

LOS NEGOCIOS EN EL MUNDO

CANADA

LIBERACION DEL DOLAR

En los últimos días de diciembre último se anunció en Ottawa que se habían abandonado todas las restricciones de cambios y operaciones con el dólar canadiense. El control de cambios ha desaparecido tanto para la moneda como para las transacciones de capital. Este acontecimiento sigue a la notable vigorización de la Balanza de Pagos canadiense en 1950 y primer semestre de 1951. Uno de los principales factores de esta mejoría ha sido el ingreso de capital en conexión con el desarrollo de los nuevos yacimientos petroleros en Alberta.

Es indudable que el ingreso de capital no se transformará en arma de doble filo para la Balanza de Pagos canadiense, ya que su servicio futuro está perfectamente cubierto por el desarrollo de las exportaciones de petróleo. El fortalecimiento de la Balanza de Pagos será todavía mayor en 1952, como consecuencia de la apertura de grandes depósitos de hierro en la Península del Labrador.

No obstante la supresión del control de cambios, Canadá continúa adherido al principio de un tipo de cambio flotante. El efecto de esta decisión se ha sentido en los tipos a que se cotiza el dólar canadiense. Antes del abandono del control, se cotizaba en Londres a 2.88 dólares canadienses por libra esterlina. Veinticuatro horas después del anuncio de la medida, mejoró su cotización a 2.86 y, una semana más tarde, el promedio era aún más alto: 2.81 dólares por L.E.

De este modo el dólar canadiense se ha puesto muy cerca del nivel de cambio del dólar norteamericano. Las autoridades del Banco de Inglaterra, ante este hecho, anunciaron que quedaba permitido el cambio y la contratación en dólares canadienses para convertirse en dólares norteamericanos, sobre cualquier parte del mundo. Así, las transacciones en el mercado de cambios de Londres se han efectuado teniendo en cuenta la posición de los dos dólares.

ESTADOS UNIDOS

LA PROSPERIDAD TIENE UN ITINERARIO

Los observadores económicos norteamericanos ven claros indicios de que la prosperidad se está desarrollando en estos últimos meses, después de una disminución de su ritmo en el tercer trimestre de 1951. Se piensa que continuará creciendo durante 1952 y 1953, año éste que propiamente sería de transición hacia el reajuste que deberá efectuarse en 1954, para volver a la normalidad. Las previsiones de estos

observadores las resume el *U. S. News & World Report*, en los siguientes acontecimientos:

● Los records de actividad en la mayoría de las líneas serán rotos durante los quince meses próximos;

● Habrá más tareas que nunca. Los salarios serán más altos que en 1951. Más personas tendrán más dinero disponible para gastar que antes.

● Los ingresos sin precedentes significarán gastos sin precedentes por las personas privadas. A medida que las gentes gasten, los comerciantes verán mejorar sus ventas y, al vender más mercancías, tendrán que aumentar sus pedidos a los fabricantes.

● *El resultado de esta tendencia será una expansión sostenida y continua de la prosperidad que se puso en marcha desde 1950 y que después, en 1951, disminuyó su ritmo de incremento.*

Los analistas de la situación están de acuerdo en que los gigantescos gastos del Gobierno serán los soportes clave de esta prosperidad. Ascenderán en unos 23 mil millones de dólares más anuales, hasta alcanzar la cúspide de 86.1 millones para la primera mitad de 1953. Este torrente de dólares superará la cúspide de dólares gastados que se registró en los años de la Guerra Mundial II. Empero, a partir de 1953 se registrará la tendencia descendente en dichos gastos, a menos que ocurra lo peor —la Guerra Mundial III— y el descenso de los gastos tendrá ya grandes proporciones en el segundo semestre del mismo 1953.

PRODUCTO BRUTO O GASTO TOTAL EN LOS EE.UU. DE N. A.

AÑOS	Mil millones dólares
1948	259.0
1949	257.3
1950	282.6
1951 Primer Semestre*	323.4
Segundo Semestre	326.8
1952 Primer Semestre	334.9
Segundo Semestre	352.3
1953 Primer Semestre	351.2
Segundo Semestre	346.6

* Las cifras semestrales son a la tasa anual.
FUENTE: U. S. News & World Report.

De este modo se iniciaría la *recesión*, con una velocidad moderada. Según las reducciones en el Servicio Militar que ahora se hacen, los gastos disminuirán en cerca de 20 mil millones de dólares desde la cúspide

que alcancen en todo el período. La reducción comenzaría —a mediados de 1953— en los gastos del Gobierno, seguramente, con el menor volumen de inversión en nuevas plantas y equipos industriales. Estos hechos provocarán un reajuste en los negocios. Sin embargo, todavía en 1954 los gastos del Gobierno estarían 27 millones de dólares por encima de 1950 y un poco más que a finales de 1951.

En el año 1950 el nivel del gasto total —comprendiendo al Gobierno, las personas privadas y las industrias— o sea el producto bruto de la nación, ascendió a 282.6 mil millones de dólares, según informes del Gobierno. Refleja la cifra, que es un record en términos de dólares, el efecto de la inflación sobre el menor poder adquisitivo de la moneda, pero es, aún así, un indicador del nivel de la actividad económica del país.

En 1951 el gasto total es alrededor de 325 mil millones de dólares, que marca nuevo record en el gasto total en dólares corrientes, al que ha contribuido la expansión de los gastos del gobierno y las inversiones de los negocios. La industria dedicó una cuantiosa suma de capital a la formación de grandes inventarios de materias primas, así como a la modernización de plantas y equipos, al mismo tiempo que el Gobierno elevó agudamente sus gastos.

Se espera en este 1952 un nuevo aumento en el gasto total, que probablemente llegará a la tasa anual de 352.3 mil millones de dólares en el segundo semestre. Seguirá siendo la causa principal de la prosperidad, el gasto total sin precedentes del gobierno, pero también las personas privadas aumentarán sus gastos, aunque moderadamente. Tendrán éstas más dinero para ahorrar y más ahorros para invertir.

Pero, a partir de 1953 vendrá una tendencia a la declinación de los gastos, iniciándose la recesión moderada, aunque a más de un sector de la economía norteamericana causará fuertes dolores de cabeza. Empero, todavía la actividad total seguirá siendo alta en comparación con los años anteriores a 1950. Retornará la competencia y probablemente las ventas registrarán fuertes avances. La recesión dependerá de varios factores y los factores políticos no serán los menos importantes.

BUENAS PERSPECTIVAS PARA LOS NEGOCIOS

La perspectiva general para los negocios en 1952 se considera que es buena. Este es el tono de los pronósticos que el *Presidente Truman* está recibiendo de sus asesores económicos y que presentó el mismo Presidente en su mensaje al Congreso a

mediados de mes. Los aspectos más destacados son:

● *La producción industrial se elevará en la primavera.* Para el otoño su índice estará cerca de 235, número que se avecina mucho al 239 del año de producción industrial record de 1943;

● *Habrà siempre abundancia de tareas* en el conjunto de la actividad económica del país; no obstante lo cual habrá algún desempleo local, debido a las dislocaciones causadas por la defensa;

● *El ingreso personal todavía avanzará más,* reflejando el alto nivel de empleo y la elevación de sueldos y salarios. El aumento se estima en un 6 por ciento.

● *Los gastos personales de consumo se elevarán.* Los peritos cifran este aumento en una tasa anual de 205 mil millones de dólares, o sea una elevación de cerca del 5 por ciento.

● *La tendencia de los precios continuará hacia arriba.* Se calcula que el aumento de los mismos oscilará entre un 3 por ciento y un 5 por ciento para todo el año.

● *Contrariamente, se reducirán los gastos de capital,* quizás en un 10 por ciento, por debajo de la estimación total de 1951; es decir, en unos 25 mil millones de dólares.

Particularmente en cuanto a los precios, los observadores de los mercados norteamericanos pronostican que sus movimientos no serán espectaculares en 1952, a menos que ocurra una grave alteración en la perspectiva de los negocios. La tendencia al alza será lenta y moderada, pese a los mayores gastos del Gobierno y a los aumentos de sueldos y salarios. Esta tendencia alcista será contradicha por probables descensos en los precios del ganado en pie y en los mercados de carnes. Estas declinaciones influirán en extensas áreas del costo de la vida, disminuyendo su presión hacia arriba.

PROSPERIDAD DEL CAMPESINO NORTEAMERICANO

Una encuesta cuidadosamente preparada por los expertos agrícolas y el *Secretario Brannan* del Departamento de Agricultura, enviada al 98 por ciento de las familias campesinas de los EE.UU. de N. A. que trabajan sus propias tierras, con o sin braceros asalariados, asegurará a la Administración Demócrata las pruebas de que ha contribuido a devolver la prosperidad al agro norteamericano, venciendo la depresión que durante largos años aquejó a los precios de sus productos y que redujo el nivel de vida del campesino.

El *Baró del Censo* ha descrito recientemente esta recuperación que alcanza el tono de una verdadera prosperidad. He aquí algunos de sus aspectos más destacados:

● El número de agricultores que pudieron pagarse un servicio telefónico se incrementó en un tercio entre 1940-50 y sola-

mente una quinta parte de aquéllos carecen de servicios eléctricos en todo el país.

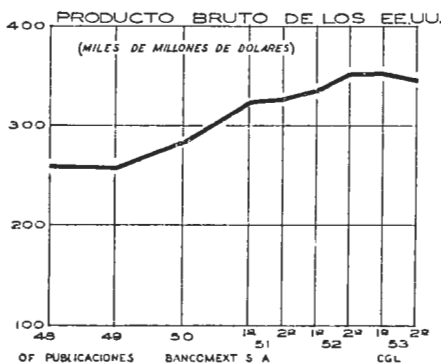
● El número de tractores en servicio subió de 1.5 millones a 3.5 millones; esto es, casi dos tractores por cada tres granjas.

● Aunque es cierto que había 120 mil braceros menos en los campos en 1950 que en 1940, el salario en cambio se elevó per cápita, en un 200 por ciento entre dichos años.

Por otro lado, el monto de la tierra cultivada apenas aumentó ligeramente durante el período 1940-50, aunque se ha reducido apreciablemente el número de granjas. Del menor número de 713,000 granjas, se considera que unas 200,000 corresponden únicamente a cambios de clasificación. El promedio de granjas vendió productos agrícolas en 1950 por valor de 4.205 dólares, cifra que es cuatro veces la de 1940. Quizás el resultado más importante de este período de prosperidad está en que el 73 por ciento de agricultores, en 1950, son propietarios de las tierras que trabajan, en vez de darlas en arrendamiento; mientras que sólo el 61 por ciento eran propietarios campesinos que efectivamente trabajaban sus tierras en 1940.

¿HABRÀ 'TICS' EN FEBRERO?

Un fenómeno estacional nuevo se ha venido observando por los peritos del mercado norteamericano. Los llamados "tics" de febrero que vienen ocurriendo desde la postguerra. Se presentan como variaciones a la baja en los precios y se les observó desde febrero de 1948.



En el año 1947 los precios avanzaban a grandes pasos cuando llegaron a febrero de 1948 y se detuvieron bruscamente, cayendo a niveles bajos inesperados. Pasaron los meses y los precios se recuperaron, cobrando nuevamente altura para caer otra vez en febrero de 1949. La inflación de los precios observada en el período 1950-51, estimulada por la guerra de Corea, alcanzó su cúspide en febrero de 1951, pero en seguida los precios cayeron bruscamente a bajos niveles, en los que se mantuvieron varios meses.

Los observadores se preguntan: ¿La recuperación registrada en el segundo semestre de 1951 habrá de teminar, también,

en la declinación de febrero de 1952? Los observadores hacen notar, como aspecto favorable, que la tendencia declinante en los precios de febrero no ha sido unánime en los años de la postguerra, ya que no se registró en febrero de 1946 ni en 1947, cuando ocurrieron avances.

Parecen existir, sin embargo, fuerzas deflacionarias que adquieren vigor y eficacia en los primeros meses del año, aproximadamente desde mediados de enero hasta mediados de marzo. Tales, por ejemplo, la oferta de moneda (tanto en poder del público como en poder de bancos comerciales) que tiende a una contracción estacional en la misma época. Otro factor es el gasto por las personas privadas y las corporaciones, en el pago de los impuestos por el año anterior; la retención frecuente de sus productos por el agricultor, en esta época del año, a la espera del aumento de la demanda y los precios. En cuanto a un posible "tic" en febrero de 1952, se cree que los agricultores han retenido mucha parte de sus cosechas y que esto podría conducir al aflojamiento del mercado de vendedores. Y, como factor correlativo, el volumen desalentador de las ventas al menudeo de artículos manufacturados, no obstante la Navidad y las fiestas de Año Nuevo.

Aunque los factores enumerados no son decisivos, necesariamente, se sugiere que hay más de un motivo para ser cauteloso en estos meses, hasta que se pronuncie el invierno. Los precios serán vulnerables mientras tanto no termine el período del "tic" de febrero, es decir, pasada la primera quincena de marzo.

LATINOAMERICA

TENDENCIAS DEL INTERCAMBIO CON EE. UU. DE N. A.

Latinoamérica ingresa a 1952 teniendo su comercio con los EE. UU. de N. A. en la cúspide de una pleamar puesta en movimiento por el Programa de Defensa norteamericano. Las importaciones y las exportaciones se mantienen en un alto nivel. En los tres primeros trimestres de 1951 las exportaciones a los EE. UU. se elevaron vertiginosamente a una tasa anual de 3.3 mil millones de dólares. Esto es el 19 por ciento por encima del mismo período de 1950. Entre tanto, las importaciones latinoamericanas desde los EE. UU. alcanzaron una tasa anual de 3.5 mil millones, es decir, lograron un 37 por ciento de aumento respecto a 1950.

Pero el movimiento de las exportaciones y las importaciones se ha marcado por caídas y alzas no sincronizadas, característica que, según opinión del *Chase National Bank, de Nueva York*, parece que persistirá por algún tiempo.

ALTIBAJOS DE LAS EXPORTACIONES

Una fiebre de compras en EE. UU. em-

pujó tanto los precios como el volumen físico de las exportaciones latinoamericanas hacia arriba, desde mediados de 1950 hasta el primer trimestre de 1951. Los hombres de negocios norteamericanos estaban acumulando inventarios para superar la esperada alza de precios y la escasez de mercancías.

Esta carrera de compras empujó rápidamente los precios de productos latinoamericanos hacia arriba, acercándose a los de EE. UU. Alcanzaron su punto más alto en el segundo trimestre de 1951—el 40% por encima del primer semestre de 1950—. El volumen físico de las exportaciones llegó a una cima en el primer trimestre—un 22% sobre el primer semestre de 1950— y descendió en el segundo trimestre de 1951.

La combinación de movimientos de precios y de volumen en las exportaciones latinoamericanas a los EE.UU. las elevó a una tasa anual de 3.8 mil millones de dólares en el primer trimestre. Esto es, el 52% encima del primer semestre de 1950.

Empero, desde marzo las exportaciones tomaron la tendencia contraria, hacia el descenso. La tasa del tercer trimestre—2.8 mil millones estaba un 26 por ciento debajo de la cúspide y un 15 por ciento debajo del tercer trimestre de 1950.

Es indudable que los precios altos jugaron una parte en la reducción de los envíos a los EE. UU. Pero la razón más importante fué que los hombres de negocios norteamericanos se encontraron con gigantescos inventarios en muchos rubros. Las ventas no alcanzaron a las previsiones originales, de modo que los negociantes redujeron sus compras a fin de reducir sus existencias de mercancías. La caída resultante en la demanda de materias primas afectó tanto a las importaciones como a los productos domésticos norteamericanos.

A medida que la demanda norteamericana aflojó, descendieron los precios. Las caídas más cuantiosas en el precio fueron las del *estaño*, el 44 por ciento; de la *lana*, el 60 por ciento; y del *cacao*, el 23 por ciento. El *café*—el área más extensa en las exportaciones latinoamericanas— cayó un 4 por ciento. Para octubre el precio medio de las exportaciones había caído un 10 por ciento, aproximadamente.

El volumen de las exportaciones descendió con más rapidez que los precios. Cuando éstos comienzan a descender, habitualmente los compradores reducen al máximo sus pedidos, a la espera de hacer mejores operaciones. Sin embargo, la caída en el volumen afectó hasta al *café*, que tenía precios bastante estables. Los importadores norteamericanos de este grano aromático han estado consumiendo sus stocks y haciendo compras muy limitadas, para atender la demanda de cada día.

AUGE DE LAS IMPORTACIONES

Mientras las exportaciones latinoameri-

canas tenían estos altibajos, las importaciones latinoamericanas desde los EE.UU. se elevaban firmemente. Ascendieron desde una tasa anual de 2.5 mil millones de dólares en el primer semestre de 1950 a una tasa de 3.3 mil millones en el primer trimestre de 1951 y llegaron a una tasa record de 3.7 mil millones en el tercer trimestre.

En la importación, el principal factor del alza ha sido el mayor volumen más bien que los precios altos. El promedio de precios durante el tercer trimestre fué solamente un 6 por ciento superior al del primer semestre de 1950. En contraste, los precios de exportación promediaron alrededor del 31 por ciento sobre el nivel del período anterior a la invasión de Corea.

Como resultado, *los términos de comercio*—la razón entre los precios de las exportaciones y las importaciones—se han movido a favor de Latinoamérica. *Un volumen físico dado de exportaciones latinoamericanas a los EE. UU., durante el tercer trimestre, compró alrededor de un 13 por ciento más de mercancías norteamericanas que en el primer semestre de 1950.*

CUANTIOSO DEFICIT COMERCIAL

Las tendencias divergentes entre exportaciones e importaciones, provocaron un cuantioso déficit en la balanza comercial de los países latinoamericanos en conjunto,

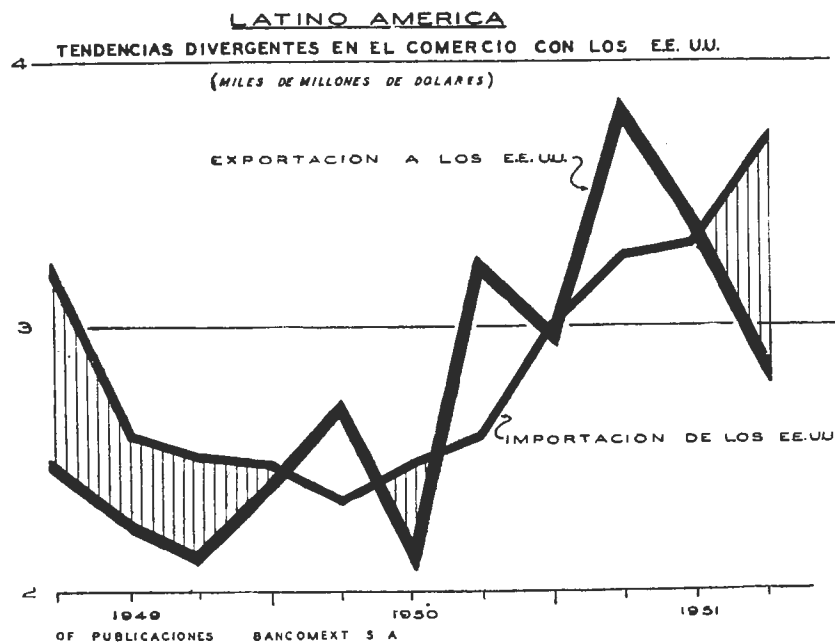
los dos trimestres anteriores. En el primero, Latinoamérica consiguió un excedente de exportación en su balanza con EE.UU., a una tasa anual de más de 500 millones. Como consecuencia, 235 millones en oro se desplazaron de los EE.UU. a Latinoamérica. En el segundo, las exportaciones del área a los EE.UU. cayeron por debajo de las importaciones de la misma, con una diferencia a la tasa anual de 160 millones. Pero en el tercer trimestre se presenta la disminución de las reservas. Por ejemplo, Brasil ha perdido ya 72 millones de dólares en julio, agosto y septiembre. Argentina perdió 32 millones, Chile 14 millones y Colombia 12 millones en el mismo trimestre.

MEXICO Y LAS MATERIAS PRIMAS

El Consejo Económico y Social Interamericano, organismo dependiente de la O.E.A., incorporó a fines de la segunda semana de enero, a nuestro país en la integración de tres comités más de trabajo especializado sobre el problema de la producción, precios y distribución de las materias primas de los países americanos.

Estos grupos permanentes estudiarán la situación del *papel periódico* y la pulpa de madera para papel; el *estaño* y el *azufre*, grupos que se han constituido en la forma siguiente:

Papel periódico: Colombia, Cuba, Chile,



con los EE.UU. de N. A. durante el tercer trimestre de 1951. Estando las importaciones desde los EE.UU. a una tasa anual de 3.7 mil millones de dólares y las exportaciones a los EE.UU. en un descenso a 2.8 mil millones, el déficit en la balanza comercial representa una tasa anual de 850 millones de dólares.

Este resultado contrasta agudamente con

Ecuador, Estados Unidos, Haití, México y Uruguay.

Estaño: Colombia, Cuba, Ecuador, Estados Unidos, México y Uruguay.

Azufre: Cuba, Chile, Ecuador, Estados Unidos, México y Uruguay.

El Consejo ha realizado, por medio de sus expertos, un estudio de la situación de estas tres materias en el Continente, el

mismo que entregó a los grupos respectivos en la tercera semana de enero. El informe tiene carácter confidencial y se ha elaborado sobre las bases de las informaciones suministradas por los gobiernos interamericanos, sobre producción y necesidades, en su caso.

La creación de estos grupos de estudio fué aconsejada por el Comité ad-hoc que el Consejo Económico y Social de la OEA recomendó en julio de 1951. Dicha comisión es un organismo regional, paralelo a la *Conferencia Internacional de Materias Primas*, organismo mundial creado por acuerdo de los gobiernos de EE.UU., Francia y Gran Bretaña. La coordinación de los trabajos de estos dos organismos está encomendada a la Secretaría de la OEA.

EL SALVADOR Y GUATEMALA SUSCRIBEN LIBRE COMERCIO

Guatemala y El Salvador suscribieron un tratado de libre comercio, al que se agrega una larga lista de productos agrícolas e industriales que se exceptúan de los derechos arancelarios por las partes contratantes, desde el momento en que el tratado sea ratificado por sus respectivos Congresos.

Este tratado es, en varios aspectos, semejante al suscrito anteriormente por El Salvador y Nicaragua. En sus cláusulas se sigue el principio del tratamiento de nación más favorecida que se acuerda a los productos que proceden de los países centroamericanos. *El Salvador tiene en la actualidad tratados comerciales con cada uno de los otros países centroamericanos, excepto Costa Rica.* En los últimos meses han habido indicios oficiales de que próximamente se llevarán adelante pláticas con este país, una vez ratificado el tratado con Guatemala.

Las disposiciones fundamentales en el tratado, son:

● *Ambos países reiteran sus planes para establecer, tan pronto como sea posible por las circunstancias propicias, una unión aduanera entre sus respectivos territorios;*

● *Trabajarán de común acuerdo para construir y conservar las carreteras y los puentes fronterizos, con el objeto de estimular el tráfico entre ambos países, lo que a su vez estimulará el comercio;*

● *Establecerán ambos gobiernos una Comisión Mixta de Comercio;*

● *Los bancos centrales de El Salvador y Guatemala cooperarán estrechamente para impedir la especulación con la moneda, que afectaría a los tipos de cambio;*

● *Ambos países cooperarán para proteger sus reservas de bosques y luchar contra la erosión del suelo.*

SUPRESION DE BARRERAS ADUANERAS

Se enuncia expresamente el deseo mutuo de los contratantes, de "integrar progresivamente" sus economías para asegurar la ampliación de sus mercados, promover la producción y el intercambio de mercancías

y servicios y elevar los niveles de vida y de empleo. De esta manera *los dos países aspiran a contribuir al restablecimiento de la unidad económica centroamericana.*

Establecen también, las partes contratantes, su decisión de llegar a la unión aduanera, a cuyo efecto convienen en establecer un régimen de libre comercio que se ampliará progresivamente, eliminando los derechos y las cargas arancelarias entre los países signatarios, en una amplia lista de renglones especificados.

Sin embargo, algunos de dichos productos de libre comercio pueden someterse a *controles cuantitativos*, pues el tratado prevé que algunos productos naturales y manufacturados de Guatemala y El Salvador puedan ser escasos, debiendo en estas circunstancias limitarse su volumen de salida. También se puede poner esta restricción cuantitativa sobre determinadas importaciones, para impedir desórdenes en el equilibrio económico general del país importador.

La lista de productos de libre comercio puede ser modificada o ampliada por acuerdo futuro de las partes. En cuanto a todas las demás mercancías de origen en uno de los países signatarios, que no se comprenden en la lista, gozarán de los beneficios del trato de nación más favorecida. Se completa este avanzado convenio comercial, con disposiciones sobre la libertad de tránsito, en los territorios de las partes, de las mercancías destinadas al co-contratante. Y, por último, se establecen normas equitativas respecto a las inversiones de capital de los países interesados en las industrias y actividades económicas del otro, en absoluta igualdad con el capital nacional.

Tiene importancia extraordinaria la prohibición y prohibición expresa que se hace del uso de los subsidios, directos o indirectos, sobre uno cualquiera de los renglones que es objeto del comercio libre entre las partes contratantes.

● PANAMA.—IMPORTANTE PUERTO LIBRE

El Gobierno de Panamá ha aprobado un empréstito bancario de seguridad social por 300 mil dólares, para la construcción de las obras del puerto y perímetro libre de Colón. Las obras estarán a cargo de un equipo de ingenieros norteamericanos y su superficie comprende parte del extremo occidental de la península, exactamete al norte de los muelles de Cristóbal.

Hay otra zona, en conexión con el puerto libre, situada en el sureste de la Península, destinada a área industrial, y que se utilizará para la fabricación de productos manufacturados y el empaque de las mercancías. Además, se ha hecho una reserva de otra extensión para posibles ampliaciones futuras.

Los observadores están de acuerdo en que el puerto libre de Colón está llamado a un gran porvenir. La ubicación es inmejorable, dado que es punto de tránsito obligado entre los dos océanos en el comercio

entre los países del norte y sur del continente. Luego, es previsible que se desarrollen en el futuro, ferias comerciales en las que los productores norteamericanos, con sucursales en Panamá, instalen sus productos en el puerto libre, donde podrían ser objeto de revisión y prueba por los posibles compradores centro y sudamericanos. Por otro lado, el régimen monetario de Panamá hace más fácil toda transacción comercial en el puerto libre, lo que resultaría muy provechoso también para los fabricantes europeos.

EUROPA OCCIDENTAL

● ALEMANIA.—NUEVA TARIFA AD-VALOREM

El nuevo sistema de aranceles puesto en vigor el primero de octubre último en la República Federal Alemana marcó un cambio fundamental en la política arancelaria de este país y se relaciona directamente con el ingreso de Alemania en la GATT. Dicho sistema, basado en impuestos advalórem, ha derogado la ley arancelaria que estuvo en vigor desde 1930 y que establecía tasas rígidas para renglones individuales de importación. Los nuevos derechos advalórem se basan en el esquema de tarifas aduanales de Bruselas y en el resultado de las investigaciones efectuadas en Ginebra en 1950 y en Torquay en 1950-51. De este modo, *las tasas de la tarifa en vigor dependen ahora de las fluctuaciones de los precios.*

Cada impuesto se basa en el llamado "precio normal", definido como el *precio que se paga el día en que el impuesto ha sido causado en la venta que realiza un vendedor independiente en un mercado de precios libres.* Esta regla se ha ideado con el objeto de impedir la manipulación ilegal de los precios en el propósito de evadir la tarifa. La determinación del *precio normal* tiende a la unificación, en un valor promedio, de los precios de las importaciones. Pero sólo se recurrirá al establecimiento de estos valores promedio en casos excepcionales. De modo que, hasta donde sea posible, la valuación aduanal se basará en la certificación del precio de venta.

La opinión generalizada de los expertos es que los importadores que están en condiciones de obtener precios de venta favorables, se beneficiarán con las ventajas de esta nueva tarifa. Solamente en casos de fluctuaciones al alza en los precios, en el período que media entre la venta y la aplicación del impuesto en la aduana, el precio de venta no se utilizará automáticamente, sino que será ponderado con la fluctuación. La valuación aduanal deberá cubrir los gastos de comisión, de intermediarios, de transporte y de seguro, excepto los gastos de transferencia y desembarco.

● BELGICA.—IMPUESTO A LA EXPORTACION

Las exportaciones de Bélgica, que desde hace tiempo están afectadas por la reten-

ción del 5 por ciento del producto de venta a otros países de la *Unión de Pagos Europea*, serán más afectadas por otra decisión reciente para someter a impuestos a una amplia diversidad de exportaciones con cualquier destino, con tasas que varían entre el 1 y el 3 por ciento.

El propósito de este impuesto a la exportación es suministrar la fuente necesaria de financiamiento del aumento de salarios y de mayores beneficios sociales que en octubre pasado concedió el Gobierno belga. Por su efecto sobre las exportaciones, *el impuesto equivale a una revaluación del franco belga en el mercado de cambios*. Debido a las tasas diferenciales que se aplicarán al impuesto sobre las exportaciones, sus resultados serán selectivos, lo que estaría fuera del radio de acción de los ajustes de cambios.

La intención del Gobierno parece ser aplicar el impuesto más alto, el 3%, a las mercancías más esenciales, como hierro en bruto, acero y cobre electrolítico; el de 2% se aplicaría a productos como el carbón, el coke y el zinc, a las máquinas-herramientas y maquinaria en general. Y el más bajo, 1%, a otros productos menos esenciales, como artículos manufacturados de algodón, cemento y materiales para construcción.

Se espera que este impuesto producirá unos 1,300 millones de francos belgas por año, que representa cerca del uno por ciento del valor total de las exportaciones. El impuesto se liquidará sobre los precios Fob y no afecta a las mercancías en tránsito por territorio belga.

● GRAN BRETAÑA.—MEDIDA Y AUCE DEL TURISMO

La temporada de turismo de 1951 no se esperaba que fuese de tanto éxito como la del año anterior. Sin embargo, a última hora tuvo un auge extraordinario. Parece que el temor a una tercera guerra que cortaría las comunicaciones con Europa, quedó postergado ante la visita de Margaret Truman a Gran Bretaña. En esta forma los meses de agosto, septiembre y octubre registraron cifras record en visitantes norteamericanos a las islas de Albión.

Al hecho del número más alto se ha sumado que la mayoría ha sido de turistas libres y no de caravana de agencias de viajes. Los que viajan por su cuenta gastan más y por lo general permanecen más tiempo en las islas, que los organizados en convoyes por las agencias.

Una curiosa forma de estimar el rendimiento del turista en Gran Bretaña es comparar sus gastos con el valor de exportación de un vehículo. Por ejemplo, la exportación de un automóvil equivale a la llegada de un turista norteamericano medio (si viaja en barco británico); los visitantes que proceden de territorios de la Comunidad Británica valen por dos automóviles exportados, porque gastan más y están más tiem-

po en las islas. Pero el peor visitante, se dice, es el europeo occidental, cuyos gastos apenas equivalen al valor de exportación de una bicicleta.

LA CONTROVERSIA DEL COKE

La escasez de coke es una de las últimas escaseces que ha deprimido la producción siderúrgica de 1951, pero en 1952 puede convertirse en la más crítica. En el ramo de la fundición el coke metalúrgico no sólo es un combustible y un agente de reducción, sino el soporte de la alta columna del mineral y la industria metalúrgica. En la actualidad los altos hornos británicos están fundiendo hierro a un ritmo de 9.5 millones de tons. anuales y tendrán que consumir unas 5,000 tons. más por semana. En 1952, cuando la producción de acero llegará a 16 millones de tons., lo que dependerá de la producción de 10.6 millones de tons. de hierro, las provisiones de coke serán mucho más escasas.

Las estimaciones de las necesidades de coke para 1952 son aproximadamente de 11.7 millones de tons., alrededor de un millón más que en 1951. La producción de coke, propia de la industria del acero, está aumentando, pero alrededor de un tercio del coke que consume la industria procede de otras fuentes; esto es, de los hornos de la *Junta Nacional del Carbón*. Esta ha suministrado unas 72,500 tons. semanales, pero los fabricantes de acero sostienen que necesitan no menos de 78,000 tons. semanales, demanda que aumentará más en 1952.

La respuesta de la JNC a los fabricantes de acero ha sido que en los años 1948-50 los altos hornos no absorbían toda la producción de coke que se les ofrecía y que la Junta tuvo que vender al exterior sus excedentes.

EUROPA ORIENTAL

COSECHAS DETRAS DE LA CORTINA DE HIERRO

En los países de Europa Oriental han terminado las tareas de la recolección de cereales. La mayoría de campesinos está ahora dedicada a los nuevos trabajos de apertura de las tierras, para hacer las nuevas siembras. El año agrícola ha sido objeto de numerosas festividades en los países de detrás de la Cortina de Hierro y no han sido pocos los homenajes a los grupos de campesinos que se distinguieron por alto rendimiento de sus cosechas.

Los resultados han sido halagadores, según las cifras de que se dispone. The Economist fija estos resultados en más de 39.5 millones de toneladas métricas de trigo y otros cereales alimenticios para el conjunto de los países de Europa Oriental, incluyendo la zona soviética de Alemania, pero excluida la producción de la URSS.

Esta cifra es ligeramente superior al total de las cosechas de 1950, que fueron

calificadas de excelentes. La cosecha de cereales de Polonia se estima en 12.5 millones de toneladas métricas; en cerca de 5 millones de toneladas la de Checoslovaquia; en Hungría, en más de 6 millones; en casi 3.5 millones de toneladas la de Bulgaria; más de 7 millones de toneladas la de Rumania y en casi 5 millones de toneladas la cosecha de la zona oriental de Alemania.

Se estima, empero, que la cuestión crucial a este respecto no está en el volumen mismo cosechado, sino en el grado en que el campesinado cumplirá el sistema de cuotas obligatorias de entrega de su producción a los gobiernos respectivos. En Occidente se estima que si se acentúa la resistencia del agricultor a la entrega de sus productos, la llamada "cosecha de la paz" no llenará hasta el límite de su capacidad, los graneros oficiales. Entonces, creen, el júbilo oficial de los países de detrás de la Cortina de Hierro se transformará en un problema de ahastecimientos y de distribución de dimensiones considerables.

CONTINUA LA COLECTIVIZACION AGRARIA

No obstante que en los círculos occidentales se considera que ha crecido la oposición a la colectivización agraria en los países orientales de Europa, este movimiento en vez de detenerse, se ha acelerado considerablemente. Por ejemplo, el ministro de Agricultura de Hungría anunció a principios de octubre que el número de familias en propiedades colectivas había pasado de 105,000 hace un año, a 230,000 en la fecha de su anuncio. Sin embargo, el movimiento en Hungría sólo abarca el 20% de toda la tierra cultivable y efectivamente trabajada.

Entretanto, el ministro de Agricultura de Bulgaria, Chervenkov, anunció recientemente que el 50% de toda la tierra laborable estaba ahora colectivizada, lo que representa un incremento del 6% sobre la colectivización alcanzada hasta el año pasado.

En Checoslovaquia, alrededor del 18% de la tierra agrícola ha sido colectivizada y estatizada, mientras que es menor el porcentaje en Polonia, donde alcanza sólo el 13.5% y, aún menos en Rumania, con sólo el 8% de tierra de cultivo colectivizada.

OTROS CONTINENTES

CHINA.—PRIMERO LA DEFENSA

El Gobierno comunista de China ha informado por segunda vez de su resolución de subordinar la reconstrucción al poderío militar. En un informe presentado a la reciente sesión del Comité Nacional, Li Fuchun, Vicepresidente del *Comité Económico y Financiero del Consejo de Administración del Estado*, declaró que se debe dar prioridad a la industria pesada para las necesidades de defensa.