TOMO I AGOSTO DE 1951 NUM. 8

SITUACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

LOS BRACEROS

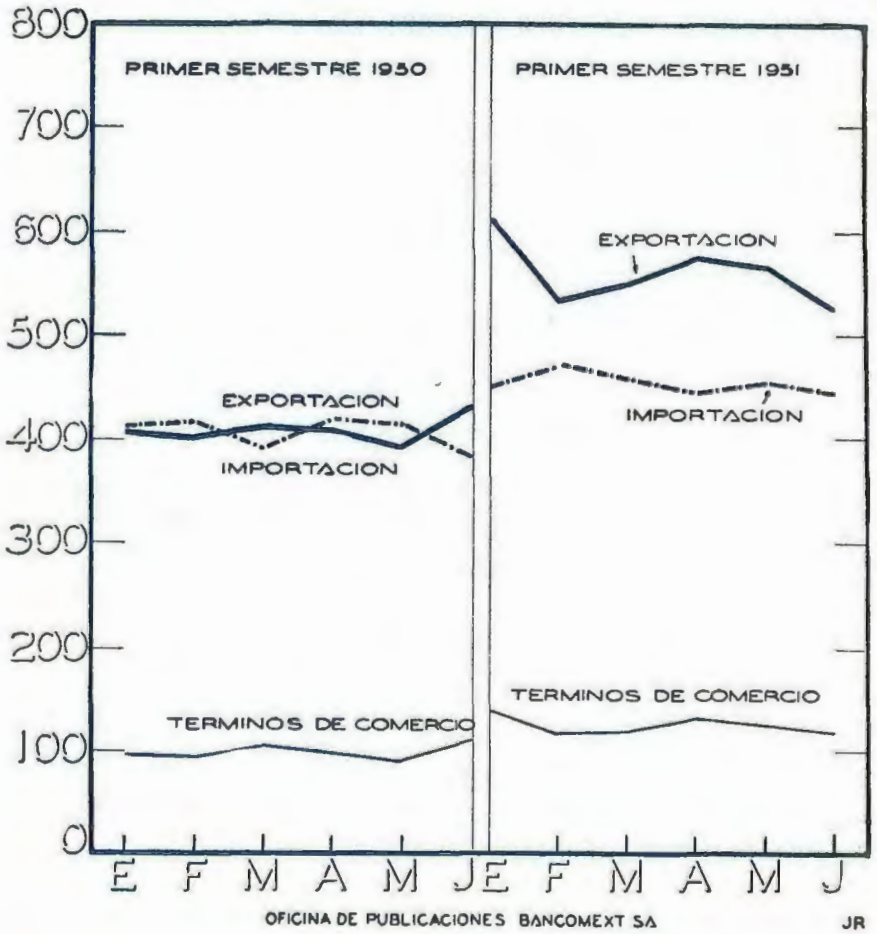
LOS PRECIOS INTERNACIONALES

LA VAINILLA

MERCADOS Y PRODUCTOS

INDICES DE PRECIOS DE COMERCIO EXTERIOR

Base 1935-39 = 100



COMERCIO EXTERIOR

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

INSTITUCION DE DEPOSITO Y FIDUCIARIA

CONSEJO DE ADMINISTRACION

PROPIETARIOS:

SR. DN. RAFAEL MANCERA ORTIZ, C. P. T.
SR. DR. DN. ANTONIO MARTINEZ BAEZ.
SR. DN. RODRIGO GOMEZ.
SR. ING. DN. JESUS AGUIRRE DELGADO.
SR. LIC. DN. RODRIGO VAZQUEZ MENDOZA.
SR. LIC. DN. JOSE ALCAZAR.
SR. DN. EMILIO THALMANN.
SR. DN. BERNABE DEL VALLE.
SR. DR. DN. MANUEL J. SIERRA.
SR. DN. ALFONSO GUERRA.

SUPLENTES:

SR. LIC. DN. BERNARDO ITURRIAGA.
SR. LIC. DN. MANUEL SANCHEZ CUEN.
SR. DN. ERNESTO ESPINOSA PORSET.
SR. LIC. DN. JOSE DE JESUS TALADRID.
SR. DN. LORENZO MAYORAL PARDO.
SR. DN. FELIPE CARDENAS.
SR. DN. JAVIER BUSTOS.
SR. DN. MANUEL BELAUNZARAN.
SR. LIC. RAUL MARTINEZ OSTOS.
SR. LIC. DN. CARLOS GIRON.

COMISARIO PROPIETARIO:

SR. ING. DN. AGUSTIN LUNA OLMEDO.

COMISARIO SUPLENTE:

SR. DN. ANGEL SILVA.

SECRETARIO DEL CONSEJO:

SR. LIC. DN. ENRIQUE LANDA BERRIOZABAL.

●

DIRECTOR GENERAL:

SR. LIC. DN. ENRIQUE PARRA HERNANDEZ.

GERENTE:

SR. DN. MARIO MENDIOLA M.

SUBGERENTE:

SR. DN. FRANCISCO ALCALA, C. P. T.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S. A.

FUNDADO EL 2 DE JULIO DE 1937

DEPARTAMENTO BANCARIO

DEPARTAMENTO DE AUDITORIA:
SR. OSCAR MARQUEZ VALLEJO, C. P. T.

DEPARTAMENTO LEGAL:
SR. LIC. JOSE BECERRA B.

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS:
SR. LIC. GONZALO MORA O.

DEPARTAMENTO DE PROMOCION E INTERCAMBIO COMPENSADO:
SR. LIC. ROBERTO GATICA A.

DEPARTAMENTO DE CREDITO COMERCIAL:
SR. JUAN J. CAZARES CH.

DEPARTAMENTO DE CREDITO A LA PRODUCCION:
SR. ING. FRANCO LEDESMA R.

DEPARTAMENTO DE CREDITO PARA LA REGULACION DE PRECIOS:
SR. ALBERTO DAVILA GALINDO.

DEPARTAMENTO DE CAMBIOS, CORRESPONSALES Y COBRANZAS:
SR. HECTOR SOBRINO C.

DEPARTAMENTO DE CARTERA:
SR. ENRIQUE IBARRA L.

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:
SR. GUILLERMO LOZANO C.

CAJERO GENERAL:
SR. CARLOS OLIVER B.

OFICINA DE PUBLICACIONES:
SR. LIC. MANUEL VAZQUEZ DIAZ.

DEPARTAMENTO FIDUCIARIO

DELEGADO:
SR. LIC. ENRIQUE PARRA HERNANDEZ.

SEGUNDO DELEGADO:
SR. MARIO MENDIOLA M.

DEPARTAMENTO DE CERA DE CANDELILLA:
SR. ROSENDO AYALA C.

OTROS FIDEICOMISOS:
SR. OCTAVIO E. FLORES.

VENUSTIANO CARRANZA 32
MEXICO 1, D. F.

(PUBLICACION AUTORIZADA POR LA H. COMISION NACIONAL BANCARIA EN OFICIO NO. 601-II-15572)

COMERCIO EXTERIOR

NUM. 8 MEXICO, D. F. AGOSTO 1951

SUMARIO

Págs.

1.—EDITORIAL 226
Situación del Comercio Exterior de México. 1er. Semestre de 1951.

2.—LOS BRACEROS 231

3.—LOS PRECIOS INTERNACIONALES . . 235
Por Alfredo Lagunilla Iñárritu.

4.—SINTESIS ECONOMICA NACIONAL . . 239

5.—LA VAINILLA 242
Por el Ing. Juan L. Cuspinera C.

6.—LOS NEGOCIOS EN EL MUNDO . . . 247

7.—MERCADOS Y PRODUCTOS. 250

8.—SUMARIO ESTADISTICO. 253

Indice de precios al mayoreo en la ciudad de México. Indice del Costo de la Alimentación, en la ciudad de México. Indice de Cotizaciones Bursátiles. COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. Importación y exportación de y a principales países. Indice general de precios del comercio exterior. Principales importaciones y exportaciones. Comercio exterior de México por continentes. Cotizaciones de algunas mercancías de comercio internacional.

●

Las ideas expuestas en los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad del autor

"COMERCIO EXTERIOR", órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., editado por la Oficina de Publicaciones del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. Aparece el último día de cada mes.
"Autorizada como correspondencia de segunda clase en la Administración de Correos, Número 1 de México 1, D. F.; el primero de marzo de 1951". Reg. 7879.
Oficina de Publicaciones, Venustiano Carranza 32, 2o. piso. Teléfono: 10-21-65.

DISTRIBUCION GRATUITA A SOLICITUD

PAGINA EDITORIAL

SITUACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

1er. Semestre de 1951

En el primer semestre de 1951 el comercio exterior de México ha presentado una franca tendencia al incremento de volumen y valor en las importaciones, mientras que con una ligera contracción del volumen, hay también fuerte incremento de valor, en el lado de las exportaciones. Esto ha hecho que la balanza comercial del semestre, con signo de importación, sea dos veces y media más alta que la balanza del mismo signo determinada por el intercambio mexicano de mercancías en igual período de 1950.

Empero, el hecho notable en el comercio de la primera parte de 1951 es que México ha comprado el 77.2% del volumen total importado, en maquinaria, herramientas, refacciones, y demás equipo capital, y en materias primas en estado natural y semielaboradas. Esto da una significación económica positiva a las transacciones comerciales de México que contrarresta el resultado numérico negativo de la balanza comercial.

Así, aunque el saldo de la balanza en enero-junio de 1951 ha sido de 906.4 millones de pesos —resultante de una importación por valor de 3,465.4 millones de pesos contra una exportación por 2,459.0 millones— que se compara con la balanza de 255.2 millones de pesos del mismo período de 1950 —resultante de importaciones por 1,865.1 millones de pesos contra exportaciones por 1,609.9 millones— el signo de importación de este saldo no es desfavorable en estricto sentido económico.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO

Miles de pesos

PRIMER SEMESTRE DE	IMPORTACION	EXPORTACION	SALDOS
1951	3.365,384	2.459,001	— 906,383
1950	1.865,152	1.609,893	— 255,259
Aumentos de 1951/50	1.500,232	849,108	651,124

FUENTE: Dirección General de Estadística.

1.—SIGNIFICACION ECONOMICA DE LAS IMPORTACIONES

Efectivamente en el primer semestre de 1951 México ha importado 514,476 toneladas de bienes de inversión (es decir, maquinaria, refacciones, camiones para el transporte de carga, instalaciones industriales, maquinaria agrícola, equipo ferroviario, etc.) por valor de 1,485.1 millones de pesos; cifras que superan en 71,204 toneladas y 577.3 millones de pesos a las del mismo período de 1950 cuando estas compras ascendieron a 443,279 toneladas por 907.7 millones de pesos. Nuestras importaciones de bienes de capital, pues, han superado en 1951 (primer semestre) a las del período del año anterior en el 16.1% del tonelaje y el 63.6 de valor.[1]

Del mismo modo las compras que México ha hecho de materias industriales, sin elaborar o semielaboradas, montaron de enero-junio de 1951 a 372,652 toneladas por 680.4 millones de pesos, que

[1] *El análisis por grupos económicos, corresponde a la suma de renglones que en 1950 tuvieron valores superiores al millón de pesos. Representa la agrupación, en conjunto, el 85.6% de tonelaje y el 83.9% de valor, los totales estadísticos respectivos, en el primer semestre de 1951. La misma agrupación fué en el primer semestre de 1950, el 89.3% de volumen y el 89.1% de valor respecto al total estadístico de dicho período.*

superan en 87,929 toneladas por 321.3 millones de pesos a las correspondientes cifras de igual período de 1950, cuando ascendieron a 284,723 toneladas por 359.0 millones de pesos; lo que significa que en el primer semestre de 1951 nuestras compras de materias industriales han superado en el 30.9% de tonelaje y el 89.5% de valor a las del mismo período de 1950.

Indudablemente este mayor volumen de compras ha sido determinado por las circunstancias político militares internacionales y, particularmente por la posibilidad de que los abastecimientos civiles en los Estados Unidos se hubieran restringido severamente, como consecuencia del desarrollo del programa de defensa de dicho país, que es nuestro proveedor en algo más del 85% de todas nuestras importaciones. Una elemental previsión hacía aconsejable la colocación de pedidos de materias y productos esenciales para la economía mexicana, no sólo con objeto de formar Stock, sino principalmente para asegurar el abastecimiento normal a nuestras industrias y demás actividades productivas del país.

2.—FACTORES INTERNOS QUE ESTIMULAN LAS COMPRAS

Este mayor volumen de compras se vió favorecido, indudablemente, por otras dos circunstancias de orden interno de México; ocasionado por el incremento de las reservas nacionales en oro y divisas, que al presionar sobre la demanda y en el mercado de capitales, por la presencia de los capitales del exterior en busca de refugio o de inversión, determinaron la aparición de signos inflacionistas. Ante este hecho, se modificó la política fiscal arancelaria, que liberalizó el régimen de las importaciones, al mismo tiempo que otras medidas hacendarias procuraban el encauzamiento del circulante y de los capitales hacia las actividades productivas del país. Este hecho es el segundo factor, que ha permitido el incremento de las importaciones económicamente productivas y que ha dado de este modo inversión a una cifra extraordinariamente alta de dinero. En realidad, la balanza comercial de importación del primer semestre de 1951 ha funcionado como una válvula, que al dar salida a parte de la demanda redundante, tiende a restablecer el equilibrio del mercado nacional, desalentando la presión inflacionaria.

La misma significación económica tiene, también, el aumento cuantioso de las importaciones de artículos alimenticios y de los bienes de uso y consumo durable. De los primeros hemos importado 224,207 toneladas en enero-junio de 1951, contra 198,611 toneladas del mismo período de 1950 con un incremento del 12.9%, a los que ha correspondido un valor de 194.8 millones y 157.7 millones de pesos respectivamente, siendo el incremento de valor del 23.5%, cuya mayor parte correspondió a las compras de trigo por 107.5 millones, maíz por 28.5 millones, manteca de cerdo por 10.1 millones, que son los más importantes y cuantiosos.

En cuanto a los bienes de uso y consumo durable las importaciones en el primer semestre de 1951 alcanzaron a 37,920 toneladas por 1,485.1 millones de pesos contra 16,631 toneladas por 907.7 millones de pesos en el primer semestre de 1950, lo que representa un aumento de 21,289 toneladas por 227.4 millones de pesos, o el 128% de incremento en el tonelaje y el 95.7% en el valor. Como estas compras están sometidas a un alto nivel arancelario, su ingreso al país ha significado la ampliación de la oferta de mercancías de consumo no popular y no competitivas para las mercancías de producción nacional.

Al mismo tiempo ha producido, por concepto de derechos a la importación, un ingreso considerable al fisco.

IMPORTACION

Toneladas y miles de pesos

GRUPOS ECONOMICOS	1951 ENERO-JUNIO CANTIDAD	%	1951 ENERO-JUNIO CANTIDAD	%
Artículos alimenticios	224,207	19.5	198,611	21.1
Bienes de uso y consumo durable	37,920	3.3	16,631	1.7
Bienes de inversión	514,476	44.8	443,279	47.0
Materias industriales	372,652	32.4	284,723	30.2
SUMA	1.149,255	100.0	943,244	100.0
TOTAL ESTADISTICO	1.341,866		1.055,784	

	VALOR	%	VALOR	%
Artículos alimenticios	194,812	6.9	157,743	9.5
Bienes de uso y consumo durable	464,899	16.5	237,478	14.3
Bienes de inversión	1.485,085	52.6	907,729	54.6
Materias industriales	680,370	24.0	359,056	21.6
SUMA	2.825,166	100.0	1.662,006	100.0
TOTAL ESTADISTICO	3.365,384		1.865.152	

En resumen, el significado de la balanza comercial del primer semestre de 1951, aunque de importación, no debe calificarse, como negativo; con las mercancías adquiridas, se han ampliado las existencias de materias industriales y de bienes de capital, asegurándose la actividad productiva y el proceso de industrialización del país, al mismo tiempo que se ha atenuado la presión inflacionaria. Con las mercancías de uso y consumo se ha satisfecho en parte los deficientes de la producción nacional de alimenticios y, en parte, se ha ampliado la oferta de bienes acabados destinados al uso, sin perjuicio de la industria mexicana y con provecho económico y fiscal.

3.—POSICION DE LAS EXPORTACIONES

La reducción del 0.5% que se ha registrado en el tonelaje de mercancías exportadas por México en el primer semestre de 1951, es el resultado de la contracción de nuestras ventas de artículos alimenticios en este período, comparado con el correspondiente a 1950. En éste las ventas de comestibles sin elaborar y los elaborados, de todo origen, ascendieron a 338,458 toneladas por valor de 469.8 millones de pesos, mientras que en la primera parte de 1951 de los mismos se enviaron al exterior solamente 274,254 toneladas por valor de 548.6 millones de pesos.[2]

Este grupo solamente, ha tenido, pues, una reducción de 64,199 toneladas, aunque con un mayor valor de 78.7 millones de pesos, en 1951 respecto a 1950; equivalente a un 19% de menos tonelaje pero un 67.7% de mayor valor. Indudablemente, la reducción de las ventas de alimentos ha sido consecuencia, en parte, de los resultados de las cosechas de 1950 y parte de 1951, que se vieron afectadas por factores climáticos adversos —primero la sequía imperante en 1950; después, los vientos huracanados y, por último, la abundancia de lluvias que ha malogrado cultivos avanzados— y en otra parte, ha sido consecuencia de la política de control de estas exportaciones.

EXPORTACIONES

Toneladas y miles de pesos

GRUPOS ECONOMICOS	1951 ENERO-JUNIO TONELADAS	%	1950 ENERO-JUNIO TONELADAS	%
Artículos alimenticios	274,254	13.1	338,458	17.4
Bienes de uso y consumo durable	7,230	0.3	4,465	0.2
Bienes de inversión	1.110,750	52.9	1.057,704	54.3
Materias industriales	704,907	33.6	547.657	28.1
SUMA	2.097,141	100.0	1.948,284	100.0
TOTAL ESTADISTICO	2.326,210		2.336,911	
	VALOR		VALOR	
Artículos alimenticios	548,601	25.8	469,828	33.2
Bienes de uso y consumo durable	121,490	5.7	64,552	4.6
Bienes de inversión	199,878	9.4	161,036	11.4
Materias industriales	1.251,547	59.6	717.619	50.8
SUMA	2.121,516	100.0	1.413.035	100.0
TOTAL ESTADISTICO	2.459,001		1.609,893	

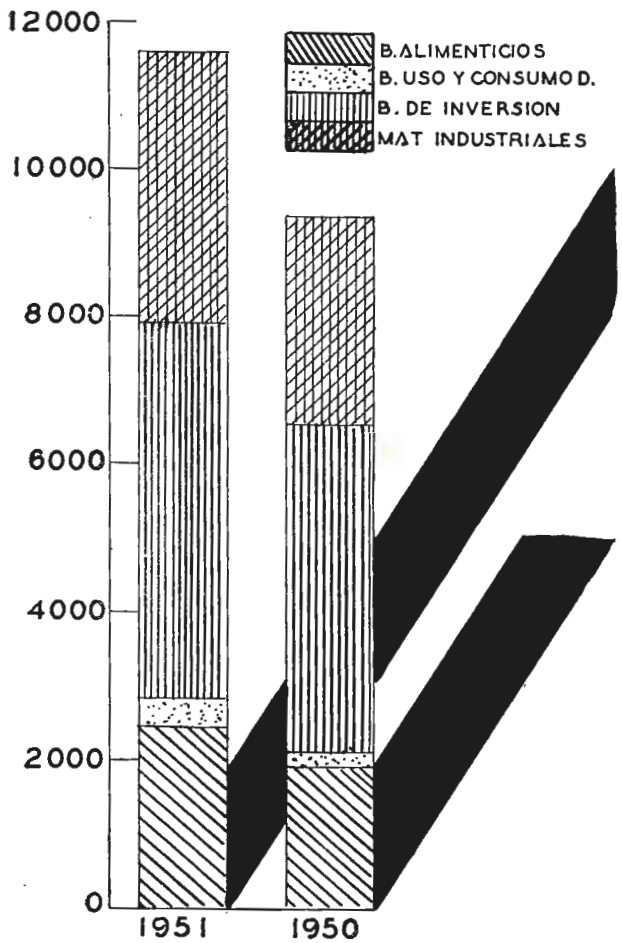
[2] *La suma de los renglones considerados en nuestra agrupación económica, ha sido el 90.2% de volumen y el 86.3% de valor, de las correspondientes cifras estadísticas totales en el primer semestre de 1951. En el mismo período de 1950 representó el 83.4% de volumen y el 87.8% de valor.*

4.—*ARTICULOS ALIMENTICIOS*

México, debido al desarrollo industrial sostenido con ritmo rápido y a la relativa mejor distribución de la renta nacional, ha visto incrementarse los niveles de consumo de numerosos productos alimenticios de uso popular. Esto y las circunstancias antes citadas, redujeron el margen excedente con destino a la exportación, por un lado, y por otro, la necesidad de proteger el abastecimiento del mercado doméstico; determinaron el menor volumen de las ventas de comestibles. Sin embargo, algunos renglones en particular han tenido cifras de exportación más altas en el primer semestre de 1951 que las correspondientes a 1950; así, el café —se enviaron 36,490 toneladas por 28.5 millones de pesos— en 1951; contra 23,726 toneladas por 17.4 millones de pesos; el tomate —exportado por 87,438 por 25.1 millones de pesos, contra 76,810 toneladas por 21.8 millones de pesos—; el cacahuate —9,984 toneladas por 18.1 millones de pesos, contra 7,122 toneladas por 12.7 millones de pesos—; los ajos frescos o secos — 6,384 por 3 millones de pesos, contra 5,176 toneladas por 3.5 millones de pesos— entre los vegetales en estado natural. En los elaborados, aumentaron sus cifras las preparaciones y conservas de piña —4,641 toneladas por poco menos de 5 millones, contra 3,349 toneladas por 3.8 millones de pesos—; las preparaciones y conservas vegetales n/e. —2,976 toneladas por poco más de 3 millones, contra sólo 71 toneladas por 353 mil pesos—; y el jugo y zumos de frutas —2,796 toneladas por 2.1 millones de pesos contra sólo 55 toneladas por 58 mil pesos. Entre los de origen animal, tuvieron aumentos, las carnes refrigeradas o congeladas —14,814 toneladas por 41.1 millones de pesos, contra 5,554 toneladas por poco menos de 9 millones—, en los sin preparar; y en los preparados, solamente el abulón envasado —1,358 toneladas por 5.1 millones, contra 1,165 toneladas por poco más de 4 millones de pesos.

IMPORTACION

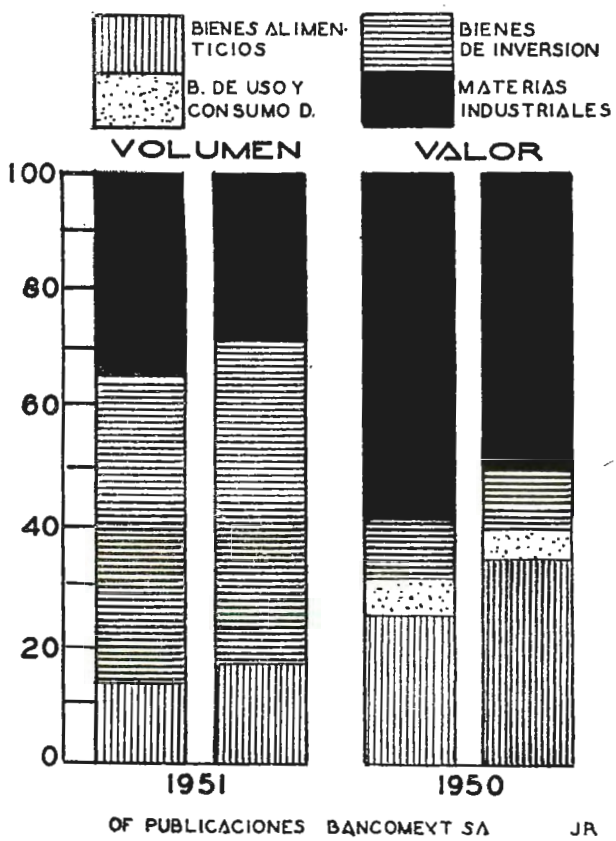
SITUACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
PRIMER SEMESTRE
Miles de toneladas



EXPORTACION

SITUACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
PRIMER SEMESTRE

Participaciones en volumen y valor



5.—BIENES DE USO Y CONSUMO DURABLE

Todos los demás grupos económicos en que se distribuyeron las exportaciones mexicanas, han tenido incrementos relativos de volumen y valor. Los bienes de uso y consumo durable, por ejemplo, que enviamos en el primer semestre de 1951, ascendieron a 7,230 toneladas contra 4,465 toneladas del mismo período de 1950, siendo el aumento de 2,765 toneladas y que significa un aumento de 61.8%.

Los dos tercios de estas ventas estuvieron formados por los envíos de telas de algodón, que montaron a 4,301 toneladas por valor de 89.3 millones de pesos, que se comparan con 1,876 por 27.9 millones de pesos del primer semestre de 1950. Otros renglones que han registrado aumentos en el primer semestre de 1951, han sido los de productos químicos —475 toneladas contra sólo 22 toneladas— libros impresos de todas clases —101 toneladas contra 66— almanaques, anuncios y estampas —30 contra 20— preparaciones inyectables —26 toneladas contra 16— tapetes y otras manufacturas de hilo de algodón —94 toneladas contra 49— artefactos de carrizo —544 contra 429— discos fonográficos —80 toneladas contra 61— sombreros de palma —363 toneladas contra 224— artefactos de madera de todas clases —214 contra 125— y muebles de madera laqueados —87 toneladas contra 55.

6.—MATERIAS INDUSTRIALES

El tonelaje enviado ha sido de 704,907 en el primer semestre de 1951 contra 547,657 de 1950, con un aumento de 157,250 toneladas o el 28.9%. En los dos grupos citados, los aumentos de valor han superado con mucho a los del tonelaje, consecuencia de los mejores precios de estas colocaciones, tendencia que, empero, ha comenzado a disminuir su ritmo, en general, y a revertirse en otros varios importantes casos de materias primas.

Las materias industriales que han tenido mayores cifras de exportación en el primer semestre de 1951, con respecto al mismo período del año precedente, son el algodón en rama —53,923 toneladas por 425.4 millones de pesos, contra 26,828 toneladas por 116.1 millones de pesos—, la borra de algodón —20,106 toneladas por 40.6 millones, contra 11,992 toneladas por 6.3 millones de pesos— raíz de zacatón —1,921 toneladas contra 1,850 toneladas— la melaza de caña de azúcar— 90,428 toneladas por 15.6 millones de pesos, contra 72,203 por 3.3 millones de pesos— los desperdicios del desfibrado de henequén —1,590 toneladas por poco menos de 2 millones, contra 697 toneladas por 466 mil pesos— el aceite esencial de trementina y las duelas de madera corriente en mucho menor proporción; todas en las materias primas vegetales. En las materias primas animales el renglón que tuvo aumento fué el de cueros sin curtir, de vacuno, 582 toneladas por valor de 1.2 millones de pesos, contra 579 toneladas por 1.5 millones de pesos de 1950.

Las exportaciones de minerales y metales han registrado algunos casos de incrementos cuantiosos dentro del grupo económico de las materias industriales. Por ejemplo, el zinc metálico, que se ha vendido al exterior en un total de 121,995 toneladas contra 106,918 toneladas del primer semestre de 1950; la lata —548 toneladas contra 234 toneladas; el óxido de arsénico —6,724 toneladas contra 3,502 toneladas— el óxido de zinc —9,547 toneladas contra 3,763 toneladas— el mineral de manganeso —32,486 toneladas contra 16,714 toneladas—, el grafito amorfo —19,632 toneladas contra 10,582 toneladas —y el mineral de plomo —5,438 toneladas contra 2,587 toneladas.

7.—BIENES DE INVERSION

Montaron en el primer semestre de 1951 a 1.110,750 toneladas —han absorbido el 52.9 por ciento del tonelaje económicamente clasificado— contra 1.057,704 toneladas del mismo período del año anterior, con un incremento del primero sobre el último, de 53,046 toneladas, o el 5.0%.

El indicado aumento en el volumen de las ventas de bienes de inversión mexicanos corresponde en el primer semestre de 1951 a las mayores ventas de cordelería de henequén —11,757 toneladas contra 6,559—, al petróleo combustible —427,961 toneladas contra 206,704— petróleo crudo ligero ... —393,463 toneladas contra 286,719— ixtle cortado y preparado —2,234 contra 1,371— hilo de engavillar (binder twine) —5,179 contra 1,776— fieltros de ixtle y demás fibras duras —493 contra 197— maderas labradas en chambranas —228 toneladas contra 132.

LOS BRACEROS

El 2 de agosto, y después de largas discusiones, fué firmada en el edificio de la Secretaría de Relaciones Exteriores, el acta final sobre la conferencia de trabajadores migratorios, llevada a cabo entre los gobiernos de nuestro país y el de Estados Unidos de N. A. para formular un acuerdo sobre contratación de braceros y un contrato tipo de trabajo, que solucione los problemas de los trabajadores migrantes entre los dos países.

Las ventajas directas de estos nuevos acuerdos han sido glosadas en la siguiente forma:

1. Las negociaciones de la contratación de braceros se harán exclusivamente entre los gobiernos de los dos países, evitando intermediarios; y
2. Los trabajadores tendrán toda clase de garantías y salarios remuneradores y, además, se evitará el éxodo inconveniente de los mismos.

Estipulaciones del Acuerdo

El acuerdo a que se llegó tiene el título de "Acuerdo sobre trabajadores migratorios de 1951", y entre su contenido, se destacan las siguientes declaraciones y disposiciones: "Los Gobiernos de México y de los Estados Unidos convienen en formular los términos de un acuerdo y de un Contrato Tipo de trabajo, con el deseo de que el empleo de trabajadores agrícolas mexicanos, que pueden ser necesitados en los Estados Unidos, se lleve a cabo en condiciones que satisfagan los intereses de las Partes... mediante la adopción de un programa congruente que esté en armonía con el espíritu de comprensión y cooperación que caracteriza las relaciones entre ambos países".

Este acuerdo consta de 40 artículos. En el primero se dan las definiciones sobre lo que es trabajador, patrón, salarios, etc.; mientras en el tercero se indica que 30 días antes de la fecha en que se desee llevar a cabo por el gobierno de los Estados Unidos las selecciones de trabajadores, el Secretario del Trabajo de aquel país dará el aviso correspondiente al Gobierno Mexicano, sobre el número de braceros que calcule necesitar, cálculo que puede ser revisado de acuerdo con los cambios en las necesidades agrícolas, pero que debe ser comunicado inmediatamente a nuestro país. Por su parte el Gobierno Mexicano comunicará 15 días después de recibidos dichos cálculos, el número aproximado de trabajadores que estarán disponibles en cada estación migratoria.

Para dar cumplimiento al acuerdo se establecerán estaciones migratorias en los siguientes puntos:

Aguascalientes, Ags.
Chihuahua, Chih.
Guadalajara, Jal.
Irapuato, Gto.
Monterrey, N. L.

Por su parte, los Estados Unidos establecerán centros de recepción en:

Brownsville, Tex.
Calexico, Cal.
El Paso, Tex.
Laredo, Tex.
Nogales, Arizona.

Estas estaciones estarán situadas en los lugares antes mencionados o en puntos cercanos a las mismas o en los que se determine posteriormente de común acuerdo. El mecanismo de la contratación estipula que el Gobierno Mexicano se hará cargo de que los presuntos trabajadores se reúnan en sus estaciones migratorias (5), donde los candidatos para ser contratados serán seleccionados por los representantes del Departamento de Trabajo Norteamericano, previo examen de los servicios sanitarios mexicanos y comprobación del cumplimiento con el servicio militar. En la misma estación migratoria serán examinados por los servicios sanitarios norteamericanos.

Otras disposiciones de interés están contenidas en los artículos 7 y 12 a 22 del referido convenio. En el artículo primeramente mencionado, se indica que no se proporcionarán braceros a patrones americanos que hayan utilizado o utilicen "espaldas mojadas", o no proporcionen buenas condiciones de alojamiento. Los artículos del 12 al 22 se refieren a detalles de la contratación, indicándose que el contrato no puede ser ni por menos de 6 semanas ni por más de 6 meses. Los salarios serán pagados por el patrón en la forma acostumbrada, en la zona de empleo, siendo el salario igual al que prevalezca en la región para un trabajo similar.

Antes de que los trabajadores sean regresados al centro de recepción, a la expiración del contrato de trabajo, se dará oportunidad al Cónsul de México para verificar si se les han pagado todas las cantidades que se les adeudan. El Gobierno de Estados Unidos pagará al trabajador, cualquiera cantidad que el patrón le deba, según haya sido determinado por el Secretario de Trabajo.

Se estipula, además, que los trabajadores que se internen en los Estados Unidos no podrán ser llamados para registrarse en el servicio militar de ese país, ni serán aceptados en dicho servicio. "El presente acuerdo empezará a surtir sus efectos el día en que sea aprobado por los dos Gobiernos mediante canje de notas y permanecerá en vigor por 6 meses a partir de esta fecha".

Los cuatro puntos clave de este convenio sobre trabajadores migratorios son: La contratación de Gobierno a Gobierno para evitar los intermediarios y las diversas formas de explotación a que de otra manera quedan sujetos los braceros mexicanos; la igualdad de salarios y prestaciones para los trabajadores mexicanos con relación a los que se otorgan y pagan a los trabajadores norteamericanos dedicados a la misma actividad; el suministro de atención médica y, finalmente, la no admisión de los braceros que hayan inmigrado ilegalmente a los Estados Unidos.

Los antecedentes

Desde principios de este año la aguda falta de trabajadores agrícolas, motivada en parte por la entrada al ejército de buena proporción de la fuerza de trabajo norteamericana, y por una ampliación de la demanda como resultado de mayores extensiones en los cultivos de algodón y algunos frutales de la zona sur de los Estados Unidos, había causado seria preocupación en los medios particulares y oficiales de los Estados Unidos.

El 9 de marzo el Departamento de Agricultura recomendaba al Congreso Norteamericano la autorización de fondos para pagar el transporte y otros costos de trabajadores agrícolas, no sólo de procedencia extranjera, sino también local, en caso de "emergencia" para el levantamiento de las cosechas. El representante Poage, de Texas, presentó un estudio en el cual el agricultor norteamericano pagaría los gastos de transporte y de alojamiento para los trabajadores procedentes de México y de otros lugares en el extranjero. De acuerdo con su plan, el Gobierno reclutaría a los trabajadores principalmente en México, y los traería a centros de recepción en los Estados Unidos, cerca de la frontera. Ya aquí los patrones norteamericanos pagarían los costos de transporte, de subsistencia, de cuidado médico de emergencia, etc., y garantizarían el transporte de regreso, reembolsando al Gobierno los costos iniciales.

Como se ve, el acuerdo recientemente alcanzado no viene a ser sino una versión, ligeramente modificada, del estudio de este proyecto de Ley presentado por el representante de Texas.

En un debate que tuvo lugar en el Senado Norteamericano, el 2 de mayo pasado, ya se pedía dar mayor amplitud al proyecto de Ley sobre braceros mexicanos, de tal suerte que los agricultores de toda la nación pudiesen aprovechar los servicios de trabajadores importados: encontrándose pendiente una propuesta del Senador Gordon, que permitiría al Gobierno establecer fuentes de recepción, para mexicanos en todo el país y pagar sus gastos de transporte hasta dichos centros. El proyecto inicial de Ley estipula sólo que los Estados Unidos recluten a los braceros en México y los trasladen a centros de recepción, cerca de la frontera, donde podrán ser contratados por los agricultores. Gordon y otros senadores, particularmente los del Oeste, arguyeron que este procedimiento sólo beneficiaría a los granjeros que tienen sus fincas en la frontera o cerca de la misma.

El convenio alcanzado estipula solamente el establecimiento de centros receptores en las inmediaciones de la frontera (Brownsville, Calexico, El Paso, Laredo y Nogales), aunque se ha dejado la puerta abierta al establecimiento de otras estaciones, en cualquier parte de Estados Unidos, al indicarse que las estaciones "estarán situadas en los puntos cercanos a las mismas o en los que se determine posteriormente de común acuerdo".

Poco después, ya en el mes de julio, los granjeros norteamericanos comenzaron a urgir al presidente Truman para que se aprobara la Ley sobre la contratación oficial de braceros, en virtud de que estaba por expirar (el día 16 de ese mes) el período de vigencia del acuerdo anterior.

Por nuestra parte no se tomó ninguna nueva medida sobre la contratación de braceros en la frontera, ya que las autoridades yanquis no habían dictado ninguna medida que asegurara las garantías mínimas a que tienen derecho los trabajadores agrícolas mexicanos que cruzan el Bravo: por el contrario, parecía darse facilidades a los granjeros para contratar "espaldas mojadas".

La oposicion

A pesar de las ingentes necesidades de los cosecheros norteamericanos, especialmente del Sur de Estados Unidos, la Federación Americana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales recomendaron, según informaciones provenientes de Washington, con fecha 5 de julio, que el Presidente Harry S. Truman opusiera su veto a los proyectos de Ley que tienen por propósito "permitir que se traigan jornaleros mexicanos a los Estados Unidos". Aquellas centrales obreras afirmaron que las cláusulas de esos proyectos minarían las condiciones de los trabajadores del campo y originarían pesadas cargas, para los contribuyentes del país. Los proyectos de Ley habían sido finalmente aprobados por el Congreso, el 30 de junio pasado, y autorizaban al Departamento del Trabajo de los Estados Unidos a contratar trabajadores mexicanos, que fueran a laborar a los campos norteamericanos.

Con anterioridad, la Comisión designada por el Presidente Truman para que estudiara el problema de los trabajadores migratorios "estaba convencida de que los Estados Unidos no necesitan braceros mexicanos, ni de ninguna otra nacionalidad, para producir víveres durante el período de emergencia destinado a preparar la defensa". Sin embargo, llegaba a recomendaciones de importancia, como eran las siguientes:

a).—Importación de braceros extranjeros conforme a contrato, sobre la base de convenios concertados entre gobiernos.

b).—Deben dictarse leyes que hagan ilegal el empleo de extranjeros que hayan entrado irregularmente a los Estados Unidos.

c).—Que se suspenda y prohiba la legalización de los contratos de esos extranjeros.

A pesar de estas oposiciones y de otras que surgieron en los debates del Congreso Norteamericano, la necesidad real de los trabajadores mexicanos, en las explotaciones agrícolas del Sur de Estados Unidos, se impuso de manera definitiva, y el convenio recientemente alcanzado, en el cual se incluyen las principales estipulaciones sobre igualdad de salarios y de trato por las que México ha luchado, es de suponer que alcanzará buen éxito.

Un poco de historia

La salida de trabajadores mexicanos a los Estados Unidos, se ha realizado desde hace mucho tiempo, pero no fué sino hasta después de 1900 cuando empezaron a adquirir cierta importancia. En el desarrollo del problema, son claras dos elevaciones en la salida del trabajadores nacionales a Estados Unidos, una durante la primera guerra mundial, y la otra, de gran magnitud, durante el segundo período bélico (1944-46).

Los núcleos de mexicanos que se internan en Estados Unidos, trabajan usualmente en las cosechas de algodón y legumbres, al Sur de Estados Unidos, principalmente en Texas, donde han servido para aliviar la escasez de brazos o como instrumentos de combate, frente a los trabajadores agrícolas norteamericanos mismos, que generalmente reciben un mayor ingreso por su trabajo.

El número de trabajadores nacionales que entran normalmente a los Estados Unidos está determinado, principalmente por:

a).—La posibilidad que tiene el cosechero norteamericano de obtener mano de obra más barata; y

b).—Por la relativa inmovilidad de la mano de obra que determina la existencia de zonas con vacantes disponibles en ciertas especialidades, las cuales no pueden ser cubiertas por falta de mano de obra, provocando un problema de sobre-empleo parcial limitado a esas zonas. Este es el caso de la mayoría de los trabajadores migratorios norteamericanos que reciben jornales y salarios generalmente inferiores a los que recibirían en cualquier otra actividad.

Deben mencionarse como las fuerzas que impelen a los braceros mexicanos a buscar trabajo en los Estados Unidos a las siguientes:

1.—Presión de la población en relación al desarrollo de los recursos. (Esto es cierto especialmente en la zona centro de la República).

2.—El diferente ingreso per-cápita. En 1949 fué en Estados Unidos de 1,453.00 dólares, mientras en México era de sólo 114.00 dólares.

3.—La población del norte de México es menos densa y los salarios son mucho más altos que en la parte Central o Sur de México, y como la población continúa su rápido aumento, la expansión es generalmente hacia el Norte.

4.—La región mexicana del Río Grande ha alcanzado marcado desarrollo económico. Como ejemplo está el aumento de la producción en la región algodonera de Matamoros. Por tanto, los agricultores de la zona Norte, así como los norteamericanos en los estados fronterizos, necesitan de trabajadores adicionales para pizca de algodón, por lo que existe una tendencia de migración hacia el norte para este tipo de empleo. Es indudable que los mexicanos que necesitan trabajo estacional de este tipo alientan las migraciones hacia el Norte de México. Sólo en la región de Matamoros se ha estimado que se necesitan más de 25,000 pizcadores temporales de algodón.

El acelerado crecimiento de la población de 1940 a 1950; en las principales ciudades fronterizas de México, por ejemplo, Mexicali con 240%; Tijuana 259%; Cd. Juárez 149%; Nogales 78%; Nuevo Laredo 99%; y finalmente, Matamoros 179%; pone de manifiesto la nueva importancia económica de la zona limítrofe norte. En consecuencia algunos de los trabajadores van al norte con la idea de prestar sus servicios en tierra mexicana, pero pronto descubren que pueden conseguir mejores salarios al otro lado de la frontera.

Además de la expansión de los cultivos en la zona fronteriza mexicana, ha habido una expansión de las necesidades de trabajo no especializado, en la parte Sureste de los Estados Unidos. Mucha tierra ha sido desmontada y puesta bajo cultivo en los últimos años, a la vez que se ha aumentado la irrigación. En 1945 había en la región del bajo Río Grande 250,000 acres para el cultivo de algodón; para 1950, esta cifra se había ampliado a 600,000.

La magnitud del movimiento de braceros

Es casi imposible conocer la magnitud de la emigración de trabajadores mexicanos a los Estados Unidos; sin embargo, en el año 1900 había en Estados Unidos 171,000 mexicanos. Para 1910 esta cifra se había elevado a 366,000 y en 1920 a 701,000, a pesar de que las cifras oficiales nacionales de emigrantes de esos períodos son mucho menores.

Antes de 1944 el tráfico ilegal, que siempre había existido, nunca fué tan grande como a partir de este año. Un estudio sobre los trabajadores migratorios en los Estados Unidos nos indica que anteriormente a este año, las aprehensiones registradas por los empleados de la Sección de Servicios Migratorios habían oscilado al rededor de 10,000 al año. En los últimos 7 años el tráfico de braceros ha alcanzado nuevos niveles. El número de deportaciones y salidas voluntarias ha aumentado continuamente cada año, de 29 mil en 1944 a 565 mil en 1950. Los Estados Unidos estiman que cuando menos 400 mil trabajadores de su fuerza agrícola migrante, que era de 1 millón en 1949, son "espaldas mojadas".

El informe sobre "Migratory Labor in American Agriculture" de 1951, indica que si bien el tráfico de

"espaldas mojadas" estuvo inicialmente limitado a las áreas cercanas a la frontera, recientemente se ha difundido a otros muchos Estados, virtualmente a todo Estados Unidos.

Una idea del volumen del tráfico de "espaldas mojadas" la da la cifra de desplazados europeos que se admitieron en 1949, y que fué sólo de 119,600 personas, mientras que el tráfico conocido de "espaldas mojadas" fué de casi 300 mil. En 1950, cuando se admitieron 85 mil europeos desplazados, el tráfico de "espaldas mojadas" fué entre 500 y 600 mil.

Las cifras oficiales mexicanas de los braceros que han salido bajo contrato son las siguientes:

NUMERO DE BRACEROS CONTRATADOS

AÑOS	Braceros contratados
1942	4,152
1943	75,923
1944	118,059
1945	106,641
1946	35,198
1947	72,769
1948	24,320
1949	19,886
1950 *	—

FUENTE: Secretaría de Gobernación. Estas cifras se publican a partir de 1942, que fué el primer movimiento migratorio en que el poder público ha intervenido regulando sus bases y vigilando sus cumplimientos.

* No hubo salida de braceros bajo contrato.

Como se ve las cifras más fuertes de salida de braceros contratados se registraron en los años de 1944-45, disminuyendo a partir de esa fecha.

La contratación de trabajadores no creará ninguna preocupación, si se selecciona de los siguientes grupos:

a).—Personas en busca de trabajo, que nunca han trabajado, pero que desean ingresar a la fuerza de trabajo.

b).—Campesinos cuya región presente "realmente" problemas de subocupación o desempleo escondido, la cual no se perjudique por su salida; y

c).—O bien, en último caso con individuos pertenecientes a la actual población económicamente-activa que puedan ser fácilmente substituídos en virtud de la poca preparación requerida para sus labores.

REMESAS PERSONALES
(Braceros, etc.)

AÑOS	Millones de dólares
1943	36.3
1944	50.4
1945	51.1
1946	34.0
1947	29.2
1948	21.6
1949	17.6
1950	19.4

FUENTE: Banco de México, S. A.

Es en estos núcleos donde debe pensarse en obtener los elementos de la nueva contratación, no permitiendo la salida de empleados o trabajadores, que aun teniendo bajos ingresos cuentan con alguna preparación técnica y hacen falta en el territorio nacional.

Se están elaborando actualmente los padrones de desempleados por Estados, para dar preferencia en la contratación a los que se encuentren sin empleo. Es posible que este sistema sea el adecuado, aunque la falta de experiencia y el mal funcionamiento de los medios de control de la mano de obra, y en general, su inexistencia, así como la falta de un servicio organizado de empleo, que compile y analice la situación de la misma, sus probables evoluciones y calcule sus necesidades y recursos, hará que se sobreestimen las disponibilidades de mano de obra para la contratación, ya que muchos estarán dispuestos a registrarse como desocupados, ante la posibilidad de obtener ingresos, en dólares, al otro lado de la frontera.

De cualquier manera, esta reglamentación y control de la selección y los beneficios obtenidos en el nuevo acuerdo sobre trabajadores migratorios, nos permitirá obtener mayores beneficios, sin afectar al progreso de la política de fomento y sin efectuar el desplazamiento innecesario de muchos trabajadores, que pudieran o no ser contratados, pero que sí se restarían a la actividad económica nacional.

● NUEVA COLONIZACION AGRICOLA

Cien mil hectáreas de tierras de cultivo serán lotizadas en granjas de 20 hectáreas cada una, para adjudicarlas en propiedad a los agricultores que carecen de ellas. Se trata del ex-latifundio *Palomas*, situado en el extremo norte del Estado de Chihuahua, en la frontera con los Estados Unidos.

La *Comisión Nacional de Colonización* dió a conocer —al regreso del Secretario de Agricultura y Ganadería, de un viaje de inspección al antiguo latifundio— que está actualmente haciendo la calificación de las solicitudes de colonos, que rebasan con mucho las 5,000 que deberán ser atendidas; y que está completando el plan de fomento agrícola de esta importante zona.

Del ex-fundo Palomas, el 10 por ciento se dedicará exclusivamente al cultivo de alimenticios —principalmente cereales— y el 90 por ciento restante al establecimiento de industrias pecuarias.

Por su parte, el *Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero* ha preparado los estudios para proceder a la perforación de pozos y norias, hacer la compra de maquinaria agrícola, y desarrollar un plan adecuado de créditos refaccionario y de avío.

LOS PRECIOS INTERNACIONALES

Por *Alfredo LAGUNILLA IÑARRITU*

DESDE el primer trimestre del año en curso comenzaron a notarse síntomas de flaqueza en los precios internacionales de un número de productos entre los llamados "sensibles", tales como el caucho, lana, trigo, algodón, café, estaño, etc. En el segundo trimestre la flaqueza de esos mismos productos primarios se ha generalizado, con tendencia a la pesadez (gráfica núm. 1).

Ahora bien, conforme descienden los precios de exportación ya señalados, ¿se reducen igualmente los precios internos en América Latina y otras regiones proveedoras de los aludidos productos sensibles? Por otro lado, al debilitarse dichos precios internacionales, ¿se debilita también el precio de los productos acabados que nos llegan de los países industrializados? La contestación a estas dos preguntas es negativa. En primer lugar, los precios interiores de nuestros países siguen creciendo, con muy leves excepciones, aunque declinan los valores de ciertos renglones de nuestra exportación; en segundo lugar, desde el último trimestre de 1950, los precios de los productos acabados que necesitamos para nuestra industrialización, han tomado el camino del cielo, sin advertir por el momento un cambio de tendencia más favorable en el próximo futuro.

Entonces cabe esta reflexión, a saber: ¿cuál es el mecanismo de los precios internacionales? ¿Cómo es que se mueven en forma encontrada los valores de importación y exportación cuando se trata de bienes simples y complejos? ¿Cuáles son las consecuencias de este choque de alzas y bajas de los intercambios internacionales?

La imagen del motor de explosion

Empleando una imagen bastante caprichosa, pero gráfica, daremos una idea aproximada de los fenómenos que ocurren en los precios internacionales, si comparamos esos encontrados movimientos con los pistones de un motor de explosión, la mitad de los cuales tira hacia arriba cuando la otra mitad se mueve en sentido contrario.

Las dos grandes guerras y la actual de Corea han desarrollado un impacto violentamente alcista sobre el precio de exportación de las fibras, minerales y alimentos, que proceden de un número de países en desarrollo; en ese momento, los precios de los bienes acabados que exportan los países muy desarrollados, han visto retrasarse sus precios en el comercio internacional. Mas, esta vacilación de los precios relativos a bienes acabados (maquinaria y objetos de consumo duradero) es transitoria, pues los precios de bienes primarios, en un momento de su curva alcista, comienzan a derrumbarse, al mismo tiempo que los productos acabados elevan los suyos. Por su lado, los precios interiores (nacionales) de países en desarrollo, siguen subiendo, a pesar de que sus exportaciones pierden valor en los mercados internacionales. O sea, que todos los precios internacionales no se mueven en la misma dirección, empujados por un mismo impacto —la guerra o la paz—, sino encontradamente, mejor dicho, contradictoriamente.

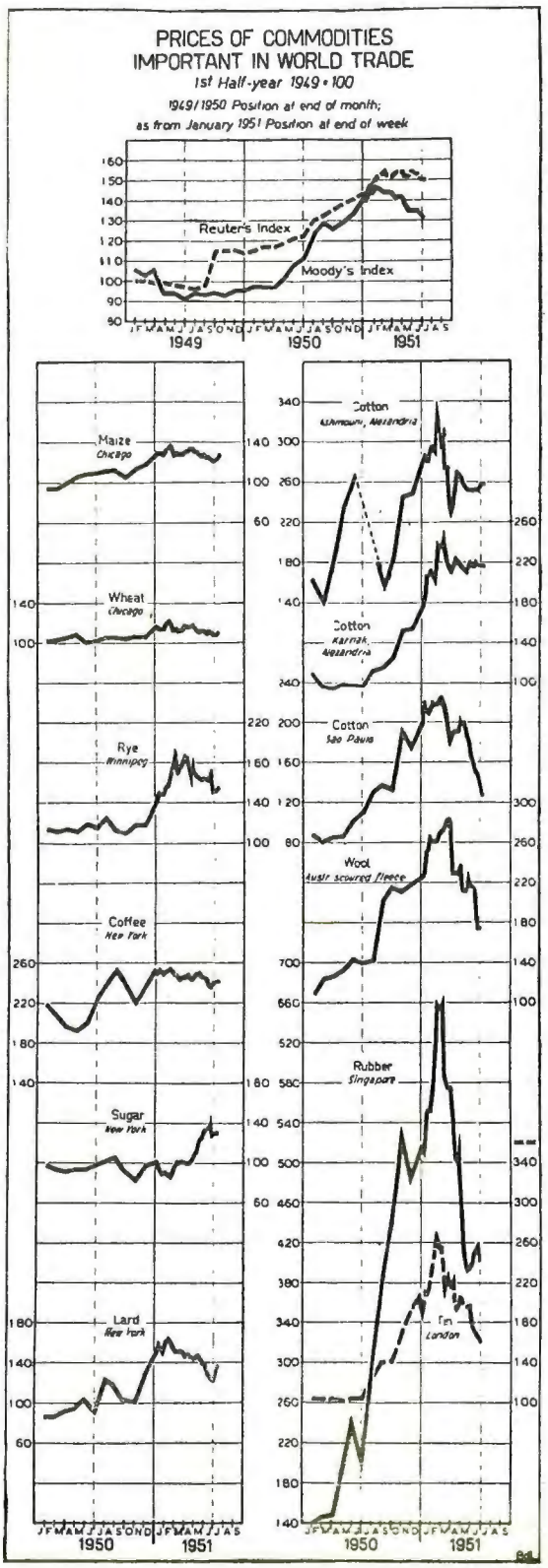
Razones normales concurren a estas tendencias no coincidentes de los precios internacionales. El mayor costo de los productos primarios tarda un tiempo en incorporarse al de los productos acabados; en este aspecto, por ejemplo, las exportaciones de Estados Unidos no suben de valor automáticamente que aumentan el suyo los bienes primarios. Sucede, también, que el alza de precio de los bienes primarios atrae mucho capital a sus explotaciones y dichos bienes pierden precio conforme aumenta su oferta en los mercados internacionales. Una reducción de la demanda por acumulación excedente de inventarios de bienes primarios en un momento de pánico, también puede influir en la debilidad posterior de ciertos precios internacionales. Sin embargo, estas razones que llamamos normales ¿explican en todos sus puntos las contradicciones de los precios en el ámbito internacional?

Deterioros en la relacion de intercambio

Las causas normales que hacen no coincidentes los movimientos de precios entre bienes acabados y primarios, deberían producir un deterioro de carácter alternativo; el de tiempo de guerra se cargaría a la cuenta de los países muy industrializados (alza de materias primas y retraso de los precios manufactureros), así como el de tiempo de paz y consiguiente ajuste (alza de bienes acabados y retroceso de los primarios), se cargaría a la cuenta de los países en desarrollo. Es decir, de un lado se vendería barato y de otro se compraría caro, pero, siendo alternativos los deterioros, se compensarían de manera sucesiva. Utilizando la imagen del

motor y sus pistones que suben y bajan alternativamente, obtendríamos un eje o cigüeñal que unificaría los movimientos de los precios dentro del mundo como un todo.

GRAFICA NUM. 1



Desgraciadamente, los movimientos correctos del imaginario motor de explosión que nos sirve de ejemplo, se han alterado por otras razones que las normales: *Los países en desarrollo compran caro y venden barato por más tiempo que venden barato y compran caro los muy industrializados.* Con esta circunstancia: siempre que los pistones de los precios primarios tienden a crecer, la gran prensa escandaliza sobre ese hecho; pero, en cambio, cuando los pistones de los precios relativos a bienes acabados inician su crecimiento menos espectacular, pero más persistente y desarrollado, esa gran prensa habla menos del proceso de torsión que experimenta la economía mundial. Como se sabe, los llamados precios sensibles de ciertos bienes primarios se contratan en Bolsas donde las cotizaciones de presente y futuro son objeto de enorme publicidad; en cambio, los precios relativos a productos acabados no se reflejan en agitadas Bolsas, sino en listas de precios que se deslizan entre casas productoras y sus clientelas repartidas por el mundo entero.

El trafico de servicios y capitales

Examinando el desarrollo de los índices de precios de exportación e importación en Estados Unidos que publica el *International Financial Statistics* de junio último (Fondo Monetario Internacional), se observa que los índices de importación son más altos que los de exportación, por lo que tales índices parecen desmentir la anterior teoría.

EXPORTACION DE MANUFACTURAS
Base 1938 = 100

AÑOS	1939	1947	1948	1949	1950	Marzo 1951
Indices	98	183	195	182	176	201
IMPORTACION DE MATERIAS PRIMAS						
Indices	105	233	260	254	308	406

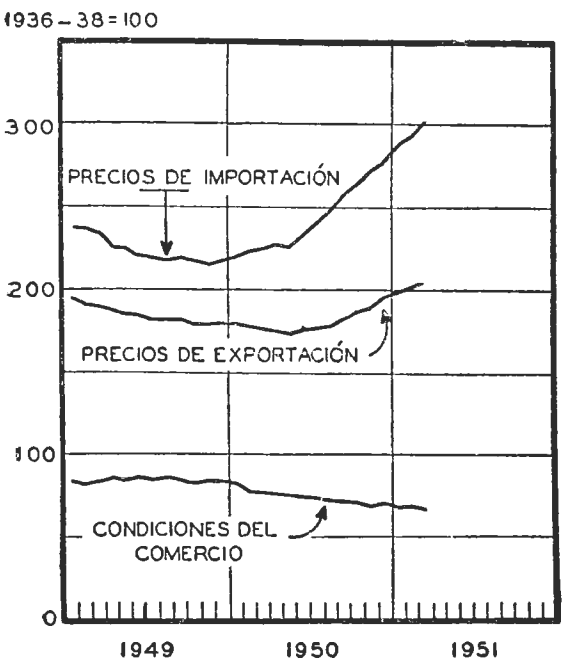
Sin embargo, cuando la lectura de estos índices se somete a un severo análisis, se demuestra que: 1) las materias primas que importan los Estados Unidos son precisamente las de precio más sensible, pues dicho país es autosuficiente en gran parte de las primeras materias básicas que emplea su gran industria; 2) el valor de los productos importados en Estados Unidos es siempre menor que el valor de su exportación en productos; pero, sobre todo, 3) no puede olvidarse la masa enorme de servicios y capitales que dicho país vende al resto del mundo, a precios que se emparentan con la carestía de sus manufacturas. Por su parte, los Estados Unidos no compran casi servicios a otros países menos desarrollados.

Los precios reales

La ya citada publicación mensual del Fondo Monetario *(International Financial Statistics)*, en su número de julio, realiza una investigación sobre las tendencias a largo plazo de los precios de ciertos productos prima-

rios en términos de precios de mayoreo en los Estados Unidos. *Estos precios reales demuestran el poder de compra que han tenido los productos primarios al cambiarse por productos acabados en el exterior.* Los precios reales tienen por objeto calcular el bienestar que con sus ventas al exterior han alcanzado las poblaciones de los países menos desarrollados. Pues bien, de acuerdo con este estudio, y a pesar del alza espectacular que tuvieron los productos primarios durante las dos grandes guerras y la actual de Corea, resulta que el poder adquisitivo exterior de productos tales como cueros, cobre, arroz, plata, copra, nitrato, caucho y té *se encuentra por debajo del que tenían en 1910;* que el poder adquisitivo exterior del estaño, maderas, azúcar, papel y zinc no ha subido sobre el de *1910,* y sólo la linaza, plomo, cáñamo, café, lana, yute y cacao han logrado algunos puntos de beneficio sobre esa lejana fecha base de 1910. Como puede verse, las variaciones al alza experimentadas por las dos grandes guerras y la de Corea han sido más bien negativas para muchos renglones de productos primarios que han entrado en el comercio internacional.

GRAFICA NUM. 2



FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

PRECIOS INTERNACIONALES Y BALANZAS DE PAGOS

Son las balanzas de pagos las que mejor reflejan los deterioros (normales y anormales) que se desarrollan en las relaciones de intercambio de bienes, de capitales y otros servicios. El año pasado las flexiones de los precios eran al alza, retrasándose los precios de artículos acabados; esta situación la tenemos pintada en las balanzas de pagos europeas. Con excepción de Gran Bretaña, que tuvo balanza superavitaria, reflejaron déficit en millones de dólares: Dinamarca (—757), Austria (—172.5), Finlandia (—1.989), área del franco (—211) Grecia (—270.0), Alemania (—676.4), Islandia .... (—100.8), Italia (—259.3), Holanda (—1.350) y Suecia (—191).

Veamos, en cambio, como algunas balanzas de pagos correspondientes a una región proveedora de materias primas estratégicas como América Latina acusaron en 1950 posiciones favorables: Bolivia (6.9), República Dominicana (4.5), Ecuador (20.7), Guatemala (1.4), Honduras (3.3), México (165.3) y Paraguay (7.2). Países de otros continentes, proveedores de productos primarios, obtienen también favorables balanzas, por ejemplo: Australia (189), Unión Sudafricana (53.4), Nueva Zelandia (18.7), Indonesia (446) y Filipinas (181).

Empero, no hay deterioro en la relación de intercambio para Estados Unidos, cuya balanza de pagos se mantiene ininterrumpidamente favorable, aunque entre 1947 y 1950 el saldo supervitario se reduce fuertemente.

AÑOS	1938	1947	1948	1949	1950
Superávit	1,480	10,904	6,194	5,332	750

Como puede observarse, los superávit mayores corresponden al período 1947 y 1949, cuando los precios de los productos acabados se imponen a los primarios; el último superávit de 1950 es muy pequeño porque, al revés, los precios primarios han ganado terreno. Los déficit en la balanza de pagos han caído pesadamente sobre la Europa occidental, menos autosuficiente que los Estados Unidos en el sector de las materias primas y con menor masa de capitales y servicios que vender al exterior. Por lo que atañe a Estados Unidos, la gráfica núm. 2 demuestra que el punto más bajo de los precios de exportación en Estados Unidos se da a comienzos de 1951; después *los precios de exportación han comenzado a erguirse en forma alcista, coincidiendo esta alza con la presión bajista de los precios primarios en las Bolsas mundiales.*

El movimiento ascendente de los precios de artículos acabados y servicios, no es, sin embargo, un fenómeno estadounidense, pues abarca también a los países industrializados de Europa. Las preocupaciones de las autoridades hacendarias y de los productores del viejo mundo coinciden en estos momentos sobre un mismo anhelo: Europa debe salvarse por el procedimiento de forzar al alza los precios de sus exportaciones de todas clases.

PRECIOS INTERNACIONALES Y RESERVAS DE CAMBIO

Dado como cierto lo anterior, habremos situado a buena luz el problema de las reservas de cambio, las cuales, después de periclitado el patrón oro, han experimentado fuertes vaivenes internacionales. El hecho es que las guerras y los precios altos de los bienes primarios han empujado las reservas de cambio moderadamente hacia la periferia, en tanto que los períodos de re-

construcción e intensa industrialización, han empujado muy fuertemente las acumulaciones de divisas en dirección contraria, es decir, hacia los grandes países proveedores de productos acabados y servicios especializados en gran escala.

Recientemente, con la guerra de Corea, hemos visto cómo los millones han tomado la dirección de los países proveedores de productos primarios; pero desde el primer trimestre del presente año ya se presentan los síntomas de otro movimiento en reversa; que por ahora sólo es favorable al área del dólar. No estaría del todo mal que el movimiento de vuelta fuera del mismo signo e importancia que el de ida; pero el caso es que los precios de productos acabados y servicios que los países industriales venden a la periferia no sólo reflejan el aumento de precios de las materias primas, *sino, además, una parte de los gastos del rearme.* Si los grandes países exportadores de productos acabados vendieran al exterior por el valor de lo que compran en el exterior, los gastos íntegros del rearme serían a cargo de ellos, pero en la medida en que venden más que compran, un cierto importante orden de gastos del rearme se derrama hacia los países en desarrollo. Esto es lo que hace más dramática aún la danza de las reservas en la dirección de los países mejor dotados industrialmente.

La depresion

Los países productores de bienes primarios, cuando sus reservas se hacen más pequeñas, inician la defensa de aquéllos por el conocido medio de los controles de cambio y otros artificios que retrasan la pérdida de sus divisas. Como consecuencia, si una nueva marea guerrera no aparece en el horizonte, todo el sistema internacional se paraliza. Los pistones no funcionan; tienden a la inercia. El perjuicio no es únicamente para los países en desarrollo, sino para el orbe entero.

La depresión, sin embargo, no se inicia cuando suben las primeras materias en las bolsas mundiales, pues los países muy desarrollados, tanto industrial como monetariamente, se encuentran en condiciones de ceder durante bastante tiempo parte de sus reservas en beneficio de la periferia; *la depresión tiene lugar en forma más brutal cuando son los países de reserva deficiente los que pierden súbitamente su capacidad de compra en el exterior.* O lo que es lo mismo: más cerca nos encontramos del colapso total cuando los países débiles compran caro y venden barato, que al revés. Los organismos de Bretton Woods se han encargado de paliar los efectos de un sistema de precios internacionales que actúa en forma anormal, pero en 1949 y en 1950 ya fué preciso tirar hacia arriba de los pistones primarios (precios primarios) mediante intensos rearmes para acelerar la marcha del motor internacional, sin bordear la depresión.

Significado de la ultima conferencia sobre reservas y estabilidad de precios

Una conferencia interamericana sobre reservas de cambio y términos de comercio se inauguró el 16 de julio en Washington. Los expertos latinoamericanos sobre banca central reunidos en esta conferencia demostraron preocupación sobre la baja de precios y pérdida de reservas de cambio consiguientes. Brasil, Colombia, Ecuador y Chile advirtieron temores acerca de un declive continuado en sus precios de exportación. La conferencia tuvo, pues, que ocuparse de la estabilización del valor de compra de las reservas de cambio adquiridas con motivo del rearme. Los países latinoamericanos pidieron una garantía en el sentido de que tales reservas conservarán un poder de compra lo más parecido a los precios que las manufacturas de exportación tenían antes de la guerra de Corea. Un mecanismo de garantía para las futuras exportaciones de Estados Unidos no ha sido posible obtenerlo, pero en el planteamiento de este problema se pudo observar que los países que no son grandes industriales temen la subida de precios de los productos acabados en Estados Unidos y en otros países industrializados. Las ventajas de no participar en el rearme quedarán desvirtuadas, si los precios futuros de exportación de Estados Unidos siguen elevándose, mientras los de productos primarios continúan viniéndose al suelo.

● ORGANIZACION DE LA DINA-FIAT, S. A.

Para dedicarse principalmente a la fabricación de motores de explosión, maquinaria agrícola y motores para automóviles, así como a la de accesorios y refacciones para maquinaria industrial, se ha organizado —a través del Banco de México, S. A. y de Nacional Financiera, S. A.— la empresa FIAT de México, con el aporte de capital nacional por el 51% y el 49% de capital extranjero, por el total social de 75 millones de pesos.

La instalación de la directiva de la nueva importante empresa tuvo lugar en los últimos días de la primera quincena de agosto y la primera junta de accionistas se realizó el sábado 11, siendo designado Presidente del Consejo de Administración, el Lic. don Ramón Beteta, Secretario de Hacienda y Crédito Público; haciéndose en seguida la elección de los Consejeros de las series "A" y "B". Fué designado Gerente de la empresa el Lic. Luis Chico Mena y Comisarios Propietarios, los señores Mario Pliego y Manuel Flores.

Las gestiones para la organización de esta empresa fueron ultimadas por el señor Rodrigo Gómez, Sub-Director del Banco de México, S. A., en Italia. La FIAT matriz, percibirá una pequeña regalía y aportará, por su parte, la dirección técnica hasta poner la fábrica mexicana en operación; enviará desde Italia, matrices de motores y vendrán algunos modelos de camiones y automóviles, así como enviará los técnicos de producción.

SINTESIS ECONOMICA NACIONAL

● POSICION FINANCIERA INTERNACIONAL DE MEXICO.

A mediados del presente mes el licenciado *Alfonso Cortina*, ministro adscrito a la Embajada de México en Washington y personero legal de la *Nacional Financiera, S. A.*, declaró en rueda de periodistas, en la ciudad de México, que el crédito de nuestro país es extraordinariamente bueno en los círculos financieros internacionales, considerándosele el más solvente del mundo.

Corroborando su afirmación, expresó que tanto el *Banco de Exportación e Importación*, como el *Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento*, estiman que México tiene abiertas las puertas a la gestión de nuevos créditos. "El Eximbank —dijo el licenciado Cortina— se encuentra dispuesto a conceder amplio crédito a nuestro país, ya que el de 150 millones de dólares que tiene abierto desde hace un año, no significa un límite, en virtud de que dicha cantidad fué fijada por nuestro Gobierno de acuerdo con las necesidades de México y los proyectos de obras en ejecución, existentes para desarrollar nuestra economía".

Estas declaraciones del diplomático mexicano fueron corroboradas en Washington con motivo del anuncio oficial del Banco de Exportación e Importación, de que había concedido a México dos créditos, que en total montaban a 56 millones de dólares (484 millones de pesos), destinados a la rehabilitación de los ferrocarriles nacionales.

En esta oportunidad el Eximbank declaró que "probablemente se abrirán más créditos a México en el futuro, para el mismo propósito, al paso que sean terminados los estudios acerca de las necesidades de la rehabilitación".

● LOS PRESTAMOS PARA LA REHABILITACION FERROVIARIA

Los dos préstamos citados han sido concedidos a favor de la Nacional Financiera, como parte integrante de los 150 millones de dólares destinados por el Eximbank, hace un año, para créditos a México. Hasta la fecha de esa autorización, el total concedido a nuestro país con cargo al mencionado crédito monta a 92 millones de dólares.

Los dos créditos devengarán un interés del 3½% anual y se amortizarán en 10 años (20 abonos semestrales), a partir del 20 de junio de 1954.

Los préstamos del Eximbank destinados a la rehabilitación ferroviaria mexicana, forman parte del plan de dicha institución financiera para fomentar la producción de materiales estratégicos y de importancia económica esencial, considerándose que es condición indispensable el mejoramiento del sistema del transporte de los mismos, a fin de asegurar la llegada normal de los productos, de los centros de producción a los mercados de consumo o de transformación, evitando los ruinosos embotellamientos de las mercancías.

Se recuerda que poco después de planteada la contienda en Corea, el Presidente del Eximbank, *Herbert C. Gaston*, declaró que el Banco se había trazado un plan de financiamiento del fomento de la producción latinoamericana, dentro del cual se consideraba el sector de la transportación de los productos de valor estratégico.

Inversión del préstamo a FF. CC. NN. de México

En la Secretaría de Relaciones Exteriores se anunció que el *Embajador señor Rafael de la Colina*, había comunicado la firma de los contratos de préstamo respectivos, con los personeros de la entidad prestamista. El primer préstamo, por 441 millones de pesos, está destinado a los FF. CC. NN., y el segundo, por 43 millones de pesos, al Ferrocarril Mexicano.

La aplicación de estos préstamos, según el *Lic. Manuel R. Palacios*, Gerente de los *FF. CC. NN. de México*, será por orden de prioridad, con destino a la adquisición de vías férreas, fuerza motriz y maquinaria. Diecinueve millones se aplicarán a la compra de locomotoras Diesel destinadas al tránsito sobre 11,000 kms. de vías férreas que unen las fronteras norte-sur de México.

"Un programa integral para el mejoramiento de los ferrocarriles mexicanos, iniciado bajo la Administración del Presidente Alemán —dijo el Lic. Palacios— está ya en ejecución y comprende... el mejoramiento y la ampliación de los terraplenes, balasto, colocación de riel nuevo, adquisición de maquinaria para talleres y el funcionamiento eficiente de éstos, así como la adición de gran volumen de locomotoras nuevas y material rodante". Agregó en seguida que, "aun cuando los ferrocarriles operan principalmente en líneas de vía ancha, hay todavía muchos kilómetros de vías angostas, parte de los cuales se ensancharán dentro del programa de rehabilitación".

Esto último, sobre todo, se deberá realizar en cuanto al Ferrocarril Mexicano, entre México y Veracruz, que tiene 780 kms., de los cuales 168 son ramales de vía angosta.

Más de la mitad del nuevo crédito se dedicará por los FF. CC. NN. a la compra de materiales —riel pesado, accesorios, maquinaria de talleres, etc.—, y el resto se empleará en la compra en los Estados Unidos de locomotoras Diesel de gran capacidad de tiro, con miras a que el sistema pueda hacer frente al incremento probable de un 25% en las actuales necesidades de la transportación.

Además de los créditos a que nos referimos, se estima que se necesitarán otros 19 millones de dólares para culminar el vasto programa de rehabilitación, en el que se han invertido ya aproximadamente 67.5 millones de dólares; de los cuales 38.9 millones de dólares fueron obtenidos del Eximbank en operación anterior y el resto procede de fondos propios del Gobierno Federal.

El ferrocarril del Sud-Pacífico

Por su parte, la *Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas* ha terminado el estudio de la rehabilitación del Ferrocarril del Sud-Pacífico, vía vital en el transporte a lo largo de la rica y vasta zona suroeste del país. Este programa se desarrollará en un lapso de tres años —en vez de seis calculados anteriormente— y comprende el cambio de las vías férreas, adquisición de nuevo equipo motriz, el balastado completo de las vías, etc.

El estudio fija un costo al programa, de 128 millones de pesos, parte del cual está financiado con los 5 millones de dólares (43 millones de pesos) concedidos por el Eximbank. El saldo está siendo gestionado en una nueva operación de crédito por la Nacional Financiera, S. A., con apoyo en los referidos estudios de la SCOP.

● LOS CREDITOS INTERNACIONALES Y LA INFLACION

Habiéndose materializado el préstamo de 10 millones de dólares por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento al consorcio de ocho bancos comerciales mexicanos, con el aval del Gobierno por medio de Nacional Financiera, S. A., se suscitaron algunas críticas en la prensa, calificando dicha operación como factor inflacionario que determinaría una mayor presión sobre la demanda, al incrementar de modo cuantioso el circulante en poder del público y de bancos.

Esta crítica fué desvirtuada por declaraciones del *Lic. Antonio Carrillo Flores, Director-General de Nacional Financiera, S. A.*, quien expresó a la prensa que ni un centavo de los 10 millones de dólares pasarán a incrementar el circulante, ya que están exclusivamente destinados al fomento industrial, a través de operaciones y empresas promovidas por el consorcio con la aprobación de la Nacional Financiera.

Este préstamo entró en ejecución en la última semana de julio y se sabe que su monto total se distribuirá entre una serie de proyectos industriales que han sido debidamente estudiados.

Al respecto es interesante destacar que *el circulante ha disminuido notablemente en el transcurso de los últimos meses,*[1] *habiendo sido al último día de junio, de 6,653.5 millones de pesos, en comparación con 6,675.6 millones del mes de mayo,* según datos del Banco de México, S. A. *La disminución ha sido, pues, de 22.1 millones de pesos.*

● LA SOLVENCIA DE MEXICO

México mantiene una firme posición internacional, que se traduce en los resultados de su Balanza de Pagos en lo que va corrido del año. En el primer semestre, la reserva nacional de oro y divisas se ha sostenido con incrementos progresivos, aunque con alternativas en los primeros meses, manteniéndose al nivel de 330 millones de dólares, por encima del cual se encuentra nuestra reserva al terminar junio de 1951.

Durante el mismo período, el *Banco de México, S. A.*, ha seguido la política declarada por el Secretario de Hacienda y Crédito Público, Lic. Ramón Beteta, de convertir un alto porcentaje de las reservas en divisas (dólares U.S.A.) en oro físico. Solamente en el mes de junio las importaciones de oro con este objeto ascendieron a 76 millones de pesos.

Al mismo tiempo, el Gobierno Federal ha pagado al *Fondo Monetario Internacional,* 200 millones de pesos (casi 22.5 millones de dólares) en oro, en devolución de la compra de dólares que hiciera al Fondo entre los meses de julio-septiembre de 1947.

Por último, el Banco de México, S. A., probablemente concertará un contrato de acuñación de moneda de plata con el Gobierno de *Alemania Occidental.* Se están acuñando monedas de plata para *Arabia Saudita* y es posible que se haga lo mismo, atendiendo una solicitud de *Pakistán.*

La política de acuñación de monedas de plata para países extranjeros, es muy favorable a la economía mexicana, ya que es fuente de divisas para la reserva nacional y, al mismo tiempo, se sostiene el nivel adecuado de precios en el mercado platista del mundo.

[1] Véase "Comercio Exterior", pp. 197-201.

● LA SITUACION DEL PAPEL

En la segunda mitad de julio pasado el Presidente Alemán designó una comisión especial para negociar los abastecimientos de papel destinados a la industria de las artes gráficas y al periodismo mexicanos. Presidida por el *Secretario de Economía, Lic. don Antonio Martínez Báez,* e integrada por el *Lic. Guillermo Ibarra,* en representación de la PIPSA y director de "El Nacional" y por *don Gilberto Figueroa,* gerente general de "Excelsior", realizó gestiones ante los organismos internacionales y norteamericanos en Washington y ante los productores de Canadá, con resultados halagüeños.

Las gestiones de la comision

El grupo de negociadores mexicanos dedicó sus esfuerzos en Washington, a presentar de modo concreto el problema de la escasez de papel en México y la importancia de que se atendiera su demanda, tras de una exploración del ambiente que reinaba en la *Conferencia Internacional de Materiales,* ante cuya Comisión de Pulpa y Papel los miembros de la delegación mexicana hicieron una representación.

Al mismo tiempo se realizaron gestiones ante la *Comisión de Materiales Escasos,* agencia especial del Consejo Económico y Social de la ONU. Esta comisión quedó integrada e instalada en los mismos días de la visita de los funcionarios mexicanos. La presidencia correspondió a México, representado por el licenciado Alfonso Cortina. Son miembros, también, Estados Unidos, Costa Rica, Colombia, Chile, Brasil y Argentina.

Ante esta Comisión los enviados mexicanos dieron a conocer que la prensa del país solamente disponía de 52,000 toneladas de papel periódico anualmente, para llenar las necesidades esenciales calculadas en 70 mil toneladas por año. Señalaron que los programas de educación e información del Gobierno Federal, así como las publicaciones de tipo comercial, han sufrido las consecuencias de la escasez.

Ante la OEA y la ONU

Ante la OEA, en Washington, se han realizado numerosas gestiones por los países latinoamericanos, con el propósito de que se consideren sus necesidades reales de papel para la posible distribución de este material que acordaría la Conferencia Internacional de Materiales.

La escasez de papel ha resultado agudizada por el mayor consumo del mismo, no obstante que la producción se ha incrementado. El consumo en 1950 ha sido mayor en conjunto, en un 68% que en el promedio de 1935-39. El único caso de menor consumo de papel en América Latina es el de Argentina.

Maurice Lerin, experto económico de la Organización de Estados Americanos, presentó en la tercera semana de agosto un estudio sobre la situación del papel a la Comisión de Materiales Escasos del Consejo Económico y Social de la ONU, en el que propone que los representantes de las casas latinoamericanas consumidoras de papel periódico, así como las de los Estados Unidos, se reúnan en Conferencia para examinar el problema del abastecimiento al Hemisferio en su conjunto. *Cree que las empresas productoras podrían "entregar voluntariamente sus suministros, como una contribución al interés público", a una entidad continental, que actuaría como unidad central de compras, en representación de los países que integrarían el grupo.*

Empero, en esferas bien informadas se dijo que las proposiciones formuladas ante el Consejo Económico y Social, a través de la Comisión de Materiales Escasos, *solamente serán resueltas por el Consejo en su reunión de Panamá,* que se inició el 20 del presente mes.

Prioridad a los abastecimientos

Entretanto, en la *Conferencia Internacional de Materiales,* la Comisión de 14 miembros dedicada al estudio del problema de la pulpa y el papel, *concedió* a mediados de agosto, *una alta prioridad* a estos materiales, junto con los abastecimientos de azufre —materia prima esencial para el papel—, atendiendo, así, en parte las reiteradas demandas de numerosos países. Empero, no anunció las cuotas específicas que ha fijado para estos abastecimientos, indicándose que no se hará antes de haber solucionado el problema de la distribución de los abastecimientos de azufre.

A este respecto, la subcomisión del azufre concedió en el mes de julio, una cuota de emergencia de 4,800 toneladas a las naciones que no son miembros de la Conferencia, pero recientemente ha advertido que las necesidades especiales de los países, no incluídas específicamente en esa cuota, deberán cubrirse de la misma. Es decir, no habrá más entregas o autorizaciones extraordinarias.

Por otro lado, el anuncio de la subcomisión de pulpa, de que para el resto del año habrá más cantidades disponibles de pulpa "kraft", ha aliviado la presión en cuanto a este producto particular. Estos mayores abastecimientos son resultado de la fijación de nuevos precios tope a ese material por el Gobierno norteamericano.

Los resultados

A su regreso a México, la misión especial presidida por el Lic. Martínez Báez informó al Presidente Alemán de los resultados favorables alcanzados. Los organis-

mos internacionales, por una parte, y las empresas productoras canadienses, por otra, han dado seguridades a México de que se aumentará la cuota de suministro de papel periódico, aumento que será adecuadamente cubierto por los fabricantes que mantienen relaciones con nuestro país.

El Lic. Martínez Báez declaró a la prensa: "La reducción en la capacidad productiva de papel para periódico en los países productores y exportadores, al mismo tiempo que el aumento extraordinario del consumo, y una mayor utilización de pulpa de madera en la fabricación de productos tales como el rayón, han creado una señalada escasez en el mundo. La situación es especialmente crítica en aquellos países americanos donde el consumo ha aumentado con ritmo creciente en los últimos años".

Los precios

Los fabricantes de papel para periódico, entre tanto, han renovado ante la *Oficina de Estabilización de Precios* norteamericana, las gestiones para que se eleven los precios tope al papel, aduciendo mayores costos de fabricación. Empero, hay la creencia que sólo alcanzarán un éxito parcial, que llevaría el precio del papel periódico a 116 dólares por tonelada. Esto significará aumentos entre 6 y 11 dólares con los niveles oficiales de la actualidad.

El Comité Asesor de la Industria del Papel indicó en los primeros días de agosto, que las nuevas peticiones se basaban en que los fabricantes tienen costos de 105 a 110 dólares por tonelada, según la clase de papel.

● LA ELECTRIFICACION DE MEXICO

México avanza rápidamente —con ritmo tan acelerado como el de la industrialización— a la dotación del servicio de energía y fuerza eléctrica a los centros urbanos de la república. No solamente ha aumentado el consumo de KWH por habitante, sino que la distribución geográfica de este consumo se ha modificado a la par del incremento de la demanda.

Organo eficaz de la acción trazada por el Gobierno Federal, hacia el fomento económico del país, es la *Comisión Federal de Electricidad* —la preside el Ing. Alejandro Páez Urquidi— que tiene a su cargo la planeación, administración de créditos y control de operaciones de las plantas privadas y de interés público, generadoras de energía y fuerza.

La C.F.E. dió a conocer recientemente que el total de préstamos facilitados a las empresas eléctricas monta hasta la fecha, a 84.9 millones de pesos, y que beneficia a las siguientes empresas:

	Miles de pesos
Cía. Mexicana Meridional de Fuerza, S. A.	50,689
Cía. Eléctrica de Monclova, S. A.	10,527
Cía. Eléctrica Fronteriza, S. A.	8,650
Nueva Cía. Eléctrica de Chapala, S. A.	4,690
Cía. Mex. Productora de Luz y Fuerza, S. A.	3,892
Cía. Eléctrica de Tuxpan, Ver., S. A.	3,595
Empresa de Servicios Públicos, S. A.	1,625
Junta de Mejoras Materiales de Linares, N. L.	350
Luz y Fuerza de Montemorelos, S. A.	300
Planta Eléctrica de San Isidro, S. A.	220
Planta Hidroeléctrica de Tlatoxca, Hgo.	83
Industrias Agropecuarias, Sabinas Hidalgo, N. L.	75
Luz y Fuerza de Santa Catarina, S. A.	75
Cía. de Luz y Fuerza de Cadereyta, S. A.	40
Planta Eléctrica de Zongolica, S. A.	40
Planta de Luz y Fuerza de Cerralvo, N. L.	37.5
Junta Administradora de Villa de la Cruz, Sin.	14

Además de esta importante ayuda a las empresas privadas y de interés público, la CFE ha hecho la adquisición de la red de plantas eléctricas y los servicios anexos de propiedad de "Servicios Públicos, S. A.", que cubría una amplia zona del país, comprendiendo las poblaciones de Hermosillo, Guaymas, Ciudad Obregón, Navojoa, Magdalena, Huatabampo y otras. De inmediato estos centros urbanos recibirán mayor cantidad de flúido eléctrico y se ampliarán sus redes de distribución, para atender la demanda de energía para uso industrial. Prácticamente, los servicios eléctricos del Estado de Sonora han quedado en esta forma nacionalizados.

El potencial eléctrico de México se ha casi duplicado en el transcurso de sólo once años. En 1939, la capacidad instalada montaba a 680,462 Kw., mientras que en 1947 pasó a ser de 951,230 Kw.; se eleva a 1.040,065 Kw. en 1948, pasa a 1.096,922 Kw. en 1949 y culmina en 1950 con el total de 1.272,911 Kw.

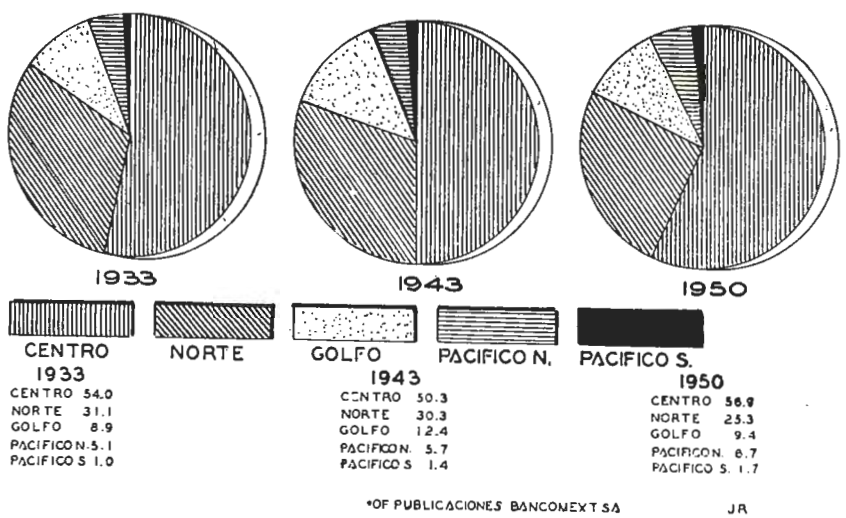
La generación, paralelamente, se ha incrementado pasando desde 2,462 millones de Kwh. en 1939, hasta 4,423 millones Kwh. en 1950.

De la producción de energía, la estimación de Nacional Financiera, S. A., indica que, en 1949, el 50.5 por ciento se consumió por la industria, el 9.5% por la agricultura; el 4.2% por los negocios privados; el 14% por los hogares, el 8.1% en alumbrado público, quedando un 8.5% de usos no clasificados, seguramente de tipo industrial aún no debidamente caracterizado.

En función de la población mexicana, el consumo de energía eléctrica también se ha incrementado continuadamente. Mientras en 1939, por ejemplo, cada habitante habría dispuesto de 110.98 Kwh. por año, en 1947 este mismo habitante habría dispuesto de un 30 por ciento más de energía, es decir, 143.5 Kwh.

Según la misma fuente —Nacional Financiera— la capacidad instalada de la industria eléctrica se distribuye en 1950, en un 25.3% en la región Norte, el 9.4% en el Golfo, 6.7% en el Pacífico Norte, 1.7% en el Pacífico Sur y el Centro que es la región de más alta industrialización y concentración económico-demográfica, el 56.9%.

CAPACIDAD INSTALADA DE ENERGIA POR ZONAS
Porcientos



LA VAINILLA

Por el *Ing. Juan L. CUSPINERA C.*
Depto. de Estudios Económicos.

La vainilla mexicana tiene gran importancia en el mercado mundial, tanto en volumen como en calidad, ya que siempre ha sido considerada como de mejor presentación y clase que la de otros países; por estas circunstancias en el mercado de los Estados Unidos tiene mayor aceptación y se paga a mejor precio que las vainillas "Bourbón" y "Tahití" procedentes de Madagascar y de otras posesiones francesas e inglesas.

La vainilla es un producto de exportación por excelencia, ya que el consumo nacional es insignificante, calculándose en sólo 2% del total producido.

Produccion nacional

En el cuadro siguiente se insertan los datos correspondientes a la producción media anual de los últimos cinco quinquenios:

PRODUCCION MEDIA ANUAL DE VAINILLA BENEFICIADA

Quinquenios 1925-29 a 1945-49

QUINQUENIO	Superficie Has.	Rendimiento Kgs x Ha.	Producción Kgs.
1925-29	4,550	17.8	80,893
1930-34	4,487	15.0	67,418
1935-39	4,327	27.5	118,992
1940-44	5,582	22.5	125.714
1945-49	5,993	26.5	158,551

Fuente: Dirección General de Economía Rural. S. A. G.

Durante los primeros tres quinquenios analizados se encuentra una ligera tendencia a la baja de las superficies cultivadas, siendo dicha área de 4,450 hectáreas como promedio anual desde 1925 hasta la iniciación de la última guerra mundial. Durante el quinquenio en que se desarrolló el conflicto bélico se amplió la superficie, siguiendo igual tendencia durante el quinquenio de postguerra. La producción reflejó este aumento desde el último quinquenio de preguerra 1935-39, aunque se aprecia a primera vista que los volúmenes cosechados dependieron principalmente de la variación en los rendimientos unitarios.

Al comenzar el segundo conflicto bélico mundial, fueron aumentando las áreas destinadas a su cultivo, debido a la mejoría en los precios a que se cotizó nuestra vainilla durante dicho período. Las variaciones que se observan están íntimamente relacionadas con los precios, notándose que la poca demanda de los últimos años y la baja en las cotizaciones relativas, han motivado una reducción en las áreas de cosecha en el año de 1949, a únicamente 4,843 hectáreas, que representa una disminución de 28.5% respecto a 1948 y de 22.9% respecto al promedio del quinquenio inmediato anterior (1944-48).

La Estadística de los rendimientos resulta sumamente irregular para cada uno de los años analizados, siendo en promedio de 24.8 kilogramos de vainilla beneficiada por hectárea. Dos son las causas determinantes de la variabilidad observada: en primer término, las condiciones climáticas imperantes durante cada año y, en segundo, la vigorosidad de la planta o bejuco al iniciarse la floración, condición determinada por el estado en que haya quedado la plantación en la cosecha inmediata anterior, ya que si se fecunda gran porcentaje de flores y la producción es grande en un año, la planta por lo regular queda agotada para el siguiente.

A continuación aparecen las cifras de producción anual de vainilla durante el decenio 1940-49, con la valorización de las cosechas:

PRODUCCION DE VAINILLA BENEFICIADA

Años 1940-49

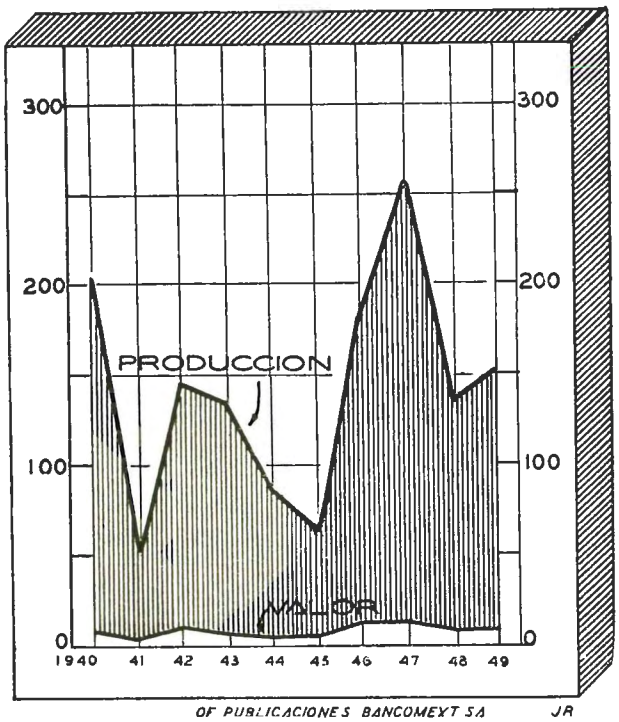
AÑOS	Has. Sup	Rendmto. Kgs. x Ha.	Produc. Kgs.	Prec. Rural $ x Kg.	Valor Miles de $
1940	4,701	44	206,583	40	8.210
1941	5,116	10	52,775	60	3,185
1942	5,844	25	148,942	79	11,801
1943	5,942	23	134,796	57	7,681
1944	6,307	14	85,473	60	5,152
1945	5,735	11	62,160	87	5,425
1946	5,976	30	181,400	61	13.137
1947	6,633	39	257,527	61	15.766
1948	6,776	20	137,815	63	8,729
1949	4,843	32	153,852	61	9,308

Fuente: Dirección General de Economía Rural. S. A. G.

La producción varía, generalmente, en forma paralela a los rendimientos, que son los determinantes primordiales del volumen de cosecha. Así encontramos que la producción oscila irregularmente entre 53 y 258 toneladas, resultando un promedio anual de 142,132 kilogramos de vainilla beneficiada, durante el decenio de referencia, con un valor medio rural de cerca de nueve millones de pesos.

PRODUCCION DE VAINILLA BENEFICIADA

Miles de kilos y millones de pesos



DISTRIBUCION TERRITORIAL

El cultivo de la vainilla en nuestro país se encuentra delimitado territorialmente en forma precisa, siendo las principales y casi exclusivas entidades productoras, las de Veracruz y Puebla, que aportan más del 98% de la producción nacional, correspondiendo el 87.7% al Estado de Veracruz como principal productor, y 10.7% al de Puebla; siendo San Luis Potosí, Oaxaca, Chiapas y Tabasco, los que en orden decreciente de importancia producen el resto.

Aunque el análisis anterior se basa en las estadísticas de los últimos años, se incluye un cuadro con la producción de vainilla beneficiada, por Estados, correspondiente a 1949 (último informe estadístico de la Secretaría de Agricultura), que refleja claramente lo antes expuesto.

PRODUCCION NACIONAL DE VAINILLA BENEFICIADA

1 9 4 9

ENTIDAD	Superficie Has.	Rendimiento Kgs. x Ha.	Producción Kgs.
TOTAL	4,843	32	153,852
Veracruz	4,217	32	134,944
Puebla	517	32	16,544
San Luis Potosí ...	50	22	1,101
Oaxaca	33	21	707
Chiapas	24	21	512
Tabasco	2	22	44

Si formulamos un pequeño cuadro con las regiones productoras, encontramos que nuestra producción se concreta casi exclusivamente a la Región de Papantla, enclavada en la parte limítrofe, que abarca la porción noroeste de Veracruz y noreste de Puebla, la misma que comprende unos quince municipios veracruzanos y alrededor de ocho poblanos, productores de vainilla.

REGIONES PRODUCTORAS DE VAINILLA BENEFICIADA

1 9 4 9

REGIONES	Superficie Has.	Rendimiento Kgs. x Ha.	Producción Kgs.	%
TOTALES	4,843	32	153,852	100.00
Papantla	4,734	32	151,488	98,46
Otras dispersas ...	109	22	2,364	1.54

FUENTE: Dirección General de Economía Rural. S. A. G.

La producción de vainilla es encuentra sumamente dividida, es decir, en manos de miles de agricultores, en su mayoría indígenas totonacos, cuyas áreas de cultivo destinadas a este producto son por lo regular sumamente reducidas. La propiedad entre ellos se encuentra muy dividida como resultado del primer fraccionamiento de comunidades indígenas verificado por las leyes individualistas de la Constitución del 57. Este fraccionamiento se ha conservado intacto desde entonces, de manera que cada familia es propietaria de un lote de terreno donde practica una agricultura diversificada, dedicando sólo parte de tal superficie al cultivo de la vainilla. Los indios totonacos son laboriosos, limpios, desconfiados, muy religiosos e ignorantes, ya que en su gran mayoría desconocen el idioma español, lo que dificulta cualquier acción que se pretenda desarrollar para su mejoramiento social o económico. Además de los totonacos, también existe regular número de agricultores que poseen vainillales de mayor o menor extensión.

BENEFICIO O INDUSTRIALIZACION

Normalmente el agricultor no beneficia directamente su vainilla verde, vendiéndola a intermediarios-acaparadores representantes de beneficiadoras, a "pacotilleros" que la medio benefician, o directamente a los beneficiadores-exportadores.

Los principales centros de industrialización de la vainilla, son las poblaciones de Papantla, Ver., Gutiérrez Zamora, Ver. y San José Acateno, Pue., aunque a últimas fechas también se está beneficiando en Misantla, Ver.

Los beneficiadores-exportadores de vainilla son en su mayoría descendientes de españoles e italianos. Parece que a fines del siglo pasado se establecieron en la región unas colonias agrícolas con gentes procedentes de Francia, Italia, Estados Unidos y España, observándose en la zona descendencia con las características propias de los países de origen.

El beneficio correcto de la vainilla es un verdadero arte, ya que se requiere de peritos con larga práctica

y amplia experiencia. Este consiste en una lenta y adecuada deshidratación que se efectúa alternando asoleos, sudores y aereación de las vainas, durante un período de 3 a 4 meses. La vainilla verde no tiene ningún sabor o aroma que se parezca a los del producto industrializado, requiriéndose de 6 a 7 kilogramos de vainilla verde para obtener un kilogramo de beneficiada. Con el beneficio se favorece el desarrollo simultáneo del proceso de fermentación, por medio del cual la coniferina y las enzimas que contiene el fruto son convertidas en glucosa y ácido coniferílico, que a su vez se convierte en vainillina, principio aromático esencial de la vainilla, obteniéndose en esta forma la vainilla comercial.

Durante el tiempo que dura el beneficio, las vainas van siendo seleccionadas y clasificadas, tanto por grado de beneficio como por tamaño y clase, separándose en lotes uniformes. Después de tenerla en observación durante un mes o poco más, se procede al "amarre", que consiste en hacer "mazos" con las vainas de cada clase de vainilla entera: "Extra", "Superior", "Buena", "Mediana" y "Ordinaria".

Los mazos tienen un peso aproximado de una libra y se empacan colocando cuarenta de ellos (de igual clase) en cuatro capas de diez, dentro de una caja de hojalata estañada cubierta interiormente con papel parafinado.

Con las vainas defectuosas, abiertas o irregulares en forma y tamaño, se hace la "picadura", cortando en dos o tres pedazos cada vaina. Esta picadura se empaca a granel, también en cajas de hojalata cubiertas interiormente con papel parafinado.

Cuando la vainilla se va a exportar, bien sea que se trate de vainilla entera o picadura, las mencionadas cajas de hojalata son colocadas en cajas de madera a razón de tres latas por caja para la entera y de dos para la picadura, ya que éstas son de mayor tamaño.

La tara con doble envase es de un 20 a 22% del peso total, considerándose como normal la de 21%.

Actualmente una de las casas beneficiadoras de vainilla está empleando un método distinto de industrialización, que consiste en adquirir la vainilla cuando ha llegado ya a su madurez y molerla hasta obtener una pulpa fina que es deshidratada mecánicamente en un lapso de cuatro a cinco días. En esta forma se obtiene un ahorro notable en tiempo, mano de obra y costo de la misma, pero la vainilla en polvo obtenida por este procedimiento resulta de calidad ínfima, teniendo muy poca aceptación en el mercado.

En otros países vainilleros se emplean diversos procedimientos de beneficio, todos los cuales resultan menos costosos y tardados que el que normalmente se acostumbra en México; sin embargo, se supone que el prestigio de que goza nuestra vainilla se debe en forma predominante a su tradicional método de beneficio.

Consumo interior

Como ya se indicó, el consumo interior de nuestra producción es casi nulo, concretándose a la de menor calidad y presentación, producida fuera de la región de Papantla, lugares donde su beneficio no está especializado. Nuestro consumo es preferentemente de "vainillina", así como de vainillas "Bourbón" y "Tahití", las que por su menor calidad pueden ser adquiridas a precios más bajos que la producida en el país.

La vainillina es un producto químico sintético, obtenido del eugenol, del guayacol o de la lignina. La que se produce utilizando eugenol, se cotiza en New York actualmente de Dls. 5.50 a Dls. 6.50 la libra, y la obtenida de guayacol y de lignina, a Dls. 3.00 por libra. Desde el punto de vista económico, la vainillina compite ventajosamente con la vainilla natural, ya que su concentración es mucho mayor y por lo tanto se requiere de muy pequeñas cantidades para dar sabor o aroma a un producto.

A continuación observamos las importaciones de vainilla y vainillina efectuadas por nuestro país durante el último decenio, considerándose que las diferencias entre los volúmenes de vainilla importados anualmente, son debidos a la fluctuación en los precios de adquisición, ya que a la fecha se nota una tendencia al aumento del consumo interior de vainilla mexicana.

IMPORTACIONES MEXICANAS DE VAINILLA Y VAINILLINA

1941-50

AÑOS	VAINILLA		VAINILLINA	
	Volumen Kgs.	Valor $	Volumen Kgs.	Valor $
1941	1,212	61,386	5,695	125,422
1942	282	13,322	5,385	158.849
1943	682	35,043	8,642	233,206
1944	401	12,266	4,177	110,812
1945	1,126	37,852	4,066	109,304
1946	1,300	35,240	8,105	216,637
1947	1,722	79,258	7,303	317,678
1948	961	20,749	*	*
1949	4,781	37,081	*	*
1950	528	23,676	*	*

* A partir de Dic. 15/947 se suprimió la Frac. 6.06.46 "Vainillina", quedando englobadas en la Frac. 6.06.17 "Mentol, Vainillinas y Cumarina", por lo que se perdió el control de importaciones de este producto desde el año de 1948.

Comercio exterior

Prácticamente han sido siempre los Estados Unidos de Norteamérica nuestro único mercado para la vainilla beneficiada.

Como dato interesante, podemos informar que en un estudio formulado por el Sr. Adolfo Ortega Montaño en 1939, aparecen datos en el sentido de que desde el año de 1778 exportamos vainilla (46,776 millares de vainas con valor de 16,549 pesos fuertes), aumentando en años subsiguientes hasta el de 1781 en que se exportaron 179,300 millares de vainas con valor de 65,078 pesos fuertes. Aunque se considera que tales cifras son

exageradas, es importante saber que hace ya casi dos siglos somos exportadores de este producto.

El volumen de las exportaciones varía por lo regular de acuerdo con la producción anual, aunque cuando las condiciones del mercado no son favorables se conservan algunas cantidades para el siguiente año.

Las exportaciones de vainilla mexicana durante el decenio 1941-50, fueron como sigue:

EXPORTACIONES MEXICANAS DE VAINILLA
1941-50

AÑOS	Cantidad K. B.	Valor en pesos
1941	259,929	8.725,332
1942	66,216	3.797,593
1943	116,090	3.941,851
1944	226,761	6.415,919
1945	83,438	2.149,599
1946	83,878	2.006,826
1947	220,235	5.401,873
1948	311,125	6.835,528
1949	126,725	3.183,425
1950	100,067	3.267,614

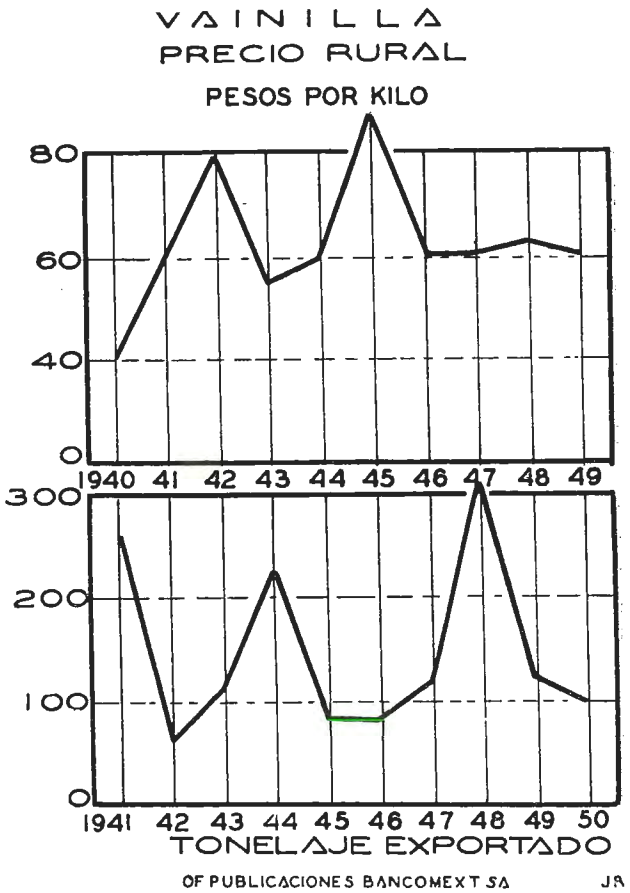
FUENTE: Dirección General de Estadística. S. E. N.

Aparentemente resulta mayor el volumen exportado durante el decenio 1941-50, que el producido en el de 1940-49, debiendo en todo caso ser inferior o igual. Independientemente de los stocks que puedan haber existido al principio y final del período analizado, tal diferencia es debida a que las cifras de exportación están dadas en peso bruto, y tendría que deducirse del mismo la tara, que en los últimos años se ha calculado oficialmente, como ya se dijo, en un 21% del peso total. Este porcentaje es el que oficialmente consideraba el Comité de Aforos para la vainilla empacada en doble envase de hojalata y madera, aunque cada uno de los exportadores procura siempre reducir al mínimo dicha tara para que disminuyan los gravámenes por derechos de exportación, circunstancia por la que en la práctica resulta poco inferior al porcentaje indicado.

PRECIOS

No se dispone de estadísticas sobre precios locales para la vainilla verde y beneficiada, excepción hecha de los precios medio rurales que publica la Dirección General de Economía Rural de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, en la valorización de cosechas, mismas que aparecen en el cuadro de producción nacional. Los precios rurales para la vainilla beneficiada variaron durante el último decenio (1940-49) entre 40 y 87 pesos por kilogramo, correspondiendo el mínimo a 1940 y el máximo al año de 1945, disminuyendo en 1946 y conservándose más o menos uniforme hasta 1949.

Teniendo en cuenta que en la industrialización se requiere del 6 al 7 por uno en peso, de vainilla verde a beneficiada, se calcula que los precios para la vainilla verde oscilaron entre $5.00 por kilogramo (en 1940) y $12.00 (en 1942 y 1945), como promedio anual, aunque se hicieron ventas hasta a razón de $15.00 y $16.00 por kilogramo en los últimos años citados.



Las cotizaciones para la vainilla mexicana en New York han oscilado notablemente durante los últimos años, siendo la más baja la de Dls. 3.33 por libra en 1933. A partir de esa fecha fué mejorando muy lentamente hasta 1939. Ya con la iniciación de la guerra sube a Dls. 7.12 en 1940 y a Dls. 11.44 como promedio anual durante 1941.

Los precios máximos para la vainilla de exportación, se obtuvieron durante el año de 1942, en que se llegó a cotizar hasta a Dls. 17.00 la libra de entera y Dls. 16.00 la de picadura, equivalentes a $181,769.27 y $171,076.96 por tonelada, respectivamente. Aunque dichas cotizaciones son nominales, los precios a que se vendió este producto en el año mencionado se acercaron bastante a las mismas, cuyo promedio anual fué de Dls. 14.68 por libra, ya que en el segundo semestre de 1942 bajaron a Dls. 11.00 y Dls. 10.00 por libra, para entera y picadura.

Con no muy marcadas diferencias, continuó la baja de las mencionadas cotizaciones, hasta llegar a un promedio de Dls. 4.17 por libra de vainilla entera, en los meses de abril a octubre de 1949; la picadura bajó a Dls. 3.63.

Debido a rumores de que resultaría mala la cosecha en 1949 (cuyo beneficio se inició en octubre y noviembre de dicho año, terminando en marzo y abril de 1950), los precios para la vainilla mexicana reaccionaron favorablemente, efectuándose por primera vez ventas a futuros en febrero de 1950, a razón de Dls. 7.13 la entera y Dls. 6.13 la picadura, y subiendo la cotización en meses subsiguientes a Dls. 7.63 y Dls. 6.63, respectivamente. En el primer semestre de 1951 han bajado lentamente, estabilizándose desde mediados de mayo hasta agosto actual: la entera en Dls 6.00 mínima y Dls. 6.25 máxima, con promedio de Dls. 6.12½ por libra; siendo la cotización para la picadura, de Dls. 5.25 mínima y Dls. 5.50 máxima, con promedio de Dls 5.37½ por libra.

Intervencion del Estado

Desde antes del año de 1910 y para evitar los frecuentes robos de vainilla tierna, se dictaron disposiciones a efecto de que el comercio de la vainilla no comenzara antes del día 1o. de diciembre de cada año. Posteriormente, los Municipios libres, convencidos de los perjuicios que ocasionaban los cortes prematuros, dieron órdenes de que dicho comercio se iniciara el día 15 de noviembre. Los acuerdos anteriores no dieron los resultados esperados, ya que eran violados por comerciantes carentes de escrúpulos, a quienes no importaba el prestigio de la vainilla mexicana, industrializando vainilla tierna de la que se obtiene un producto de ínfima calidad.

El 14 de agosto de 1941 fué publicado en el Diario Oficial de la Federación un Decreto Presidencial, vigente hasta la fecha, con diversas modificaciones, mediante el cual se establece un control sobre el corte, beneficio y comercio de la vainilla verde y beneficiada, a través de empleados de las Delegaciones de Defensa Agrícola de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, evitándose así el que principiara a levantarse la cosecha en los meses de agosto o septiembre. En esta forma quedó prohibido el corte o beneficio de la vainilla "pinta" y "rajada" antes del 1o. de octubre y el de la verde antes del 1o. de noviembre. Para que el beneficio sea adecuado y conveniente sólo se permite la exportación de vainilla del 1o. de marzo en adelante, la picadura, y a partir del 1o. de abril la entera. De esta manera se ha logrado mantener la buena calidad, presentación y conservación del producto que se exporta.

Por lo que respecta a gravámenes a la exportación de vainilla, la Tarifa relativa establece dos fracciones:

	Específico		Ad-valórem
Frac. 23-13.—Vainilla con doble envase de hojalata y madera. K.B.	Exenta	+	5%
Frac. 23-14.—Vainilla que se empaque en otras condiciones. K.B. .	$10.00	+	10%

Esta diferenciación es para obligar al exportador a empacar debida y convenientemente su producto.

Además de los gravámenes de referencia, ambas fracciones deben cubrir la sobretasa del 15% ad-valórem, menos 60% de exención, equivalente a una sobretasa de 6%.

El precio oficial fué para ambas de $90.05 por kilogramo bruto desde febrero 2 de 1950, habiendo bajado el de la fracción 23-13 a $65.00 el 15 de febrero de 1951.

La importación de vainilla está gravada desde el 13 de noviembre de 1947, con un impuesto específico de $0.80 por kilo legal, más el 35% ad-valórem, tomando como base el precio oficial que fué de $65.81 K. L. desde octubre 18 de 1947, subiendo a $82.65 en julio de 1949 y a $114.41 desde el 22 de julio de 1950.

Comercio mundial de vainilla

Se calcula que los Estados Unidos de N. A., principal país consumidor de vainilla, absorben más de las dos terceras partes de la producción mundial.

A continuación se inserta un cuadro con las importaciones norteamericanas de vainilla beneficiada, durante el quinquenio 1946-50.

IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS DE VAINILLA POR PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
1946-50

Miles de Libras

PAISES	1946	1947	1948	1949	1950
Total	1,268	1,556	1,076	1,181	2,312
Madagascar	850	991	204	640	1,683
México	150	321	663	332	280
Islas Fr. del Pacífico ..	193	164	113	96	163
Indonesia	—	—	—	24	89
Indias Fr. Occidentales.	21	11	4	14	45
Leeward y Windward ..	50	15	31	55	27
Seycheles	—	—	—	4	9
Afr. Oriental Br.	1	1	6	14	8
Indias Holandesas	1	34	8	—	—
Otros	2	19	47	2	8

Fuente: Foreign Commerce and Navigation.

El consumo norteamericano de vainilla es prácticamente uniforme, por lo que la diferencia entre las importaciones anuales sólo nos indica la regularización de sus reservas, aprovechando probablemente las fluctuaciones en precio.

Madagascar ha sido casi siempre el primer abastecedor en cuanto a volumen se refiere, ya que como se indicó en párrafos anteriores, su producto nunca ha llegado a la calidad ni al precio de la vainilla mexicana.

México es el segundo proveedor, aunque algunos años se ha colocado en primer término, pudiendo observarse que en 1948 nuestras exportaciones representaron el 61.6% del total de las importaciones norteamericanas. El factor determinante de la cuantía de las exportaciones, ha sido el volumen producido, pues podemos asegurar que la vanilla mexicana, por su excelencia, tiene una amplia demanda en el mercado.

LOS NEGOCIOS EN EL MUNDO

ESTADOS UNIDOS

✶ Reglamentacion de las exportaciones Ley CPR num. 61

Los exportadores estadounidenses habían estado esperando, desde hace mucho tiempo, el Reglamento de las Exportaciones, que la Oficina de Estabilización de Precios dió a conocer el 2 de agosto.[1] La rcalidad había venido demostrando quc tanto la Reglamentación General sobre Precios Tope del 26 de enero del año en curso, como la Ley General para Manufactureros, publicada posteriormente, no respondían a las necesidades que existen dentro del campo de la exportación.

La primeramente citada incluía una serie de disposiciones generales por lo que se refiere a los precios de las mercancías exportadas de los Estados Unidos. Disposiciones posteriores, el Reglamento General para Manufactureros y el CPR núm. 22, sobre el mismo asunto, tampoco abordaron el problema de las cxportaciones estadounidenses en forma clara y concreta.

Las disposiciones relacionadas con los precios de exportación contenidas tanto en la Ley General de Precios Topc, como en el Reglamento General para Manufactureros, mantenían las diferencias que caracterizan a los precios de exportación y los precios locales. Sin embargo, ni la Ley ni el Reglamento llegaban a tocar la médula del problema de exportar. Las circunstancias iban demostrando diariamente la necesidad que había de formular una Ley especial sobre exportación. Esta Ley debía fijar, en la mejor forma posible, la manera de controlar los precios de exportación.

El panorama del comercio internacional presenta una situación sumamente compleja, en donde los precios mundiales de muchas mercancías están muy por arriba de los niveles correspondientes al mercado estadounidense. Esto implica que si los Estados Unidos no fijasen precios tope de exportación, las mercancías norteamericanas tenderían a salir del mercado nacional para competir en los mercados mundiales. Esta situación, a su vez significaría una escasez de bienes en los Estados Unidos, lo que vendría a fortalecer las fuerzas inflacionistas en el país. Todos estos factores negativos pondrían en serio peligro la estabilidad económica norteamericana.

La Ley CPR núm. 61 pretende evitar, o por lo menos, atenuar estos peligros.

1 El texto de la Ley CPR núm. 61 se encuentra en el Journal of Commerce del día 3 de agosto de 1951.

✶ Procedimientos para fijar precios tope de exportacion

La Ley CPR núm. 61 expone los procedimientos para determinar los precios tope que corresponden a cada exportación. Sin embargo, cabe mencionar que algunos exportadores ya han comenzado a pedir aclaraciones sobre ciertas ambigüedades que ella presenta y otros a pedir la la derogación de lo que consideran injusticias. Como principio de cuentas la Oficina de Estabilización de Precios tuvo que aceptar las protestas de los exportadores en lo que se refiere a la fecha en que debe entrar en vigencia la Ley CPR núm. 61. La que se modificó, del 6 de agosto de 1951, al 26 del mismo mes.

A primera vista los exportadores estadounidenses creyeron que la Ley CPR núm. 61 venía a satisfacer sus demandas a favor de una legislación más flexible que les permitiera mejorar sus precios de exportación. Sin embargo, en el transcurso de los días que han pasado desde que se publicó dicha Ley, los exportadores han podido percatarse, desde un punto de vista práctico, que la nueva legislación resulta engorrosa en muchos aspectos y que sufre de ambigüedades.

La Ley fija precios tope de exportación a niveles que se comparan favorablemente con los topes domésticos de los Estados Unidos y hace una distinción entre lo que puede considerarse como ventas de exportación directa y ventas indirectas.

Los métodos establecidos para determinar los precios tope de estas dos clases de ventas difieren en detalles, pero en lo general, garantizan los intereses de productores y exportadores.

El período base que se toma para determinar los aumentos, considerados como normales, corresponde a los 18 meses del período que va del 1o. de enero de 1949 al 30 de junio de 1950.

La Oficina de Estabilización de Precios publicará, como de costumbre, aquellas adiciones o modificaciones al Reglamento de la Ley que las circunstancias vayan aconsejando.

✶ Dos problemas planteados a los exportadores

Entre los problemas que la Ley parece plantear a los exportadores nos permitimos anotar dos de los más importantes: La Sección núm. 5 (C), autoriza al productor-exportador a añadir un aumento a su precio tope doméstico en las ventas que haga a un comerciante-exportador. Este aumento se permite únicamente en aquellos casos en que se ha acostumbrado.

Sin embargo, la Sección núm. 3 (A) expresa que si usted es un comerciante exportador, su precio tope, por lo que se refiere a las mercancías que caen dentro de la reglamentación de la Ley CPR núm. 61, "debe ser el precio tope doméstico que tiene su abastecedor en el lugar de entrega, más un por ciento de aumento correspondiente al período base utilizado por usted para determinar el tope; más los costos reales incurridos por usted en el curso de la exportación".

Interpretando literalmente lo arriba expuesto resulta que el comerciante exportador sale pagando el aumento que el productor exportador está facultado para añadir al precio tope doméstico en casos de exportación.

La confusión reina entre los exportadores. Mientras unos creen que la Ley quiso decir que el comerciante exportador puede añadir su aumento corriente al costo de adquisición, basándose éste en el precio tope doméstico del abastecedor, otros piensan que la Ley implica todo lo contrario.

El otro caso que se presta a confusión, según el criterio de los exportadores esdounidenses, es el siguiente:

La Sección 3 (B) establece que el precio tope del productor-exportador para sus ventas de exportación de cualquier mercancía comprendida en estas disposiciones y destinadas a cualquier comprador en el exterior, deberá ser el precio tope interior en el lugar de entrega acostumbrado para los mayores compradores domésticos, más un porcentaje correspondiente al precio base (enero 1o, 1949-junio 30, 1950), calculado de acuerdo a la Sección 5 de la misma reglamentación.

El punto de vista de los exportadores es que las ventas que se hacen a este tipo de comprador, por ser siempre por cantidades muy grandes, implica que el precio de venta es inferior (por descuentos) al que se cotizan las ventas menores hechas a los clientes del exterior del país.

Por lo visto han de pasar varias semanas antes de que las Agencias Gubernamentales de los Estados Unidos y los exportadores estadounidenses pueden llegar a un acuerdo en el que tanto los intereses representados por la política de controles del Gobierno como los correspondientes a las empresas particulares queden en términos claros y equitativos.

● LOS INVENTARIOS

Los inventarios comerciales e industriales se redujeron en Estados Unidos, du-

rante el mes de junio. La disminución fué estimada en 300 millones de dólares, que es sin embargo menor a las usuales pérdidas estacionales. Los detallistas perdieron 800 millones de dólares de sus Stocks, mientras los mayoristas vieron reducir sus inventarios en 300 millones de dólares. Sin embargo, los Sctoks de los manufactureros aumentaron.

Según el Departamento de Comercio Norteamericano los inventarios declinaron de mayo a junio de 69.6 a 69.3 mil millones de dólares, cifra que representa en realidad un aumento de 500 millones de dólares, con relación a la usual fluctuación estacional. Este resultado es producto, fundamentalmente, del aumento de las existencias en poder de los industriales que se elevaron de 38.9 en mayo a 39.6 mil millones en junio.

Seguramente que los mayores inventarios en poder de los industriales norteamericanos para poder cumplir las órdenes y pedidos de defensa, fueron los causantes en buena parte, de este cambio. Por el contrario, los detallistas y mayoristas comerciales vieron reducir sus existencias y en un volumen mayor que el usual, aunque estas pérdidas fueron parcialmente compensadas por los aumentos de las tenencias de las actividades industriales.

En fuentes oficiales se estima que este cuadro de las existencias comerciales indica que los detallistas han conseguido algún éxito en sus esfuerzos para obtener nuevamente una razonable relación entre sus Stocks y sus ventas, que fueron acompañadas por activos planes de venta combinados con cancelaciones de algunos pedidos. Como se recordará los enormes inventarios que se acumularon en meses pasados, ante la posible drástica reducción de la producción para uso civil, había de provocar ventas en los almacenes norteamericanos, con reducciones substanciales, a fin de permitir a los comerciantes cubrir sus compromisos.

● EL PANORAMA DE LOS CREDITOS

Los préstamos a los Bancos miembros del Sistema de la Reserva Federal aumentaron 2,192 millones de dólares durante la primera mitad del año. Aunque éste fué un aumento récord para los primeros seis meses de cualquier año, fué mucho menor que el de la última mitad de 1950; además, la expansión tuvo lugar principalmente en los tres primeros meses del año. El aumento desde el 9 de abril hasta el último de junio fué de sólo 557 millones de dólares, o sea una cuarta parte del total de los seis meses.

Los préstamos comerciales e industriales, que fueran los principales factores de la ampliación durante los primeros tres meses de 1951, permanecieron prácticamente sin cambio en el segundo trimestre. Los préstamos hipotecarios continuaron su constante ascenso durante la primera mitad del año, aunque el incremento fué menor que en cualquier otro año de postguerra, excepción hecha de 1949.

La ausencia de todo cambio en los préstamos al consumo caracterizan la primera mitad del año en que por primera vez desde la guerra, este tipo de créditos no mostró sustanciales aumentos.

✶ Los creditos a plazo

El reglamento "W" que disponía severas restricciones al crédito a plazos, elevando notablemente los pagos iniciales para obtener toda clase de artículos, desde radios hasta casas, y automóviles, reduciendo además los plazos, ha sido suavizado bastante, aunque según cálculos de los círculos financieros americanos esto no será suficiente para que las ventas sean del mismo nivel de las efectuadas en el período anterior al conflicto de Corea. Hay otros factores que influyen de manera decisiva en las ventas, entre ellas la psicología del consumidor.

La preocupación de los compradores es si este es o no el momento apropiado para comprar, si los precios bajarán o no, o si tendrán para pagar los abonos. En junio, por ejemplo, se notó una reducción de 81 millones de dólares para todos los artículos, excepción hecha de los automóviles. El total de estos créditos fué de 3,182 millones de dólares, que fué menor en 446 millones de dólares a la cifra de septiembre pasado, cuando se puso en vigor el Reglamento "W".

Las ventas a crédito de automóviles, aumentaron en junio 61 millones de dólares, que fué sólo un tercio de la ganancia del año pasado. El total fué de 4,041 millones de dólares, 172 millones de dólares menores a las de septiembre pasado. Mientras tanto, el 3 de agosto, las compañías Ford y Chrysler pidieron a la Oficina Estabilizadora de Precios, que les permita aumentar los precios de sus coches entre un 9.18 y un 10%, conforme a la nueva Ley de Regulación. La Ford Motor solicitó un aumento del 9.34% en los precios de todos los coches y camiones Ford que manufactura y un aumento de 9.4% en el precio del Lincoln y un 10.34% en el Lincoln Cosmopolitan. Por lo que se refiere al Mercury pide un aumento de 4.85%.

✶ Los salarios

El 3 de agosto se informó que la Oficina de Estabilización de Salarios autorizó, en principio, a las agrupaciones obreras, para que pidieran aumento de salarios a fin de mantener el ritmo de sus actividades en relación con el creciente costo de la vida, aunque al hacerlo pasen el límite del 10% que ha fijado el gobierno.

Esta decisión —que requiere la aprobación de Eric Johnston, Director de Estabilización Económica— viene a abrir la puerta para los aumentos de jornales que, en opinión del Presidente Truman, serán necesarios en virtud de los aumentos de precios que vendrán como consecuencia de la nueva Ley de Controles Económicos. Se establece claramente que los trabajadores podrán optar por pedir aumentos proporcionales al aumento del costo de la vida o por la inclusión de cláusulas correlativas del costo de vida en los contratos de trabajo.

El efecto que se busca es el de sustituir el límite del 10% por uno flexible, aunque no se piensa en nulificar aquél. Esta disposición no concede aumentos, sólo autoriza a las agrupaciones obreras a pedirlos, para que sean o no aprobados por la Oficina. El presidente de la misma dice que el costo de la vida ha subido un 11% desde enero de 1950, lo que equivale a reconocer el derecho de elevar los salarios.

No se tiene idea de la proporción en que subirán los precios como resultado de la nueva Ley de controles, pero cualquiera que sea ésta los obreros podrán pedir aumentos.

AMERICA LATINA

● REUNION DEL CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

El Consejo Interamericano Económico y Social que está celebrando este mes una Reunión extraordinaria en Panamá, estudiará la forma de adaptar la economía de las Naciones Latinoamericanas a las necesidades del nuevo programa de movilización para la defensa. Los puntos primero y segundo en la agenda que consta de cinco puntos, tocan la principal preocupación de los economistas y políticos latinoamericanos en el momento actual, o sea la amenaza de inflación y la posible escasez de materias primas de importancia especial, así como de productos manufacturados. Los tres puntos restantes tratan las medidas propuestas para aminorar el efecto del rearme occidental "sobre las tambaleantes economías civiles".

El Consejo interrumpirá sus programas de cooperación técnica y social para 1952, e iniciará un estudio sobre las formas de modernizar el sistema de transportes del hemisferio.

Las materias primas y los productos escasos. Es posible que este segundo punto del temario sea el que atraiga la mayor atención en la reunión que comenzó el 20 del actual.

Aun cuando el Hemisferio Occidental cuenta con representación en el Consejo Internacional de Materiales, algunas naciones latinoamericanas consideran inadecuado este enlace. Los Estados Unidos, el Brasil y la Organización de los Estados Americanos por intermedio de su Secretario General, Lleras Camargo, ocupan un lugar en el grupo central. Además, algunos países de la América Latina que son im-

portantes productores, tienen representaciones en determinadas comisiones. El descontento por este acuerdo ha dado lugar a que el Consejo Económico y Social haya establecido su propia Comisión de Materiales escasos, que inició sus funciones en el mes pasado. Actualmente estudia una proposición para establecer dos sub-comisiones que tratan específicamente los problemas de la escasez en el Hemisferio, que se refieren al papel periódico y al estaño en láminas.

Mientras tanto, varias naciones latinoamericanas encabezadas por la Argentina, han pedido en las deliberaciones celebradas por el Consejo Económico y Social, que las principales naciones del hemisferio obtengan sitios en las comisiones de artículos del Consejo Internacional, como países prominentes en el aspecto de consumo.

Los Funcionarios de la Organización de los Estados Americanos y los de la Comisión Económica para la América Latina, quedaron divididos el mes de julio, en torno a la proposición de estos últimos en el sentido de establecer un sistema de compras garantizadas en el hemisferio.

El Informe de la conferencia de "agentes Fiscales" que causó el desacuerdo, será dado a conocer en la reunión de Panamá. No obstante se espera que haya escasa acción en torno al informe, debido a la amplia divergencia de opiniones. Acerca del problema de los "precios tope", se espera que el Consejo apoye las sugestiones de control preparadas por los expertos fiscales norteamericanos, en su reunión en esta ciudad. Entre ellas figuran las proposiciones para una serie de impuestos más rígidos, control de créditos, programas obligatorios de ahorros y utilización del capital en el fomento de la producción de artículos esenciales.

● AGENDA DE TRABAJOS

1. *Precios y Reservas Monetarias.*
   a). Efectos de los Reglamentos sobre precios, en la economía de las Repúblicas Americanas, y los mejores métodos para ponerlos en ejecución.
   b). Mantenimiento del poder adquisitivo de las unidades monetarias y las reservas de dinero.
2. *Materias y Productos.*
   a). Estudio de las medidas adoptadas para aumentar la producción y la distribución de las materias primas escasas y los productos y, especialmente, de la política seguida por las naciones americanas con relación a la Conferencia Internacional de Materias.
3. *Transportes.*
   a). Valoración de las actuales facilidades de transporte, estudios para determinar los requerimientos mínimos para el programa de defensa y las necesidades civiles esenciales de cada una de las repúblicas americanas. Estudios para determinar las medidas de cooperación necesarias para hacer frente a esas exigencias.
   b). Sistemas de carga y cuotas de seguridad en el comercio interamericano.
4. *Cooperación Técnica.*
   a). Estudio del programa de cooperación técnica de la Organización de los Estados Americanos para 1951. Bases para formular el programa de 1952.
5. *Cooperación Social.*

● EL PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS

A mediados de julio se iniciaron en la Ciudad de Washington unas juntas auspiciadas conjuntamente por la Comisión Económica para la América Latina, y por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, asistiendo a ellas representantes de México, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana.

El Temario Oficial fué el siguiente:

1. Evaluar los recursos naturales y financieros disponibles para el desarrollo;
2. Calcular la Inversión privada que debe ocurrir, probablemente, en respaldo del desarrollo económico de los países participantes en los trabajos;
3. Presuponer los gastos oficiales de desarrollo, en su debida relación con la renta nacional y con la inversión privada;
4. Escoger los campos de producción en los cuales la mejora contribuirá más a elevar la renta nacional y el nivel de vida;
5. Estructurar el desarrollo en campos específicos vitales como la agricultura y la fuerza eléctrica, y
6. Formular la política monetaria, fiscal y comercial que pueda dar mayor impulso al crecimiento económico.

Fué en estas juntas en donde se volviera a plantear el vital problema de los precios de garantía y la necesidad de mantener el poder adquisitivo de las reservas en dólares que están acumulando los países latinoamericanos.

El Doctor Antonio Francisco Cafeiro, delegado de la Argentina en la Conferencia del Comité Ad-Hoc Interamericano de los Expertos Fiscales subrayó, al comienzo de la Conferencia la necesidad de resolver los problemas de la estabilidad de precios y el poder de compra de las reservas monetarias por las repúblicas americanas "para el bien mutuo de todo el Continente Americano". Este delcgado expuso las consecuencias nefastas de la post-guerra última, cuando las repúblicas de la América Latina acumularon un total de cerca de 4,300 millones de dólares y cuyo poder adquisitivo había disminuído en un 40%, cuando esos países se encontraron nuevamente en condiciones de comprar productos a los Estados Unidos e Inglaterra. Recordó que los envíos latinoamericanos a los Estados Unidos aumentaron en 1950 un 26%, con relación a 1949 a consecuencia de la producción para la defensa.

Otros delegados latinoamericanos también insistieron en el mismo punto, tratando de obtener garantías de parte de los Estados Unidos de que el poder adquisitivo de sus reservas de dólares se sostendrá, después de que pase la situación extraordinaria que reina en cuanto a las monedas, pero tropezaron con la resistencia firme de los norteamericanos.

Guatemala fué la que hizo la demanda más enérgica, pues propuso un plan por el cual los Estados Unidos, pagarían, de hecho, intereses, conforme a tipos fijados por Iberoamérica, sobre las reservas de dólares, que están acumulándose en los países iberoamericanos. El Dr. Max Jiménez Pinto, Director del Banco Central de Guatemala, arguyó que debería compensarse a los países iberoamericanos por los dólares que tuvieran que retener por no estar en aptitud de comprar mercancías americanas.

Colombia propuso que los Estados Unidos elevaran los precios máximos para las mercancías de Latinoamérica, cuando menos guardando relación equitativa con el aumento del índice de precios norteamericano. Los representantes de Colombia propusieron también que los países latinoamericanos tomaran precauciones restringiendo el crédito y pidieron que se estudiara especialmente la idea de una emisión de bonos. Conforme a esta idea los países de Latinoamérica comprarían bonos de los Estados Unidos, pagaderos con mercancías escasas, las cuales se entregarían cuando pase el período de emergencia.

Entre los argumentos de Frank A. South, Delegado principal norteamericano se destacan los siguientes: "No basta sencillamente decir que debemos cambiar mercancías por mercancías y evitar el conservar la moneda, sino hay mercancías que comprar, alguien tiene que retener la moneda...". "No podemos esperar que el pueblo norteamericano retenga grandes cantidades de dinero en forma de bonos, mientras los países extranjeros no estén dispuestos a hacer lo mismo sin garantías contra la pérdida de poder adquisitivo".

Finalmente, un Comité especial de los representantes de los bancos centrales aprobó oficialmente un dictamen según el cual los Estados Unidos y los países latinoamericanos no consiguieron dar solución a la disputa sobre los medios para mantener el poder adquisitivo de la moneda.

MERCADOS Y PRODUCTOS

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

TRIGO

México ha estado trayendo cantidades crecientes de trigo americano en los últimos años ante la imposibilidad de cubrir su consumo con la cosecha nacional. Es parte además del Convenio Internacional de Trigo que le asegura por cuatro años, hasta 1952-53, un volumen de 250,000 toneladas anuales. Esta cantidad es aún insuficiente, como puede verse por las importaciones siguientes:

AÑOS	TONELADAS	PROCEDENCIA E. U.
1947	229,023	99.9%
1948	267,173	99.9%
1949	261,425	89.9%
1950	425,370	99.9%

Empero, con el objeto de evitar la salida de divisas debido a una importación considerada "innecesaria", es decir, de un artículo que puede producirse en México, se ha tratado y se sigue tratando de incrementar la producción nacional de trigo.

Comparemos sin embargo, nuestras cosechas con las de países productores y exportadores de trigo:

PAIS	Millones bushels	Millones toneladas
Estados Unidos ..	1,027	27.950,832
Canadá	462	12.573,792
Francia	280	7.620,480
Argentina	200	5.443,200
Australia	183	4.980,528
México	22	598,752

Estos países cuentan con tierras planas capaces de una mecanización en gran escala; de clima más favorable; de mayor rendimiento por hectárea y, consecuentemente, de más bajo costo de producción.

Para 1950-51 la superficie dedicada a la siembra de trigo en los Estados Unidos de N. A. fué de 24.996,356 hectáreas (61.741,000 de acres con un rendimiento promedio por hectárea de 1,116 kilogramos (16.6 bushels por acre). En México, para 1949-50, se dedicaron a este cultivo 644,428 hectáreas y el rendimiento promedio fué de 911 kgs. No puede precisarse la proporción de tierras de riego y de temporal que se cultivaron, pero tomando como de riego las de Baja California T. N., Sonora, Coahuila, Chihuahua y Durango, puede afirmarse que poco más de la mitad fueron de riego.

En Estados Unidos de N. A. el precio actual de ventas es de Dls. 2.30 por bushel o sean $730.82 tonelada. El precio promedio rural recibido por los agricultores americanos es de dls. 2.00 por bushel, o sean $635.65 por tonelada. En México el precio actual de venta (oficial) es de $725.00 para el trigo nacional puesto en el lugar de origen y el precio medio rural (nominal) recibido por los agricultores, de $549.00 por tonelada. Como el rendimiento en Estados Unidos es de 1,116 kilogramos, su ingreso total por hectárea sería de $709.39. En México, con rendimiento de sólo 911 kilogramos, el ingreso sería de $500.13, es decir, obtiene $209.26 menos por hectárea que el agricultor americano.

Si el agricultor mexicano dedicara sus tierras a cultivar semilla de linaza, por ejemplo, obtendría mayor utilidad. En la linaza el rendimiento promedio por hectárea es de 931 kilogramos y el precio rural (nominal) recibido por los agricultores de $780.00 por tonelada, o sean $726.17 por hectárea, es decir $226.05 más que si las dedicase al trigo. En arroz, en algodón, en tomate y en otros cultivos, obtendría también mayor utilidad unitaria. Por tanto, no parece aconsejable insistir en que se aumente notablemente la superficie destinada al trigo, sino mejor que se aprovechen las tierras disponibles para cultivar otros productos que aumentan los ingresos del agricultor y con ello capacitar al país para importar sus faltantes en otros artículos que no puede sacar económicamente de sus tierras.

SEBO

Esta grasa animal, utilizada por nuestras industrias de jabones y mantecas compuestas, es extraída de la carne, cueros y vísceras del ganado vacuno, caprino y ovino.

La producción nacional, en virtud del bajo nivel de ganado sacrificado para el consumo humano, ha sido tradicionalmente insuficiente para cubrir las necesidades industriales domésticas, imponiéndose la necesidad de importar fuertes cantidades anualmente.

Durante el quinquenio 1945-49 se importaron en promedio 6,767 toneladas con un valor de 10 millones de pesos aproximadamente. En 1950, año en que la producción de aceites vegetales fué muy elevada, las importaciones se redujeron a sólo 374 toneladas, con valor de $631,680.00. Esta cifra era sumamente alentadora, pues hacía pensar en la posibilidad de que nuestra producción pudiera saturar las necesidades de la industria jabonera y mantequera en un período corto.

Desgraciadamente, durante el año en curso, la oferta nacional de sebo se ha reducido hasta niveles sumamente bajos.

Lo anterior es resultante directa de la disminución notoria del número de cabezas de ganado sacrificado para el consumo de carnes, repercutiendo proporcionalmente en el volumen de producción de grasa.

La matanza de ganado vacuno, principal fuente proveedora de sebo, ha disminuído en el Distrito Federal de 26,463 cabezas que se sacrificaron en enero del año en curso, a sólo 9,210 sacrificadas aproximadamente en junio del mismo año. En la República, de 145,000 cabezas de ganado vacuno sacrificadas en el primer mes del año, se estima bajaron a sólo 50,493 durante el mes de junio.

Las reducciones en la matanza de ganado vacuno tienen que haberse manifestado, también, en el volumen de grasa producido, pues según estimaciones que hemos elaborado, en enero de 1951 se obtenían como promedio mensual cerca de 2,117 toneladas en la República y para junio, la producción calculada fué de sólo 737 toneladas de sebo.

Independientemente de las penalidades que la población del Distrito Federal ha sufrido por la escasez de ganado para la matanza, hecho que en menor grado también ha resentido la población del resto del país,[1] la industria jabonera y mantequera beneficiadoras del sebo, habían estado recibiendo perjuicios a través de los precios de esta grasa, producto de la falta de ganado.

En enero de 1951 el kilogramo de sebo al mayoreo en el mercado de la ciudad de México se cotizó a $2.90, en febrero a $3.01, en marzo a $3.20, en abril a $3.30, en mayo a $3.32, en junio a $3.37 y en julio a $3.28, como promedio mensual. Durante la primera semana del mes en curso, el precio del sebo fué de $3.45 por kilogramo y en la segunda semana de $3.40.

La escasez y altos precios de esta grasa animal, habían venido agravando la si-

1 Véase Comercio Exterior, pp. 208.

tuación de las industrias beneficiadoras de esta materia prima e indirectamente, al público consumidor de los productos ya elaborados, tales como los jabones y mantecas compuestas. Esta situación indujo al Gobierno Federal a tomar medidas radicales para su solución y fué preciso fijar precios oficiales tanto a la materia prima como a los productos ya elaborados.

Para respaldar los precios oficiales fijados en esta actividad, era preciso regularizar el abasto del mercado doméstico de esta grasa animal, pues la escasez y el mercado negro que al amparo de esta situación surgió, seguían presionando fuertemente hacia el alza, por lo que el propio Gobierno del país autorizó la importación de 1,770 toneladas de sebo americano y 1,500 toneladas de aceite de coco, con el objeto de mejorar y regularizar el consumo de las industrias mencionadas. Estas importaciones que a la fecha se están efectuando, permitirán también detener los precios a los niveles actuales, con el consiguiente beneficio para el público en general.

HENEQUEN

El fenómeno más notable que ha ocurrido en la economía del Estado de Yucatán, en los tres últimos años, ha sido la baja persistente de su producción de henequén la que para este año, se calcula será de 400,000 pacas contra 603,000 en 1948. Los datos completos son los siguientes:

AÑOS	Pacas de 185 Kgs.	Toneladas
1948	603,057	111,566
1949	505,376	93,495
1950	488,508	90,574
1951	400,000	74,000

Se atribuye el descenso a la fuerte sequía que se ha experimentado en tales años.

Frente a ese hecho real, las exportaciones de henequén han continuado con un ritmo incompatible con esa baja de la producción y con las necesidades apremiantes de la industria cordelera mexicana.

De enero a junio de 1951 se han exportado 103,739 pacas y para cumplir contratos pendientes, celebrados de octubre a diciembre de 1950, "Henequeneros de Yucatán" tendrá que embarcar otras 94,000 pacas, solamente para clientes americanos, lo cual formaría un total de 197,739 pacas que deberán salir en el curso del presente año.

Para surtir los pedidos indicados, Henequeneros de Yucatán no cuenta más que con la producción del año en curso, o sean las 400,000 pacas mencionadas, pues en 1950 se exportaron 391,128 pacas, remanentes de la producción de ese año y en 1949 se dió salida al total de los stocks que se habían acumulado hasta entonces.

Lo anterior significa que, para poder mantener el ritmo de las exportaciones de fibra cruda, se ha tenido que racionar las dotaciones a la industria nacional, pues deducidas las pacas que se han exportado hasta hoy y las que se deberán exportar en el resto del año, quedarán aproximadamente 200,000 pacas para cubrir las necesidades de la industria cordelera yucateca y de otras fábricas del interior.

La capacidad normal de las cordelerías que trabajan actualmente en el Estado de Yucatán, es en promedio de 6,645 pacas semanarias que, multiplicadas por 50 semanas, darían necesidades totales para un año por 332,250 pacas. Es posible que las necesidades así determinadas superen un poco al consumo efectivo de las fábricas de Yucatán pero, con todo, debe tomarse en cuenta que son clientes permanentes del henequén yucateco, otras muchas fábricas ubicadas en distintos Estados de la República, con lo cual se redondea seguramente una suma superior a 300,000 pacas anuales como representativa de los requerimientos del país.

Por otra parte, la fibra que se está entregando a los cordeleros americanos fué contratada a precios verdaderamente bajos con relación a los que prevalecen en el mercado mundial. Las ventas del primer semestre de 1951 se han hecho a un promedio de 11 centavos de dólar por libra C. I. F. Nueva Orleans y las del segundo semestre a 15 centavos cuando, debido a la escasez mundial de fibras duras, las cotizaciones para el henequén han subido de 21 centavos por libra (Clase "A", desembarcada en New York) en enero de 1951, a 27 centavos en el presente mes y el sisal de Haití y de otras procedencias alcanza a 31 centavos. Publicaciones especializadas, de prestigio en el mundo, han divulgado ya la baja de la producción de henequén de Yucatán y ello ha contribuído a elevar sus precios internacionales.

En las condiciones señaladas, las exportaciones de henequén para cubrir los contratos expresados, aparte de restringir la industrialización en el interior, evitan que el país reciba los beneficios de un precio de venta justo y acorde con la realidad del mercado internacional.

CERA DE CANDELILLA

Los diversos sectores sociales que de un modo o de otro concurren a la producción de la cera de candelilla, desconocen, por lo general, las vicisitudes y el papel que juega en el mercado exterior de las ceras, este producto netamente mexicano. Ignoran, también, que el comportamiento de la oferta en el mercado internacional constituye el factor determinante de la conservación de esta fuente de ingresos, lo mismo en los períodos de auge que en las etapas de estancamiento y depresión.

Los productos concurrentes son una diversidad más o menos extensa de ceras en la que las brasileñas de *carnauba* ocupan una posición preponderante por su mayor volumen comercial y por su mejor calidad. Sometida a competencia contra semejantes productos y, además, participando de manera complementaria en los procesos industriales respectivos, parecería que la cera de candelilla estaba destinada a jugar un papel secundario y eventual en el mercado. No obstante, muy otro ha sido el destino de nuestra cera. A lo largo de cinco años de libre juego de los precios, es decir de 1946 a 1950, las cotizaciones de la candelilla han manifestado un grado de estabilidad desconocido en este y en otros muchos mercados. La regularidad del precio de la candelilla resulta en verdad notable frente a las fluctuaciones a veces catastróficas del precio de la carnauba, que en más de una ocasión la han obligado a retirarse del mercado.

Los primeros siete meses de 1951 han revelado, no obstante, un nuevo aspecto de insospechada significación, no sólo para este producto, sino, en general, para los principios que rigen el funcionamiento de los mercados. En efecto, hasta 1950 la estabilidad del precio se había manifestado en la prudencia y la moderación con que se aprovechaban las alzas, así como en la resistencia de la baja y la fuerza de conservación frente a la tendencia descendente del mercado. Pues bien, desde enero hasta julio inclusive, de 1951, la cera de candelilla ha venido demostrando un alto grado de dominio sobre el mercado al contravenir en su provecho la tendencia bajista de las cotizaciones: mientras que la carnauba N. C. núm. 2 se cotizaba a mediados de enero a razón de Dls. 1.42 por libra, la cotización última del mes de julio es de 1.10; en tanto que la candelilla se cotiza hoy a Dls. 0.78 y 0.80 cuando en enero lo hacía a Dls. 0.69. Los acontecimientos políticos internacionales, que tanto influyen en las fluctuaciones de los precios de las otras ceras, han sido incapaces de afectar la buena marcha de los precios de la candelilla, que a estas horas se mantiene firme por encima de la alarma, el pánico, el entusiasmo y en fin la incertidumbre mercantil característica de la coyuntura.

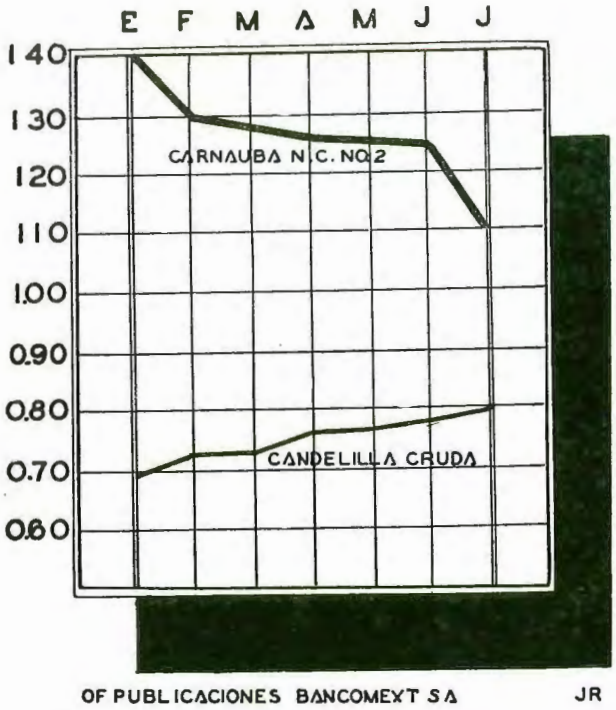
Es de llamar la atención sobre el fenómeno descrito, porque sin duda es la resultante de la influencia que ejerce, entre otros muchos factores externos e internos, el sistema de ventas que se ha adoptado.

En los últimos ocho años, esta industria ha producido ingresos a México en forma de salarios, beneficios de capital, impuestos, fletes, compras de materiales,

PROMEDIOS MENSUALES DE COTIZACIONES EN NUEVA YORK

1 9 5 1

Centavos de dólar por libra



etc., etc., por algo más de 171 millones de pesos. Sin embargo, la consecución de esta suma que se ha repartido entre muchos hogares, de la que han obtenido riqueza y abundancia no pocos industriales, y que ha proporcionado clientela a numerosas ramas comerciales e industriales, ha tenido que vencer numerosos obstáculos para su desenvolvimiento, alguno de los cuales por extraño que parezca, han sido de origen nacional.

LAS FIBRAS DURAS Y SU INDUSTRIALIZACION

La política económica seguida en la creación de organismos contralores de la producción y distribución en los mercados interno y externo de las tres principales fibras duras de México, henequén, ixtles de palma y lechuguilla, tuvo como objetivo fundamental la protección de los intereses de un gran número de productores individuales sin ninguna organización, que resultaban ser fácil presa de las prácticas comerciales de compradores nacionales y extranjeros.

Las tres instituciones de interés público con intervención estatal, Henequeneros de Yucatán, La Forestal, F. C. L. y la Nacional Distribuidora y Explotadora de Ixtle de Palma, adquieren el total de fibra cruda de henequén, lechuguilla e ixtle de palma respectivamente, para distribuirlo al mercado exterior y como materia prima para la industria nacional.

El aislamiento de sus centros tradicionales de abastecimiento de productos manufacturados causados por la Guerra II, 1940-45, produjo en México un despertar inusitado de industrialización. Bien se puede afirmar que la industria seria de las cordelerías yucatecas que elaboran el henequén, así como la industrialización de la costalería de ixtle de palma se han establecido firmemente en los últimos diez años. Lo mismo puede asegurarse del fomento en la transformación del ixtle cortado y preparado de lechuguilla.

Por otra parte, la escasez mundial de fibras duras que se viene experimentando en los años de la postguerra, ha traído como consecuencia una elevación de precios para estos productos, muy atractiva para los organismos exportadores.

En la disyuntiva de precios altos para las exportaciones de fibra cruda y la obligatoriedad tácita de abastecer de materias primas a la industria nacional, los organismos contralores parecen haberse decidido por el incentivo de las cotizaciones remunerativas.

En el caso particular del ixtle de palma, las remisiones al extranjero de fibra cruda han venido descendiendo gradualmente durante los años post-bélicos; pero no lo suficiente para garantizar un abastecimiento adecuado a las necesidades de la industria costalera. Tal es esta la situación real, que la Secretaría de Economía se vió precisada a prohibir las exportaciones desde febrero del presente año.

La tendencia que se observa en las exportaciones del ixtle de lechuguilla en fibra cruda es como sigue: en 1946, 1,100 toneladas; 2,300 toneladas en el siguiente año; 6,300 para 1948 y 8,700 toneladas para 1949. Mientras que en las exportaciones de ixtle cortado, preparado y rope se nota su correspondiente correlación negativa; 8,600 toneladas para 1946; 8,500 toneladas en 1947; 5,500 toneladas para el año que sigué y 4,200 en 1949.

La situación de abastecimiento de henequén para las exportaciones y la manufactura de productos elaborados se ha agravado como resultado de la producción reducida, debido a la sequía que ha experimentado la región henequera en los últimos tres años.

De aquí que Henequeneros de Yucatán se ha visto en imposibilidad para surtir los pedidos del exterior y para proporcionar suficiente materia prima para la industria cordelera yucateca.

NUEVOS CREDITOS A ESPAÑA

El Banco de Exportación e Importación autorizó el 16 de agosto tres nuevos créditos para España, que hacen un total de 2.151,000 dólares.

Los nuevos créditos se destinarán al fomento de la producción de energía eléctrica en el mediodía de España, y a financiar la adquisición de nuevos equipos agrícolas.

El primero de los créditos, por 973 mil dólares servirá para la compra de equipo, maquinaria y materiales y servicios necesarios para levantar una planta de vapor en el puerto de Huelva, en el sur de España.

Con el segundo crédito, que asciende a 728 mil dólares, se adquirirá y acondicionará un antiguo buque de guerra averiado, para convertirlo en una planta flotante de energía eléctrica que se usará principalmente para suministrar corriente al puerto de Cartagena, en el Mediterráneo.

Con el tercer crédito, por 450 mil dólares, se comprarán accesorios para tractores que se adquirieron con un crédito concedido anteriormente por el banco mencionado.

Los créditos causarán un interés del 3% anual, que deberá abonarse semestralmente, y el capital deberá ser amortizado en 20 años comenzando al cabo de cinco años de gracia. Los créditos están garantizados incondicionalmente por el Gobierno español.

Los tres nuevos créditos hacen ascender a 44.200,713 dólares los abiertos hasta la fecha a favor de España y a cuenta de los 62.5 millones de dólares que el Congreso norteamericano destinó a España.

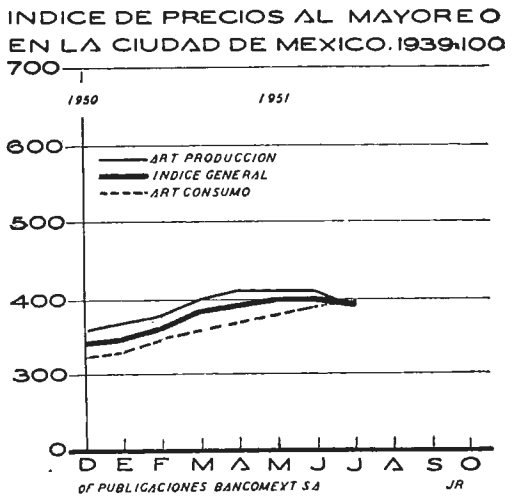
SUMARIO ESTADISTICO

NUMEROS INDICES DE PRECIOS AL MAYOREO

210 ARTICULOS
Base: 1939 = 100

	1951							1950
	Julio	Junio	Mayo	Abril	Marzo	Feb.	Enero	Anual
INDICE GENERAL	395.8	400.0	393.7	384.8	375.4	358.7	344.2	311.2
Artículos de consumo ...	398.1	394.0	377.8	365.2	357.6	345.2	327.7	302.9
Alimentos	409.2	402.7	377.6	361.8	351.7	337.7	314.2	294.2
No alimentos	374.2	375.3	378.4	372.6	370.6	361.3	357.0	321.8
De uso personal	306.0	305.7	305.6	305.6	305.6	304.2	300.5	280.2
De uso en el hogar .	323.2	321.3	321.7	298.5	295.2	293.7	293.3	276.5
ARTICULOS DE PRODUCCION.	392.3	409.0	417.9	414.6	402.4	379.4	369.4	323.8
Materias primas	451.1	477.9	491.9	487.9	471.5	434.6	418.5	351.9
No elaboradas	479.6	530.4	556.0	549.8	532.0	472.8	451.2	370.8
Elaboradas	415.0	411.5	410.8	409.5	394.8	386.2	376.9	327.9
Combustible y energía ..	268.0	268.0	268.5	268.5	260.7	260.7	260.7	275.5
Vehículos y accesorios ..	352.1	352.0	352.0	345.9	349.9	345.9	345.9	319.2

FUENTE: Banco de México, S. A.

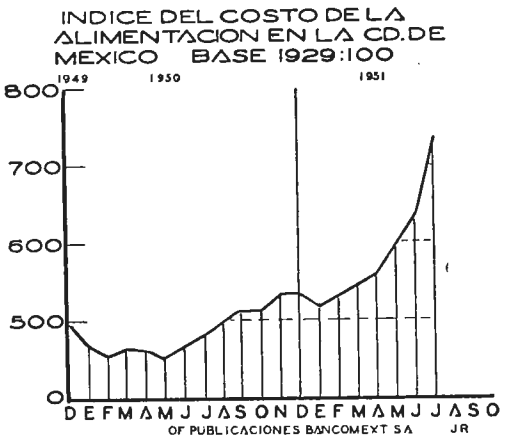


INDICE DEL COSTO DE LA ALIMENTACION EN LA CIUDAD DE MEXICO

1929 = 100 *

MESES	1951	1950	1949	1948	1947	1946	1945
Enero	517.9	465.4	423.4	422.8	433.2	380.7	334.9
Febrero	533.5	454.7	423.7	417.0	432.0	381.3	319.6
Marzo	545.9	464.6	430.1	420.5	422.4	387.1	328.8
Abril	564.8	469.3	434.3	415.2	416.3	391.0	332.9
Mayo	603.1	463.3	436.0	416.5	415.7	408.9	336.4
Junio	638.0	467.4	434.7	426.5	413.9	431.3	335.9
Julio	732.9	480.2	450.8	345.4	409.5	440.9	359.1
Agosto	—	499.7	455.7	438.3	426.1	436.1	368.8
Septiembre	—	507.4	456.8	433.2	428.1	432.8	367.5
Octubre	—	513.8	457.0	437.5	429.0	438.8	374.9
Noviembre	—	534.1	480.5	429.3	424.8	435.5	380.7
Diciembre	—	532.3	480.8	424.8	438.4	433.8	379.8
PROMEDIO ANUAL.	—	487.7	447.0	426.4	424.1	416.5	351.6

* Elaborado sobre 16 principales artículos.
FUENTE: Banco de México, S. A.

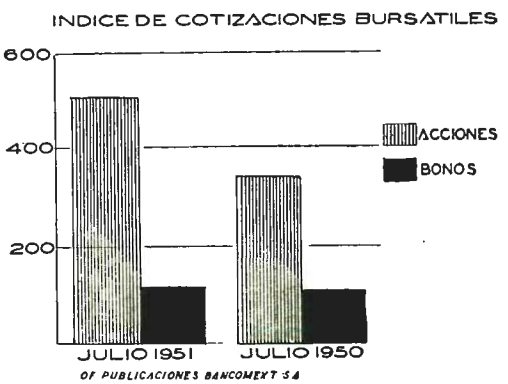


INDICE DE COTIZACIONES BURSATILES

(Compradores)

		ACCIONES (a) 1939 = 100				BONOS (b) 1933 = 100			
	INDICES MENSUALES	Indice Gral.	Bancos	Seguros y Fzas.	Industria	Minería	Indice Gral.	Fondos Púb.	Hipotecarios
1950	Febrero	343.7	217.1	194.3	441.6	211.3	105.6	115.3	99.1
	Marzo	343.0	212.6	195.1	442.7	202.7	105.6	113.7	100.1
	Abril	343.1	210.3	195.1	444.0	198.1	105.9	113.4	100.9
	Mayo	343.0	210.0	194.9	443.6	207.1	105.6	113.4	100.3
	Junio	347.6	215.1	194.9	449.2	200.3	105.7	113.6	100.4
	Julio	352.3	220.8	195.1	454.6	199.3	105.8	114.1	100.3
1951	Febrero	483.9	275.2	197.2	636.0	321.9	107.0	113.7	102.5
	Marzo	498.7	283.8	197.2	656.0	320.0	107.2	114.0	102.7
	Abril	502.0	283.7	197.3	661.2	340.1	107.4	114.2	102.8
	Mayo	509.3	281.9	196.6	676.8	294.2	107.5	114.2	103.0
	Junio	512.7	272.1	196.1	687.6	275.6	107.1	114.2	102.5
	Julio	516.0	270.6	196.1	693.2	289.6	106.6	114.2	101.5

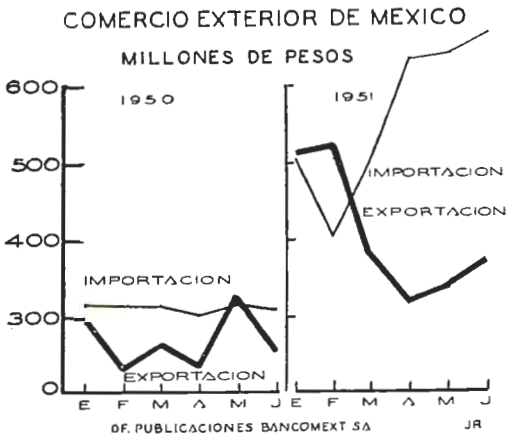
(a) Comprende la totalidad de las acciones cotizadas en la bolsa oficial.
(b) 15 bonos seleccionados.
FUENTE: Mercado de Valores, Nacional Financiera, S. A.



COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1950 - 1951

(Valor en pesos. Volumen en toneladas)

MESES	Importación VALOR	Importación TONELADAS	Exportación VALOR	Exportación TONELADAS	DIFERENCIA VALOR
1950					
Enero	312.717,806	201,511	293.744,806	282,576	+ 18.973,000
Febrero	310.648,737	192,994	231.625,632	319,557	— 79.023,105
Marzo	313,487,950	169,941	266.154,515	314,332	— 47.333,435
Abril	302.433,182	165,472	235.670,742	446,179	— 66.762,440
Mayo	314.200,173	165,995	325.498,296	636,436	+ 11.298,123
Junio	311,664,153	159,871	257.198,988	337,831	— 54.465,165
Total Ene.-Jun.	1,865.152,001	1.055,784	1,609.892,979	2.336,911	— 255.259,022
1951					
Enero	505.883,702	225,382	514.684,237	446,598	+ 8.800,535
Febrero	418.372,391	154,327	524.367,679	389,664	+ 105.995,288
Marzo	504.674,487	231,827	393.520,380	410,704	— 111.154,107
Abril	631.020,759	278,882	318.393,933	334,346	— 312.626,826
Mayo	644.068,458	228,698	336.774,816	311,834	— 307.293,642
Junio	661.364,528	222,750	371.260,086	433,064	— 290.104,442



FUENTE: Dirección General de Estadística.

IMPORTACION Y EXPORTACION DE Y A PRINCIPALES PAISES

Valores en pesos

PAISES	IMPORTACION 1949	IMPORTACION 1950	IMPORTACION ENERO A JUNIO 1950	IMPORTACION ENERO A JUNIO 1951	EXPORTACION 1949	EXPORTACION 1950	EXPORTACION ENERO A JUNIO 1950	EXPORTACION ENERO A JUNIO 1951
Canadá	99.267,817	99.405,691	31.924,709	54.066,049	22.225,943	37.516,262	23.773,265	24.433,744
Cuba	5.238,573	17.840,293	50.042,276	11.858,622	46.215,334	43.427,500	18.649,918	21.060,057
E. U. A.	3,068.414,052	3,716.377,104	1,606.102,568	2,718.826,646	2,850.719,965	3,747.284,135	1,349.455,616	1,877.810,013
Guatemala	1.338,706	3.234,553	1.367,324	706,280	43.115,506	61.647,835	28.228,586	30.185,625
Nicaragua	37,654	536,421	107,862	110,360	2.193,106	3.111,052	1.851,039	3.302,767
Panamá	437,989	458,550	262,539	1.028,106	4.932,074	7.147,098	2.596,033	3.384,571
Venezuela	149,831	142,987	65,870	478,719	21.248,341	13.799,175	5.458,354	7.413,996
Alemania	14.233,414	62.437,450	17.394,861	69.717,513	16.327,254	20.987,403	4.997,990	334,606
Bélgica	15.739,329	35.806,012	16.653,350	49.778,639	56.946,610	34.893,037	14.771,898	15.484,262
España	13.556,202	24.673,023	8.273,345	40.425,378	3.333,174	3.385,372	2.510,491	2.907,231
Francia	21.891,216	52.223,154	26.464,751	63.657,400	55.389,603	25.803,256	12.092,741	33.052,253
Gran Bretaña	79.001,482	101.017,699	37.038,365	71.319,250	70.695,199	35.968,679	20.660,037	32.254,171
Italia	19.022,668	34.514,683	18.348,090	21.649,729	13.630,710	18.847,910	9.500,463	7.170,154
Países Bajos	8.841,586	15.262,784	5.825,301	13.587,063	36.364,003	44.548,515	17.003,574	23.079,109
Portugal	5.349,263	6.160,377	3.551,271	27.662,317	369,832	2.463,940	72,930	83,091
Suecia	40.542,802	61.950,088	19.432,004	45.065,543	4.461,795	12.896,568	4.155,922	6.574,628
Suiza	50.045,705	46.241,216	23.650,897	27.952,172	4.591,345	1.592,453	281,796	13.813,988
Ceilán	4.484,607	5.027,053	1.323,075	1.911,007	148,591	1.656	1.656	919,859
Establec. del Estrecho	14.608,645	21.699,716	6.981,594	42.516,061	—	871,446	774,834	93,499
E. U. de Indonesia	536,386	2.115,023	1.093,566	6,387	23.234,342	1.341,247	99,573	5.242,874
Persia	245	—	—	—	16.109,057	15.944,777	3.470,385	25.481,606
Japón	2.527,140	9.796,798	2.777,219	10.099,823	66,451	31.832,092	31.019,834	29.261,927
Marruecos francés	38,157	17,564	17,564	140,227	1.861,730	1.566,449	1.224,713	3,655
Pos. francesas en Afr. Occ. .	17,197	18,783	18,783	60,903	7.243,531	3.167,946	3.167,899	106,367
Pos. españolas en Afr. Occ. .	—	7	—	—	1.108,495	1.112,050	1.012,050	927,713
Unión Sudafricana	767,715	1.631,996	432,017	1.738,788	4.690,187	1.029,710	840,806	5.060,585
Australia	21.273,287	35.735,713	16.778,928	35.172,923	25,716	60,783	30,164	7,496

FUENTE: Dirección General de Estadística.

INDICES DE PRECIOS Y TERMINOS DE COMERCIO

(con metales)

Base 1935-1939 = 100

AÑOS	Indice de precios de importación	Indice de precios de exportación	Términos de comercio
1940	146.81	125.99	85.82
1941	146.74	94.69	64.53
1942	162.41	113.21	69.71
1943	179,93	140.90	78.31
1944	188.45	141.44	75.05
1945	190.28	145.89	76.67
1946	214.29	186.42	86.99
1947	250.69	233.40	93.10
1948	283.21	304.00	107.34
1949	387.49	397.71	102.64
1950	410.81	414.24	100.83

Año	Meses	Indice de precios de Importación	Indice de precios de Exportación	Términos de Comercio
1950	Enero	414.69	406.52	98.02
	Febrero	417.37	400.17	95.88
	Marzo	390.36	409.86	105.00
	Abril	418.93	409.82	97.82
	Mayo	416.97	393.86	94.46
	Junio	386.66	428.72	110.88
	Noviembre	422.20	486.56	115.24
	Diciembre	408.09	529.15	129.66
1951				
	Enero *	447.52	543.94	121.55
	Febrero	474.68	535.80	112.88
	Marzo	462.94	550.37	118.88
	Abril	443.89	577.31	130.06
	Mayo	453.75	568.43	125.27
	Junio	443.97	526.39	118.56

FUENTE: Oficina de Publicaciones, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

PRINCIPALES IMPORTACIONES MEXICANAS

Valor en millones de pesos

Fracciones	CONCEPTO	Enero a junio 1950	Enero a junio 1951	% del Total Enero a junio 1950	% del Total Enero a junio 1951
21016	Trigo	112.6	107.1	6.0	3.2
35330	Tubos y cañerías de hierro o acero laminado sin galvanizar, de cualquier diámetro	33.4	30.7	1.8	0.9
39003	Rieles de hierro o acero para ferrocarril	22.1	27.0	1.2	0.8
75010	Pasta de celulosa en láminas sin teñir	16.9	56.3	0.9	1.7
80010	Instalaciones d maquinaria parcial o total	35.3	58.4	1.9	1.7
82320	Aplanadoras y conformadoras	11.3	42.8	0.6	1.3
82390/91	Máquinas impulsadas por medios mecánicos	83.8	133.2	4.5	4.0
86953	Partes sueltas y piezas de refacción de hierro o acero para maquinaria agrícola	52.7	94.9	2.8	2.8
95200/21	Automóviles de todas clases	119.6	311.9	6.4	9.3
95610	Partes sueltas y piezas de refacción y motores para automóviles.	45.1	65.6	2.4	1.9
	A.—TOTAL	532.3	927.9	28.5	27.6
	B.—Importación total	1,865.1	3,365.3	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística.

PRINCIPALES EXPORTACIONES MEXICANAS

Valor en millones de pesos

Fracciones	CONCEPTO	Enero a junio 1950	Enero a junio 1951	% del Total Enero a junio 1950	% del Total Enero a junio 1951
1101	Pescado fresco o refrigerado	115.7	70.3	7.2	2.9
2301	Café en grano sin cáscara	174.2	287.7	10.8	11.7
1113/15	Camarón	36.6	43.7	2.3	1.8
2611	Algodón en rama	116.0	425.1	7.2	17.3
2630/31	Henequén	62.1	42.0	3.8	1.7
3214.8124/26	Plomo metálico y concentrados	225.1	187.5	14.0	7.6
9111	Plata afinada	47.7	113.0	3.0	4.6
3211.8114/15	Cobre metálico y concentrados	99.3	100.8	6.2	4.1
3217.8130/31	Zinc metálico y concentrados	82.8	138.7	5.1	5.6
4100/01	Petróleo crudo	59.3	59.3	3.7	2.4
6000/01	Azúcar	19.0	—	1.2	—
6300	Carnes empacadas	10.4	0.5	0.6	—
5012	Telas de algodón	27.6	89.0	1.7	3.6
6309	Preparaciones y conservas de carne	7.5	0.5	0.5	—
	A.—TOTAL	1,083.3	1,558.1	67.3	63.3
	B.—Exportación total	1,609.9	2,459.0	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística.

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR CONTINENTES

Valor en miles de pesos y saldos

AREAS	Enero a junio 1950 Importación	Enero a junio 1950 Exportación	Enero a junio 1951 Importación	Enero a junio 1951 Exportación	SALDOS Enero a junio 1950	SALDOS Enero a junio 1951
América	1.652,148	1.460,758	2.801,831	2.049,883	— 191,390	— 751,948
Europa	131,973	104,903	463,674	209,561	— 77,070	— 254,113
Asia	12,823	37,660	61,033	190,029	+ 24,837	+ 128,996
Africa	1,188	6,515	3,673	9,446	+ 5,327	+ 5,773
Oceanía	17,020	56	35,173	82	— 16,964	— 35,091
TOTALES	1.865,152	1.609,892	3.365,384	2.459,001	— 255,260	— 906,383

FUENTE: Dirección General de Estadística.

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR CAPITULOS ARANCELARIOS

Valor en pesos

IMPORTACION

CAPITULOS	Enero a junio 1950	Enero a junio 1951
Materias animales	64.691,837	91.197,894
Materias vegetales	225.003,381	400.295,324
Materias minerales	341.805,916	498.776,204
Hilados y tejidos	34.432,027	64.020,496
Manufacturas de tejidos	10.299,087	14.439,235
Productos de la industria química	234.004,922	348.160,852
Productos de diversas industrias	131.484,733	218.504,492
Máquinas, aparatos y herramientas, para la industria, la minería y las artes	494.235,375	856.470,929
Máquinas y apartos para la ciencia y vehículos	328.264,162	752.973,602
Oro (1)	355,685	120.331,109
Moneda acuñada	98,191	1,374
Billetes, acciones, bonos y otros valores	476,685	212,866
TOTALES	1,865.152,001	3,365.384.325

(1) A partir de enero de 1951 desaparece el renglón de metales preciosos y se substituye por el de oro, quedando considerada la plata afinada en el capítulo de materias minerales.

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR CAPITULOS ARANCELARIOS

Valor en pesos

EXPORTACION

CAPITULOS	Enero a junio 1950	Enero a junio 1951
Materias animales	172.838,289	164.311,520
Materias vegetales	534.716,853	961.773,404
Materias minerales	72.689,929	143.627,836
Combustibles y derivados	103.513,696	112.507,620
Hilados, tejidos, fieltros y sus manufacturas	62.365,202	185.691,500
Alimentos, hebidas, tabacos y productos químicos.	70.267,591	59.939,889
Productos de diversas industrias	36.648,060	43.272,826
Metales comunes	382.640,499	387.596,755
Armas, explosivos y diversos	56.344,850	135.698,195
Oro (1)	—	—
Moneda acuñada	1.810,298	102.367,801
Billetes, acciones, bonos y timbres	116.057,712	134.388,118
TOTALES	1,609.892,979	2,459.001,131

(1) A partir de enero de 1951 desaparece el renglón de metales preciosos y se substituye por el de oro, quedando considerada la plata afinada en el capítulo de armas, explosivos y diversos.

FUENTE: Dirección General de Estadística.

COTIZACIONES DE ALGUNAS MERCANCIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Datos mensuales. Dólares por libra

PRODUCTOS	1951 Julio	Junio	Mayo	Abril	Marzo	Febrero	Enero	1950 Dic.	Nov.	Oct.
1.—Ceras:										
Carnauba N. C. No. 2. Fob. N. Y. ..	1.19	1.26	1.26	1.26	1.28	1.30	1.33	1.04	0.89	0.84
Candelilla cruda. Fob. N. Y.	0.78	0.765	0.765	0.76	0.73	0.73	0.71	0.64	0.62	0.62
2.—Fibras:										
Algodón Middling 15/16 (x 100 Lbs.) Promedio en 10 mercados del sur de Estados Unidos:	37.50	45.25	45.14	45.25	45.14 (2)	—	44.20	42.48	42.24	39.81
Artisela:										
Artisela Viscosa 100 deniers, 60 filamentos, conos opacos. Precios Fob. Puerto embarque	0.98	0.98	0.98	0.98	0.98	0.98	0.97	0.97	0.97	0.97
Artisela acetato, 100 deniers, 26 y 40 filamentos	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95
Henequén C.I.F. N. Y.	—	0.15	0.22 (1)	0.22 (1	0.22 (1)	0.21 (1)	—	—	0.15	0.12
3.—Frutas:										
(Cotizaciones en San Francisco, Cal.)										
Limón (Mexicano) Dls. x cartón de 5 Lbs.	1.0000	1.1265	1.0110	0.9810	0.7500	0.7500	0.7500	—	—	—
Tomate mexicano, Dls. x Lug.	0.0643	0.0640	0.0713	—	—	—	—	0.0871	—	—
Plátano mexicano, Dls. x 100 libras. .	4.0909	4.5595	4.5326	4.2024	0.0455	3.9375	3.8068	4.5625	—	—
4.—Granos:										
Arroz (Fortuna) FAS, N. Y.	0.1225	0.1228	0.1275	0.1250	0.1238	0.1250	0.1225	0.1200	0.1187	0.1175
Café. Brasil, Santos 4. Precios Spot. N. Y.	0.5321	0.5353	0.5415	0.5429	0.5455	0.5530	0.5510	0.5425	0.5180	0.5230
Café. México-Coatepec. Precio Spot. N. Y.	0.5702	0.5729	0.5765	0.5696	0.5720	0.5775	0.5715	0.5625	0.5390	0.5370
Trigo: Precios cash en Kansas Dls. por bushel.										
2.—Hard 1 Ordinary	2.33	2.35	2.38	2.43	2.41	2.49	2.41	2.32	2.22	2.19
2.—Hard 2 Ordinary	2.32	2.34	2.38	2.42	2.40	2.48	2.40	2.32	2.22	2.18
5.—Minerales:										
Cobre electrolítico-Domestic refinery.	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420	0.2420
Cobre electrolítico-Export refinery ..	0.2742	0.2547	0.2442	0.2442	0.2442	0.2442	0.2442	0.2442	0.2442	0.2442
Oro-Dólar por onza. Precio U. S. ...	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000	35.0000
Plata-Por onza en N. Y.	0.9016	0.9016	0.9016	0.9016	0.9016	0.9016	0.8871	0.8000	0.8000	0.7506
Plomo-Common New York	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1604
Plomo-Common St. Louis	0.1680	0.1680	0.1680	0.1680	0.1680	0.1680	0.1680	0.1680	0.1680	0.1584
Zinc-Prime Western, East St. Louis .	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750	0.1750
6.—Oleaginosas:										
Cacahuate (precio prom. en E. U. Dls. por 100 Lbs.)	—	10.80	11.00	10.80	10.80	10.90	10.90	10.90	11.00	10.70
Copra (Filipina, costa del Pacífico. Dls. por tonelada corta)	—	180.50	208.44	243.75	275.00	275.62	252.50	220.00	221.25	211.25
Linaza (precio prom. en E. U. Dls. por bushel	—	3.40	4.16	4.37	4.59	4.49	4.25	3.59	3.14	2.96
Pastas de semilla de:										
Algodón (tonelada corta, 41% Proteínas. Memphis)	—	77.75	83.10	83.10	81.25	81.75	80.35	80.75	74.75	69.65
Algodón (tonelada corta, 41% Proteínas. Chicago)	—	86.65	93.00	92.20	90.45	91.30	90.45	91.10	84.25	78.75
Copra (tonelada corta, dólares) Los Angeles	—	67.90	63.95	61.90	64.90	65.95	63.25	57.75	57.55	57.10
7.—Productos varios:										
Aceite esencial de limón mexicano (N. Y.)	7.6350	7.2500	7.2438	7.2250	6.9875	7.2500	7.2500	6.5310	6.3750	6.4750
Azúcar (cruda) Fob. Habana	0.0617	0.0761	0.0644	0.0552	0.0548	0.0485	0.0519	0.0535	0.0556	0.0587
Aguarrás (dólares por galón). Fob. Savanah	0.71	0.78	0.82	0.92	0.92	0.92	0.87	0.79	0.87	0.68
Brea (dólares por 100 Lbs.) Fob. Savanah	8.09	9.15	9.15	9.15	9.15	9.15	9.15	8.75	8.37	7.35
Vanilla entera (mexicana, en N. Y.).	6.125	6.125	6.188	6.375	6.875	7.375	7.375	7.375	7.250	7.250
Vainilla picadura (mexicana, en N. Y.)	5.375	5.375	5.438	5.625	6.000	6.375	6.425	6.625	6.625	6.625

* Fuentes: Ceras, Carnauba y Candelilla.—Algodón y Artisela: Rayón synthetic textiles.—Henequén: Reporte de Wiggleswort & Co. L. TO. Twinth Square, London.—Limón, tomate, piñas frescas y plátano. Piña mexicana.—Federal State Market.—Tomate, idem. Un LUG = 37.5 Lbs.—Arroz: The Journal of Commerce.—Café: carta semanal publicada por la Oficina Panamericana del Café.—Trigo.—The Journal of Commerce.—Cobre electrolítico, oro, plata, plomo, zinc, Mineral and Metal Markets.—Copra, cacahuate, linaza.—The Fats and Oils.—Pastas de semillas de algodón y copra.—Aceite esencial de limón.—Oil Paint and Drug Report.—Azúcar: Lamborn Report.—Aguarrás y Brea: Naval Stores Review.—Vainilla entera y picadura (mexicana): Oil Paint and Drug Report.

1 Nominal.

2 Precio tope igual promedio más alto para los 10 mercados en el período básico de diciembre 19 de 1950 a enero 25, 1951.