdo con estimaciones particulares el rendimiento por hectárea es de 1,500 kilos, la superficie necesaria para la obtención de la última cosecha indicada sería de 50,000 hectáreas. Si se toma como base un rendimiento de 1,200 kgs. por hectárea siguiendo los cálculos de la Secretaría de Agricultura, entonces la superficie cultivada ascendería a 58,000 hectáreas. La mayor parte de las cosechas se levantan en los Estados de Jalisco, Guanajuato, Morelos, Guerrero, San Luis Potosí, Puebla, Veracruz, México, aunque se cultiva también en muchos otros Estados.

Las épocas de cosecha varían según la región. Las más tempranas son en agosto, las de medio riego que se levantan en Oaxaca y San Luis Potosí; siguen las de temporal en Morelos y Guerrero que se efectúan en octubre; después las de Puebla, Jalisco y Guanajuato en noviembre, y por último, las de Nayarit y otros Estados, en enero y febrero.

Conforme a los datos anteriores las cosechas de cacahuete se han duplicado de 1948 a 1952, hecho que concuerda con la impresión general que existe entre los industriales y comerciantes del ramo sobre el desarrollo de este cultivo. El factor preponderante, como se verá después, ha sido una demanda extranjera muy favorable, como lo acusa el incremento de las exportaciones en igual período.

Es de advertir que las estimaciones de industriales y exportadores de cacahuete confirman las estadísticas oficiales en lo que respecta al aumento de las cosechas, aunque discrepan a veces en su cuantía. Así mientras uno de los exportadores calcula para la temporada 1951-52 (de septiembre de un año a agosto del siguiente) 60,000 toneladas, otro, con tanta experiencia como el anterior en el negocio del cacahuete, la estima entre 70,000 y 74,000 toneladas; un tercero ha elaborado una estimación para 1951-52 de 68,000 toneladas.

Por lo que se refiere a la cosecha 1952-53 o sea la correspondiente al ciclo comprendido entre septiembre de 1952 y agosto del corriente año, se considera que será menor que la pasada, entre 60,000 y 70,000 toneladas.

Es interesante consignar la composición de las cosechas mexicanas de cacahuete en lo relativo a las diferentes calidades o tipos de grano que se producen. La opinión al respecto es que de un 80% a 85% corresponde a la variedad "Virginia Criollo Mexicano", que es el grano que surte la exportación; de un 7% a 8% al tipo "Salvatierra", de tamaño pequeño y que es el preferido por la industria debido a su mayor contenido de aceite; un 5% al tipo "Español" que se cosecha principalmente en Sonora y Sinaloa; otro 5% al tipo "Rojo" que se produce en Jalisco, Nayarit y Yucatán. Aplicando los porcentajes anteriores a una cosecha de 70,000 toneladas que quizá se obtengan en la pre-

sente temporada, se tendrían los siguientes volúmenes de cada clase:

Cantidades en toneladas

8% tipo "Salvatierra"	5,600
5% tipo "Español"	3,500
5% tipo "Rojo"	3,500
82% tipo "Virginia Criollo Mex."	57,400
Total	70,000

De las 57,400 toneladas de cacahuete "Criollo" se tomaría el grano para exportación. Se consideran tipos comerciales de consumo exterior los tamaños 30/32, 32/34, 34/36 y 36/40, 40/46, 46/50, 50/55 y 55/65, cifras que se refieren al número de frutos que entran en una onza de 28 gramos considerando el grano ya pelado. El cacahuete que se exporta con cáscara es de los tamaños 12/14 y 14/16 frutos por onza. El volumen que se obtiene de cada tamaño de grano es variable en cada cosecha.

En general puede decirse que por cada tonelada que los beneficiarios exportadores compran en el campo, la mitad cuando menos resulta propia para exportación, la cual se lleva a cabo principalmente en forma de cacahuete descascarado o pelado. Al descascararse, hay una merma de 30% o sea que de una tonelada de cacahuete con cáscara se obtienen 700 kilogramos de cacahuete pelado. A su vez, de este volumen el 70% resulta de tamaños exportables, lo cual significa que de cada tonelada de cacahuete en guaje, 490 kilos son propios para consumo exterior y el resto, 510 kilos, se quedan para el consumo del país.

Hasta ahora, el único mercado exterior para el cacahuete mexicano ha sido Canadá, que comenzó a desarrollarse hace muy pocos años. Los embarques consisten de cacahuete con y sin cáscara siendo mucho más importantes los segundos que los primeros, aunque según opiniones recogidas, hay perspectivas favorables para las dos clases, máxime que los precios de uno y otro son prácticamente iguales. De acuerdo con la estadística oficial de México, los volúmenes y valores de las exportaciones a Canadá de las dos clases de cacahuete indicadas, durante el quinquenio último, fueron como sigue:

Cantidades en toneladas y pesos

	Con cáscara	
1948	13	\$ 10,047
1949	—	—
1950	434	588,477
1951	2,955	4,722,013
1952	4,439	7,974,187
	Sin cáscara	
1948	301	\$ 250,564
1949	4,641	7,708,894
1950	9,923	17,368,927
1951	15,719	28,596,809
1952	14,631	26,614,329

Como se ve, la demanda canadiense es principalmente por cacahuete pelado el cual se usa para consumo directo y para fabricación de mantequilla. Las cantidades que salen de cacahuete con cáscara se emplean para tostar y ser consumidas en forma directa.

Los precios exteriores varían según el tamaño del grano siendo la base el tamaño 36/40 que por hoy se cotiza a razón de Dls. 12.50 las 100 libras F. O. B. Veracruz o C. I. F. frontera. El cacahuete con cáscara se cotiza a los mismos precios que el cacahuete pelado, fluctuando entre 12 y 13 dólares las 100 libras.

Para la exportación del cacahuete descascarado se usan sacos de henequén de 56 x

94 cms., con capacidad para 100 libras netas; su costo actual es de \$3.80 por unidad. El cacahuete con cáscara se exporta también en sacos de henequén pero de mayores dimensiones, pues para el mismo peso de 100 libras se usan medidas de 81 x 120 cms. con costo de \$6.00 por saco.

Dada la importancia de Canadá como consumidor del cacahuete mexicano es de gran interés para México y para las empresas que se dedican a este negocio, saber cuáles son las importaciones totales de ese país y sus fuentes de abastecimiento. Para tal objeto, se da en seguida el volumen de las importaciones de Canadá durante el quinquenio 1948-52 conforme a las cifras oficiales de aquel país:

IMPORTACIONES CANADIENSES DE CACAHUATE POR PAISES DE ORIGEN
(Cantidades en millones de libras)

PAISES	1948	1949	1950	1951	1952
México	0.6	8.7	21.0	35.9	38.6
India	18.3	6.7	19.8	15.0	17.5
China	4.4	3.6	22.0	2.2
Estados Unidos	70.0	29.6	3.0	3.8	1.1
Otros	1.7	0.1	0.2	1.8
Totales	93.3	50.3	65.9	57.1	59.0

Se destaca el hecho de que México ha pasado a ocupar el primer puesto en el mercado canadiense desplazando a Estados Unidos, a China y a la India. Propiamente la India mantiene su importancia como abastecedor del Canadá, pero China desaparece del mercado casi tan bruscamente como Estados Unidos. El primer caso es explicable por la guerra de Corea y por la desviación de las exportaciones de China a países de la órbita soviética. En el caso de Estados Unidos, la razón principal debe ser la existencia de menores excedentes para exportación y los altos costos de la producción americana que determina precios muy superiores para el grano que sale de ese país. Al respecto, es pertinente recordar la política de sostenimiento de precios agrícolas en favor del agricultor americano mediante las compras de apoyo de la Commodity Credit Corporation. El precio de cacahuete americano para consumo del propio país es de 20 centavos por libra, que representa el doble del precio que alcanza el grano de la India, China y México.

Por supuesto que en este momento algunos exportadores piensan que la demanda por el cacahuete mexicano en Canadá puede verse afectado por el cese de las hostilidades en Corea, ya que ello haría posible que China volviera al mercado internacional con su cacahuete, el que puede venderse más barato.

Con todo lo que se ha incrementado el cultivo del cacahuete en México, nuestra cosecha queda aún muy distante de los volúmenes que se producen en otros países

Si se piensa que la India produce 3.8 millones de toneladas por año, que China obtiene 3.2 millones; que Estados Unidos representa poco más de un millón de toneladas y de que hay un gran número de países que producen cientos de miles de toneladas al año, como Burma, Formosa, Congo Belga, Tanganyika, Nigeria, Brasil, etc. y que la cosecha mundial pasa de 11 millones de toneladas, las 70,000 toneladas que se levantan en México son una porción insignificante. Sin embargo, la expansión del cultivo a un grado que, por ejemplo, duplicará la cosecha actual podría crear un problema de excedentes faltos de mercado. Canadá puede absorber cuando más unas 30,000 toneladas por año de las cuales 15,000 toneladas corresponderían a México según la estadística inserta. Ello representaría unas 22,000 toneladas de cacahuete en guaje. En opinión de exportadores, este volumen puede aumentar por mayores compras de Canadá, tal vez de Estados Unidos y por la apertura de mercados europeos. Esto último no es fácil de lograr por la competencia de otras producciones que nos llevan ventaja en precio. Sería preciso que el aumento de la producción mexicana se lograra a base de selección de semillas de alto rendimiento a modo de reducir los costos de cultivo y conservar o mejorar las características del grano mexicano que lo han vuelto tan apreciado en Canadá. Sin la previa solución de este problema, sería aventura peligrosa y despilfarro de recursos y energías, un plan para aumentar fuertemente las cosechas de cacahuete con miras a la exportación.

TRIGO.—AUMENTO DE LA PRODUCCION

Como resultado del impulso que el Gobierno Mexicano viene dando al cultivo de productos agrícolas básicos para la alimentación del pueblo, el año de 1953 registra la máxima cosecha de trigo obtenido hasta la fecha. Se estima que asciende a 670,000 toneladas, sin que todavía las fuentes autorizadas hayan dado a conocer cifras definitivas.

Sonora es el Estado que más se destaca por el volumen de su producción, calculada en 275,000 toneladas, de las cuales, para mayor ventaja, alrededor del 90% es de trigos duros colorados, con elevado porcentaje de proteínas, especialmente los trigos cultivados en el Municipio de Hermosillo. De acuerdo con los reportes de laboratorio, el trigo de Sonora tiene una humedad media que oscila entre 8 y 10%, inferior a la que se toma como normal (12%) en las especificaciones oficiales para clasificación de trigos nacionales. Por otra parte, su peso específico promedio es de 81 kilogramos por hectólitro, más elevado que el normal de 76 kilogramos por hectólitro, según especificaciones aparecidas en el Diario Oficial del 26 de junio de 1953.

Lo anterior muestra la gran importancia que ha alcanzado la producción triguera de Sonora no sólo por el volumen, sino por la calidad de los trigos cosechados. Es de notar el franco incremento de la producción de trigo en este Estado, mayor en 1953 en cerca de 118,000 toneladas que la registrada en 1952, cuando la producción ascendió a 162,000 toneladas de acuerdo con los datos de la Secretaría de Agricultura y Ganadería.

El gran aumento fué debido a varias causas, entre otras el incremento de la superficie dedicada al cultivo, pero fundamentalmente al mayor rendimiento unitario, como se ve a continuación:

	Superficie	Kgs. por Ha.	Producción toneladas
1952	128,989	1,254	161,752
1953	148,000	1,860	275,000

En tanto que la superficie se incrementó en 15% de 1952 a 1953, el rendimiento medio por hectárea aumentó en 48%. La acción combinada de estos dos factores permitió un aumento de 70% en la producción.

La mayor producción de trigo del ciclo 1952-53 permitirá satisfacer más ampliamente las necesidades del consumo nacional que, como promedio del quinquenio 1948-52, es igual a 887,400 toneladas (tomando en cuenta las importaciones de trigo y de harina).

Durante el mismo quinquenio, la producción nacional ha logrado satisfacer tan sólo el 60.5% de las necesidades aparentes del país, habiéndose cubierto el 39.5% restante con importaciones.