

MERCADOS

y

Productos

- ◉ *Se exportarán 4.7 millones de toneladas de azúcar en 1954.*
- ◉ *Posibilidades de exportación de cobre electrolítico a Francia.*
- ◉ *Bélgica desea aumentar su comercio con México.*
- Tratado comercial con Bélgica y exposición industrial.*

Departamento de Estudios Económicos

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

CUOTAS DE EXPORTACION DE AZUCAR

BAJO los auspicios de las Naciones Unidas se celebró en Londres del 13 de julio al 24 de agosto del año pasado, la Conferencia Internacional del Azúcar, con la finalidad principal de fijar las cuotas básicas de exportación al mercado libre mundial. La cuota total se señaló en 5.390,000 toneladas métricas, pero está sujeta a modificaciones según la fluctuación de los precios.

Los objetivos principales del convenio emanado de la Conferencia son: asegurar el consumo de los países importadores, así como los mercados a los países exportadores; mantener precios equitativos y estables; incrementar el consumo y lograr la estabilidad de la oferta para los países cuya economía depende directamente de la producción y exportación del azúcar.

Los precios fijados en el Convenio son de un mínimo de 3.25 centavos de dólar por libra y un máximo de 4.35; si los precios llegaran a bajar del nivel mínimo el Consejo disminuiría la cuota y si rebasan el máximo de 4.35, dicha cuota se aumentará; tanto el aumento como la disminución se harán a prorrata y respetando las prioridades.

Los países exportadores signatarios del Convenio se han comprometido a mantener, al principio de cada zafra, existencias no menores de un 10% ni mayores de un 20% de su producción total, como medida de seguridad de los países consumidores.

La duración del Convenio será de 5 años pero podrá ser revisado al terminar el tercer año.

En la junta que el Consejo permanente celebró en Londres el mes de diciembre próximo pasado, se determinó que la cuota básica de 5.390,000 toneladas métricas

establecida en la Conferencia fuera reducida a 4.706,250 toneladas métricas; dicha reducción fué hecha a prorrata correspondiendo a los países con cuotas de 50,000 toneladas o más la disminución de 15% y a los países con cuotas menores de 50,000 una disminución de 10%.

México ratificó el Convenio en el pasado mes de diciembre y se encuentra entre los países que sufrirán una disminución de 15%. La cuota base era de 75,000 toneladas métricas anuales y quedó reducida a 63,750.

Cuotas para 1954

Las cuotas de exportación determinadas por el Consejo para el año de 1954 fueron las siguientes:

<i>Grupo (1)</i>	<i>Toneladas métricas</i>
Bélgica	42,500
Brasil	148,250
China (Formosa)	510,000
Cuba	1,912,000
Checoslovaquia	233,750
República Dominicana	510,000
Francia	18,000
Haití	40,500
Hungría	36,000
México	63,750
Países Bajos	36,000
Filipinas	22,500
Polonia	187,000
U. R. S. S.	170,000
Total Grupo (1)	3.913,250
<i>Grupo (2)</i>	
Colombia	5,000
Dinamarca	70,000
Alemania Oriental	150,000
Indonesia	250,000
Perú	280,000
Yugoeslavia	20,000
Total Grupo (2)	775,000
GRAN TOTAL:	4.706,500

Grupo (1) Incluye a los países que han ratificado, accedido o notificado al Consejo que su ratificación será presentada.

Grupo (2) Países que no han ratificado o accedido al convenio y sus cuotas son las básicas fijadas por el Convenio.

Consumo de Estados Unidos

Pero independientemente de la cuota asignada a México en la Conferencia Internacional citada, interesa además las cuotas que anualmente señalan los Estados Unidos para su consumo interior, de conformidad con la Ley de 1948. La cuota inicial del año de 1954 fué fijada en 8.000,000 de toneladas, superior en 200,000 toneladas a la de 1953. Fué distribuída de la siguiente manera: azúcar de remolacha norteamericana, 1.800,000 toneladas cortas que representan el 22.50% del total; 500,000 toneladas cortas de la parte continental del país, que representan el 13.25%; Puerto Rico 1.080 000 toneladas que representan el 13.50%; Islas Vírgenes 12,000 toneladas o sea el 0.15%; Filipinas 974,000 tone-

ladas equivalente al 12.17%; Cuba, 2,478,720 igual al 30.98%; República Dominicana, 25,647 o sea el 0.32%; El Salvador, 3,843, el 0.05%; Haití, 2,482, el 0.03%; México, 10,634, el 0.14%; Nicaragua, 7,269, el 0.09%; Perú 48,241, el 0.61%; y otros 5,164, el 0.06%.

La cuota de 10,634 toneladas cortas, que en toneladas métricas equivale a 9.646.95 unida a las 63,750 toneladas métricas que se pueden exportar de acuerdo con el convenio firmado en Londres, hacen un total de 73,396 toneladas métricas, que se estima representa el total exportable de nuestro país de la zafra en curso.

MERCADO PARA EL COBRE ELECTROLITICO EN FRANCIA

FRANCIA tiene actualmente un gran déficit de cobre electrolítico, el cual necesita con toda urgencia para la recuperación de su industria dañada durante la última guerra y para sus planes de rearme.

Su producción de cobre es ínfima, por lo que todo el cobre que utiliza es importado de otros países o procede de los desperdicios y pedacera de cobre viejo que refina en sus funciones. De cobre electrolítico sólo existe en Francia una compañía que produce 18,000 toneladas métricas al año, menos de la décima parte de lo que necesita.

Francia compra casi la mayor parte del cobre que puede conseguir sin llenar nunca sus necesidades, en Bélgica (40%); Estados Unidos de Norteamérica (20 ó 30%) Chile (20%); Canadá (10%); y pequeñas cantidades de otros países como Africa del Sur, Turquía, Yugoeslavia, México, Perú, etc.

Importación Controlada

La importación de cobre y su venta a los industriales está controlada por un monopolio de Estado, "Le Groupment d'Importation et de Repartition de Metaux" que depende del Ministerio de Industria y Comercio. Según ese consorcio, México vendió a Francia 500 toneladas métricas en 1950; pero después no le ha vendido nada a pesar del acuerdo comercial firmado entre los dos países, debido a los altos precios del cobre electrolítico mexicano y a la escasez de dólares que padece Francia. No obstante, afirman que les interesaría comprar todo el cobre electrolítico que le ofrezca México, si su precio se ajusta al del mercado internacional.

Las disponibilidades de cobre en Francia se absorbieron rápidamente durante los días de la guerra; en 1945 comenzaron de nuevo a reconstituirse y en 1950, la industria francesa ya pudo disponer de 105,000 toneladas y en 1951, de 120,000 toneladas. Para 1952 se calcularon sus necesidades totales en 192,000 toneladas.

La producción francesa de cobre electrolítico ha crecido a un ritmo muy lento. En 1949 y 1950 se obtenían 16,000 toneladas y desde 1951 parece que la producción ha alcanzado a 18,000 toneladas.

SITUACION Y POSIBILIDADES DEL MERCADO BELGA

LA actividad industrial de Bélgica permanece en alto nivel y ello ha permitido conservar en niveles igualmente elevados, su demanda de bienes de capital y de artículos de consumo, algunos de los cuales pueden ser proporcionados por los fabricantes o productores mexicanos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la Unión Belga-Luxemburguesa constituye un mercado abierto en el que los precios, la calidad y los plazos de entrega, son factores de la mayor importancia para poder ganar ese mercado. Esto último es especialmente cierto desde que Alemania y Japón han vuelto a la competencia internacional, misma que representa un obstáculo para la continuidad de las exportaciones belgas a Europa e inclusive, a otras áreas del mundo.

Bélgica tropieza con la dificultad de sus mayores costos o de gastos más elevados de exportación de sus productos, ya que por regla general los industriales belgas no disfrutaban de subsidios o de otras ayudas que diversas potencias industriales sí otorgan a sus fabricantes para facilitar la exportación de sus productos.

Misión Económica

A propósito de la capacidad de competencia de los productos industriales belgas en el mercado mexicano, es interesante recordar y resumir algunas conclusiones a que llegó la Misión Económica que visitó México durante 1952:

1o.—Los comerciantes belgas deben adaptarse a los métodos de venta de México y utilizar los servicios de intermediarios mexicanos.

2o.—Es indispensable garantizar un material de calidad equivalente al norteamericano, o si es posible superior y a precios de competencia.

3o.—Es necesario establecer en cada lugar agentes directos y depósitos suficientes para proporcionar piezas de recambio y dar servicio a la maquinaria belga que se venda. Este servicio debe estar complementado con la presencia de consejeros o técnicos que se encarguen de adiestrar al personal.

4o.—El industrial belga ha de otorgar créditos amplios, por 2 ó 3 años.

5o.—Bélgica debe tomar en cuenta que la preponderancia de Estados Unidos en el comercio exterior de México tiene como origen: la proximidad; el profundo conocimiento del mercado; entregas rápidas y sobre todo, métodos de penetración apoyados en una publicidad intensiva; influencia política; etc.

Para estudiar las condiciones de la competencia internacional en los mercados latinoamericanos y especialmente en México, la Federación de Industriales Belgas ha enviado Misiones Comerciales que han recorrido casi todos los países de América. La Misión Económica que visitó México quedó gratamente impresionada y como una prueba del gran interés que para Bélgica tiene el mercado mexicano, han organizado

una exposición industrial que se llevará a cabo en la Capital de la República del 19 de febrero al 9 de marzo del presente año, en una superficie de 15,000 metros cuadrados.

Objetivos Belgas

El hecho reviste una gran importancia tanto porque se trata de la primera manifestación de este género que Bélgica organiza en América Latina, como por los objetivos que proclama: servir a la industria mexicana y no competir con ella; orientar la colocación de productos de difícil mercado; aumentar las ventas de bienes de capital; diversificar el comercio de importación aumentando en lo posible las compras de productos mexicanos; estudiar a fondo el mercado mexicano a efecto de colaborar para el desarrollo de los sistemas de producción; explorar las posibilidades de instalar plantas de servicio o de producción, para lo cual se proyecta el envío de técnicos, expertos y trabajadores especializados; en suma, dar a conocer la potencialidad y diversidad de la producción de Bélgica y fomentar el turismo y las relaciones comerciales con México.

En su propaganda de la Feria, Bélgica pone a disposición de la industria de México gran número de productos necesarios para la expansión de sus actividades, como los provenientes de la industria siderúrgica y fabricaciones metálicas; de sus industrias químicas; de la construcción; de industrias artísticas; de instrumentos de precisión; etc.

Con fines de expansión de su comercio exterior, Bélgica se afana por encontrar medios para el financiamiento de sus exportaciones y de las importaciones indispensables. En sus esfuerzos para disminuir su déficit con la zona del dólar y para impulsar sus exportaciones a esta área, ha creado diversos servicios como los que proporciona la Oficina Belga de Comercio Exterior dependiente del Ministerio de Comercio. Las tareas de esta Oficina consisten principalmente en estudiar e informar sobre las posibilidades de mercados exteriores; hacer propaganda en favor de los productos belgas; establecer contacto entre los exportadores y sus clientes en el exterior.

Convenio Comercial con México

Con los mismos propósitos anteriores, Bélgica ha celebrado varios convenios comerciales, entre ellos, uno con México que entró en vigor el 11 de septiembre de 1953, con vigencia de dos años y que puede prorrogarse por períodos sucesivos de un año si no es denunciado por cualquiera de las partes contratantes dentro de un plazo de seis meses antes de la fecha de su expiración.

En virtud de este Convenio, los dos países están conformes en concederse el tratamiento incondicional e ilimitado de la nación más favorecida, en cuanto a derechos de aduana y otras cargas e impuestos. Gracias a este Convenio, México se beneficia con las rebajas de impuestos que Bélgica otorgó a todos los países miembros del Convenio General sobre Aranceles y Comer-

cio de Ginebra y con las cuotas rebajadas que haya concedido o que conceda en el futuro a cualquier otro país.

Desde el punto de vista de las ventas de productos mexicanos a Bélgica, interesa también conocer los requisitos que deben satisfacer para su entrada a ese país. Todas las importaciones están sujetas a licencia y a certificados de prioridad; algunas no requieren licencia, pero se importan sobre la base de una declaración que debe firmarse ante una autoridad bancaria.

El pago en dólares norteamericanos o canadienses por valores de 5,000 o más, puede realizarse por medio de documentos o de créditos que se abran en bancos autorizados y después de probar que la mercancía ha sido embarcada para Bélgica o para Luxemburgo.

La validez de una licencia de importación o de un certificado de prioridad es variable pero en todo caso aparece especificada en esos documentos. La validez de la declaración en que se autoriza el pago en dólares norteamericanos o canadienses es por 120 días a partir del visto bueno autorizado por el Banco.

Ciertos artículos que requieren licencia de importación pueden ser importados del área del dólar sobre la base de cuotas escalonadas.

Las importaciones ocasionales que entren por correo o por avión y cuyo valor no exceda de 25,000 francos y que tampoco exigen su pago en divisas extranjeras, pueden realizarse sin ninguna formalidad.

T EORICAMENTE es posible, si se dispone de mucho tiempo, que un país desarrolle su propia economía industrial, aún sin inversión extranjera. Pero en un país escaso de capital, tal desarrollo podría requerir una importante reducción del consumo nacional con objeto de liberar la cantidad de ahorro necesario para financiar la nueva inversión. O sea, en términos de bienes reales, una parte mucho mayor de los limitados recursos de la comunidad tendría que dedicarse a la producción de bienes de capital y una parte menor a la producción de bienes de consumo corriente. La función de la inversión extranjera es servir de puente en este período de transición, al "alimentar" la nueva economía durante el período de industrialización. Una vez que este proceso está terminado, o muy avanzado, los ahorros necesarios pueden acumularse "después de los hechos", con menos penalidades que si hubieran tenido que expresarse del bajo ingreso de una economía subdesarrollada. Es decir, en términos de bienes reales, es posible apartar recursos para producir bienes para pagar el crédito cuando la producción total es alta, sin una limitación peligrosa del consumo actual de la Nación.

Hay cinco condiciones que deben ser cumplidas, tanto por un país deudor como por un país acreedor, si es que los créditos extranjeros han de pagarse con las máximas ventajas para ambos:

1. Los créditos deben usarse, directa o indirectamente, para incrementar la capacidad para exportar del país deudor o para reducir sus necesidades de importación.
2. Los sustitutos de las importaciones del país deudor, o sus exportaciones incrementadas, deben ser de la clase adecuada de bienes, a precios adecuados, para atraer compradores domésticos o extranjeros.
3. Las mayores exportaciones o las menores importaciones deben sincronizarse a modo de coincidir con los pagos de principal e intereses de acuerdo con el calendario establecido en el convenio de crédito.
4. Los países acreedores deben estar dispuestos a aceptar mayores importaciones (no necesariamente provenientes del país deudor directamente), y quizá sea necesario eliminar las altas tarifas y otras restricciones.
5. Los países acreedores, especialmente los principales, deben evitar los extremos de la desocupación, con deflación de ingresos y precios, que estimula las exportaciones y desalienta las importaciones. Los países deudores deben evitar los extremos de la sobre-ocupación, con inflación de ingresos y precios, que estimula las importaciones y desalienta las exportaciones.

D. B. Marsh, *World Trade and Investment*.

Harcourt, New York, 1951.