

# MERCADOS Y PRODUCTOS

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

## CACAHUATE

La demanda importante que ha existido en el mercado canadiense por el cacahuete mexicano, así como la más reciente ampliación de su mercado exterior, lograda en los últimos años por los exportadores nacionales, a base de cuidar la calidad del grano exportable, aunado todo ello a la firmeza de la demanda industrial doméstica, han sido en conjunto las fuerzas estimulantes de la producción nacional de esta oleaginosa que ha duplicado en el ciclo agrícola 1950-51, el nivel medio de los últimos cinco años.

La producción de cacahuete del país se mantuvo baja durante los diez años anteriores hasta 1936, cuando ascendía en promedio anual a cerca de 6,000 toneladas. De 1937 a 1939 subió a 13,000 toneladas. Para el quinquenio 1940-44 la producción se elevó a 34,000 toneladas por año, y de 1945 a 1949 prácticamente se mantuvo en el mismo nivel.

Los datos correspondientes a la cosecha de 1950 muestran cambios sorprendentes en comparación con todos los períodos anteriores, pues las investigaciones directas realizadas en los Estados de Jalisco, Guanajuato, Morelos, Nayarit y Puebla, por personal del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., arrojan la siguiente producción:

Entidades	Producción
Jalisco .....	36,500 Ton.
Guanajuato .....	11,500 „
Morelos .....	6,000 „
Puebla .....	3,500 „
Nayarit .....	3,500 „
<b>T O T A L</b> .....	<b>61,000 Ton.</b>

A las cifras anteriores hay que agregar los datos de otros Estados, tales como Guerrero, Sinaloa, Michoacán, Chihuahua, San Luis Potosí, Zacatecas, etc., cuya producción en conjunto podría estimarse en ... 15,000 toneladas, con lo cual la cosecha total del país resulta de 76,000 toneladas de cacahuete en guaje.

Esta producción de cacahuete con cáscara tiene un rendimiento en semilla pelada de 50,600 toneladas, de las cuales sería preciso restar 4,200 toneladas de grano destinadas para la siembra del año en curso, siempre y cuando la superficie por cul-

tivarse sea igual a la del año próximo pasado. Deduciendo esta semilla del total, quedarían 46,400 toneladas disponibles para cubrir el consumo interior y la exportación. Este disponible equivale a un poco menos de 70,000 toneladas de cacahuete en guaje.

En consideración a los datos expuestos, es de suma importancia tratar de estimar cuáles son los excedentes exportables en el presente año, tomando como base las necesidades nacionales.

Los industriales consumidores de esta oleaginosa han informado a la Dirección de Estadística sobre los siguientes consumos de cacahuete en guaje durante el quinquenio 1945-49:

AÑOS	Consumo cacahuete con cáscara Ton.	Producción aceite Ton.
1945	9,058	2,054
1946	4,465	986
1947	7,686	1,786
1948	9,800	2,064
1949	3,172	733
Prom. Anual:	6,836	1,524

Si comparamos las cifras de consumo, promedio anual, de la industria aceitera

con las cifras de producción de cacahuete en guaje durante el quinquenio 1945-49, vemos que sus necesidades representan un poco más del 20% del monto de la cosecha total. Si esta misma proporción se conserva para la temporada de 1951, la cantidad de cacahuete que debería asignarse al consumo industrial sería de 14,000 toneladas, las cuales tendrían un rendimiento de 3,150 toneladas de aceite, cifras que en comparación con los datos anteriores, serían las más elevadas en los últimos cinco años.

Sin embargo, las experiencias adquiridas en las investigaciones practicadas en la realidad, ponen de manifiesto la deficiencia y la falta de certidumbre de las informaciones proporcionadas por los industriales, que dificultan cualquier cálculo del verdadero consumo nacional y de los sobrantes exportables.

Sobre la base del consumo aparente de años anteriores, las disponibilidades de cacahuete en guaje se pueden distribuir de la siguiente manera: un 40% para la exportación, siempre y cuando el mercado exterior ofrezca precios remunerativos; un 45% para el consumo industrial del país, y un 15% para el consumo como fruta, confituras, garapiñados, etc.

En resumen, la cosecha de cacahuete de 1950, que es objeto de comercio y beneficio durante el presente año, podría ser distribuida como sigue:

### Cantidad en Toneladas

Producción de cacahuete en guaje .....	76,000
Menos semilla para siembra .....	6,300
Disponible cacahuete en guaje .....	69,700

Distribución del disponible	Con cáscara	Sin cáscara (1)
45% consumo industrial .....	31,300	20,800
45% exportación .....	27,900	18,600
15% consumo como fruta .....	10,500	7,000
	69,700	46,400

(1) Se estima que el cacahuete en guaje tiene un rendimiento de un 66.6% en grano.

Es necesario hacer notar que tal distribución debe considerarse como inicial, siendo indispensable aplicar una política dinámica al comercio exterior de esta oleaginosa, ya aumentando o disminuyendo las cifras respectivas, en función de las condi-

ciones del mercado doméstico. Hay que tener presente que el mercado exterior es el que ha permitido en una fuerte proporción mejorar los precios al campesino, estimulándolo para ampliar sus áreas de cultivo.

Si los precios pagados en el campo durante 1950 se mantienen en el futuro y las cotizaciones del mercado exterior se muestran firmes, existe la posibilidad de que esta actividad agrícola y comercial se desarrolle ampliamente.

## CHICLE

La producción nacional de chicle durante las cuatro últimas temporadas ha permanecido a un nivel considerablemente bajo en relación con los volúmenes producidos en las cuatro temporadas anteriores.

En efecto, de 1943-44 a 1946-47 inclusive, la producción mantuvo un promedio muy cercano a diez mil toneladas por temporada, mientras que de 1947-48 a 1950-51, el promedio resultó ligeramente inferior a dos mil.

El origen de esta situación arranca precisamente de la temporada 1947-48 en que, al retirarse los compradores extranjeros por su inconformidad con el precio exigido por el Gobierno Federal, fué preciso reducir drásticamente la producción.

A partir de entonces, si bien no ha ocurrido una falta total de ventas, tampoco ha habido ninguna manifestación de mejoría en el reducido volumen que se vende un año con otro; con la circunstancia de que, para mantener esta situación, ha sido preciso eliminar de las autorizaciones de explotación que concede la Secretaría de Agricultura, a los Estados de Yucatán, Chiapas, Tabasco, Veracruz y Oaxaca, dejando que solamente Campeche y Quintana Roo practiquen esa explotación por ser las entidades que dependen de ella en mayor grado.

Existe, sin embargo, posibilidad efectiva de que la situación derive hacia una mejor posición, no sólo por lo que respecta a un aumento en el volumen de las ventas, sino también en relación con la mejoría de los precios. La base de esa posibilidad estriba en la necesidad que el comprador norteamericano tiene de la materia prima de origen mexicano, en virtud de la incapacidad de cuanto sustituto se ha tratado de encontrar para suplir la calidad del chicle de México.

Las importaciones hechas por los Estados Unidos de los productos sustitutos del chicle, han disminuído considerablemente en los dos últimos años; así, la leche caspi, de la que se dijo insistentemente que se habían hecho grandes inversiones para cultivo, registró un fuerte descenso en la cantidad importada, que la redujo por dos veces sucesivas a la cuarta parte. Semejante reducción de las importaciones podría hacer suponer que ha aumentado la proporción de goma sintética usada en la elaboración de goma de mascar, lo cual pondría al fabricante norteamericano en condiciones de independencia respecto al chicle natural. Pero no es posible esta suposición, sobre todo, en vista de las grandes existencias de chicle natural acumuladas por los fabricantes yanquis como me-

didada para conservar el dominio en sus relaciones con los productores. Más de una vez el comprador norteamericano ha dejado traslucir su impaciente necesidad por el producto natural.

Pero resulta indispensable que el productor mexicano practique un conjunto de medidas que lo ponga en condiciones de dominar la situación. Una de ellas podría ser la de buscar la misma solución que busca el comprador, nada más que a la inversa, o sea, romper con la situación de dependencia del mercado de los Estados Unidos; empero, como se trata de un producto cuyas posibilidades de encontrar colocación fuera de ese país, son casi nulas, resultaría indispensable optar por el abandono paulatino de la explotación del chicle y la práctica de una actividad económica diversificada. La segunda medida puede ser toda una política de defensa del producto natural mediante la unificación de la oferta con la ayuda decidida del Gobierno Federal.

Sin duda que no se trata de una solución fácil y sencilla; pero si la más conveniente.

## HENEQUEN

Los tres integrantes principales del grupo de las fibras duras son el abacá, el sisal y el henequén. Estas fibras se producen en lugares tropicales o semi-tropicales, —Sumatra, Java, Filipinas, Africa, México (Yucatán).

Las fibras duras se caracterizan, en primer lugar, porque se producen en regiones de muy bajos salarios. En segundo lugar, las regiones productoras consumen un porcentaje muy reducido de su producción total y exportan a los países industrializados una gran proporción de la cosecha. México ha desarrollado una industria cordelera de consideración, en la cual transforma su fibra cruda en productos elaborados, pero las manufacturas de hilos dependen del mercado extranjero para su venta. Finalmente, como corolario de esta segunda característica, puede afirmarse que los países industriales —Estados Unidos, Inglaterra, Canadá, Francia, Alemania, Japón, etc.—, que utilizan el abacá, el sisal y el henequén para la elaboración de su cordelería, dependen 100% para su abastecimiento de materia prima de las regiones productoras de Africa, Filipinas y México.

De las tres fibras duras enumeradas, el henequén es el que se cotiza más bajo.

Durante los años de la pre-guerra, 1935-40, se obtuvo como promedio para este período el precio de Dls. 0.0468 por libra de henequén "Clase A" en puerto de entrada de los Estados Unidos de Norteamérica. Mientras que en 1941, el precio medio anual fué de Dls. 0.0369. Para 1942, la situación en el mercado mundial de fibras duras había cambiado totalmente. Las condiciones de guerra alteraron el equilibrio entre demanda y producción, de tal manera que la demanda crecía mien-

tras que la producción de algunas regiones era completamente destruída. El 29 de mayo de 1942, se firmó un contrato para la venta del henequén mexicano, entre la Reconstruction Finance Corporation y "Henequeneros de Yucatán", fijándose un precio de Dls. 0.09 por libra para la "Clase A" de henequén l. a. b., en cualquier puerto de entrada de los Estados Unidos de Norteamérica. Se mantuvo este precio hasta 1945.

Al terminar la guerra, en 1945, la escasez mundial de fibras duras era tan evidente que se principió a gestionar un nuevo contrato entre la "Reconstruction Finance Corporation" y "Henequeneros de Yucatán". Este acuerdo se logró en abril de 1946, con un precio de Dls. 0.11 por libra sobre las bases anteriores. En enero de 1947, se renovó el contrato con un precio por libra de Dls. 0.145 y en abril del mismo año, se rescindió el contrato anterior para obtener un nuevo precio de Dls. 0.15 por libra.

Finalmente, Estados Unidos decidió que los precios para el henequén encontrarán su nivel de acuerdo con las fuerzas libres de la demanda y la oferta, en lugar de la distribución controlada que existió hasta julio de 1947. Tan pronto se volvió al mercado libre, el precio del henequén continuó su ascenso para alcanzar un promedio en 1948 de Dls. 0.16 por libra.

El sisal británico permaneció bajo controles hasta 1949, mientras que el contrato de compraventa de abacá entre Estados Unidos y la República de Filipinas terminó en noviembre de 1946. El sisal africano y portugués entró al mercado libre en junio 30 de 1947.

Los precios del henequén mexicano continuaron estables hasta mediados de 1949. De agosto de 1949 en adelante, éstos comenzaron a derrumbarse hasta alcanzar su nivel más bajo en junio de 1950, Dls. 0.11 por libra, desembarcado en Nueva Orleans.

La política acertada de bajos precios, seguida por Henequeneros de Yucatán, provocó una enorme demanda por el henequén mexicano para fines de 1949, lo que viene a comprobar que el problema no era de demanda insuficiente, sino de precios. De junio de 1950 en adelante, el conflicto coreano y la situación posible de guerra mundial en el futuro, originaron el movimiento ascendente de precios para la fibra del henequén yucateco, ya que Estados Unidos, previendo las condiciones de la guerra anterior, comenzó a formar sus "stocks" de henequén, materia prima considerada como estratégica durante un conflicto bélico.

El precio de Dls. 0.11 por libra correspondiente a junio de 1950, aumentó a Dls. 0.12 durante julio y agosto, a Dls. 0.13 en septiembre, para terminar los últimos tres meses del mismo año a Dls. 0.1525 por libra, desembarcado en Nueva Orleans. En enero y febrero de 1951 el henequén mexicano llega a una cotización nominal de Dls. 0.21 por libra.