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.