MERCADOS Y PRODUCTOS

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

AJO

Analizando las cifras de producción y exportación de ajo mexicano durante los tres últimos quinquenios, encontramos que el promedio del volumen cosechado anualmente en el período 1936-40 fué de 4,092 toneladas, de las que se exportaron 1,263; en 1941-45 se obtuvieron 8,373 con una venta al exterior de 3,217 toneladas por año y para 1946-50 la producción media fué de 10,067 de las que se destinaron 4,295 a los mercados extranjeros.

Si se examinan las cifras anuales de producción del tercer quinquenio citado, se ve que la cosecha de 1950 fué de 16,441 toneladas, duplicando aparentemente la producción media de los cuatro años anteriores al último citado. Sin embargo, la realidad es que la cosecha resultó efectivamente mayor, pero no en tal proporción, ya que la Secretaría de Agricultura, en su empeño por mejorar la calidad de sus estadísticas, ha encontrado que estaba subestimada la serie de producción de ajo hasta el año de 1949.

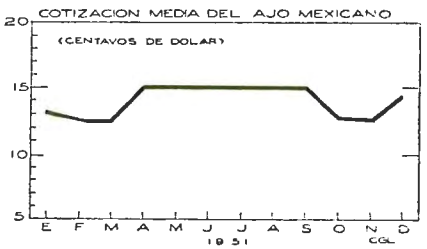
La cosecha de 1951 se ha calculado en cerca de 16,800 toneladas de las que se exportaron 7,027.

El ajo se produce prácticamente en toda la República, y más del 60% del volumen total cosechado se obtiene en la Región de Apaseo del Estado de Guanajuato, siguiéndole en importancia, aunque en mucho menor proporción, los Estados de San Luis Potosí y Puebla.

Durante los cinco años previos al último conflicto bélico mundial (1935-39), México fué el segundo abastecedor de los Estados Unidos, con cerca del 37% de sus importaciones totales de ajo, que fueron de 2,300 toneladas, ocupando el primer lugar la República de Chile, que aportó más del 47%. España, que en años anteriores a 1933 llegó a ser el primer abastecedor, disminuyó considerablemente sus ventas en el período prebélico indicado, suspendiéndolas totalmente en 1938; no obstante lo cual, todavía llegó a representar el 12% de las importaciones americanas de ajo durante el quinquenio 1935-39.

En los años 1941-45, los Estados Unidos importaron un promedio de 3,412 toneladas anuales, de las que México aportó el 60%, Argentina 23% y Chile el 17%.

Durante el quinquenio 1946-50, la importación media norteamericana aumentó en un 81% respecto al promedio anual del quinquenio inmediato anterior, llegando a 6,183 toneladas. En este período, México continuó como el principal abastecedor, aportando un promedio de 3,119 toneladas, o sea más del 50% de las importaciones totales. En segundo lugar quedó Italia, de donde se adquirió el 31.1% Es que de 1948 a 1950, Italia surgió como fuerte competidor de México en el mercado de los Estados Unidos, aportando volúmenes poco mayores que los proporcionados por nuestro país y tendiendo a desplazar a las Repúblicas de Chile y Argentina, que en el quinquenio de referencia contribuyeron con el 9.7% y el 5.2% respectivamente.



En los primeros once meses de 1951, el vecino país del norte adquirió 7,366 toneladas de las que el 66.6% fué procedente de México, 30.7% de Italia y únicamente 0.9% de Argentina y 0.9% de Chile.

Las cotizaciones medias mínimas mensuales para los ajos frescos mexicanos, se movieron así durante el año de 1951:

MESES	Centavos de dólar por libra
Enero	13.1
Febrero	12.5
Marzo	12.6
Abril	15.0
Mayo	15.0
Junio	15.0
Julio	15.0
Agosto	15.0
Septiembre	15.0
Octubre	12.6
Noviembre	12.5
Diciembre	14.4

En general los ajos procedentes de Chile e Italia son pagados a razón de dos centavos más por libra que el mexicano. El californiano siempre es cotizado a muy buen precio, ya que su calidad es excelente, así como su presentación, uniformidad y tamaño del diente, además de ser clasificado siempre conforme a las normas oficiales del Departamento de Agricultura de ese país. A juicio de los compradores norteamericanos, el principal defecto del ajo mexicano es el de tener numerosos dientes de pequeño tamaño, por lo regular entre veinte y cuarenta por cabeza, lo que dificulta su empleo en la industria de conservas alimenticias, ya que la operación del pelado a mano es más costosa que en el caso del ajo de California y de otras procedencias, que contienen por lo regular entre dos y ocho dientes de buen tamaño.

De lo anterior es fácil deducir que *nuestros productores obtendrían grandes ventajas económicas superando la calidad y presentación del ajo destinado a exportación, lo que sería factible efectuando una cuidadosa selección de semilla y uso de mejores variedades.* Se tiene conocimiento de que los agricultores mexicanos han sembrado en escala experimental, semilla de ajo de las variedades de diente grande que se cultiva en Estados Unidos, Italia, Chile y España, sin lograr resultados satisfactorios. Consideran los exportadores de nuestro país que en almacenes de refrigeración, el ajo criollo o mexicano tiene una conservación hasta de seis meses, mientras el chileno dura cuatro meses y tres únicamente el californiano.

Por lo que respecta a la clasificación y empaque de nuestro producto puede considerarse satisfactorio, ya que, aunque no se siguen las normas oficiales norteamericanas, la selección se hace a mano resultando muy uniforme y el empaque se efectúa en la forma que por lo regular lo hacen los demás países, es decir, en huacales de madera conteniendo 50 libras netas, o en sacos de papel importado.

A petición de los productores californianos quienes consideran que sus costos de producción son más altos que en México, la Comisión de Tarifas de los Estados Unidos sometió a estudio un proyecto para elevar un 100% los derechos de importación al ajo, con lo que subirían de tres cuartos de centavo a centavo y medio de dólar por libra.

Considerando injusta la demanda de los cosecheros norteamericanos, tanto la "Asociación Mexicana de Productores de Ajo" como la "Unión Nacional de Exportadores de Ajo", constituídas hace varios meses, procedieron desde luego a presentar sus puntos de vista ante dicha comisión. Exponen que la cosecha de ajo para exportación en nuestro país se recoge en época distinta que la estadounidense y que el grueso de las exportaciones se efectúa durante los meses de marzo a junio, mientras

que la cosecha de California tiene lugar entre los meses de junio a septiembre, por lo que nuestro ajo no desplaza al norteamericano, sino que viene a cubrir las necesidades del mercado en los meses en que ellos no lo producen aún.

El ajo mexicano llega también a otros países en las proporciones que aparecen en el siguiente cuadro formado con la media anual de las exportaciones del quinquenio 1947-51.

DESTINO	Toneladas	Porciento
TOTAL	4,326	100.0
Estados Unidos	3,507	81.0
Puerto Rico	308	7.1
Cuba	193	4.5
Venezuela	116	2.7
Rep. Dominicana ..	77	1.8
Peq. Antillas Brit. ..	44	1.0
Panamá	28	0.6
Haití	21	0.5
Colombia	20	0.5
Otros	12	0.3

Como se observa, después de los Estados Unidos, que consumieron las cuatro quintas partes de nuestras exportaciones durante el último quinquenio, Puerto Rico, Cuba y Venezuela son los mercados más importantes.

BREA Y AGUARRAS

Muy al comenzar el mes de marzo, la prensa diaria informó acerca de la concertación de un acuerdo entre las tres principales empresas mexicanas productoras de brea y aguarrás, a saber: "Resinera Uruapan", S. A., "Productos Forestales", S. A. y "El Pino", S. A. por un lado y la "Turpentine and Rosin Factors" Inc., de Savannah, Ga., por el otro, con el objeto de formar una nueva empresa que empacará en El Paso, Tex., los excedentes exportables de trementina mexicana para distribuirlos en el Oeste de los Estados Unidos. Se trata, en verdad, no de la trementina sino del aceite esencial de trementina o aguarrás. El nombre de la nueva empresa será el de "Turpentine and Rosin Factors of Texas", Inc., y su propósito es empacar y distribuir en dicha región aproximadamente unos 4 millones de litros de aguarrás al año.

Con este acuerdo, el productor norteamericano encuentra solución a su viejo problema del alto costo de transporte para el abastecimiento del Medio Oeste y Costa del Pacífico con productos elaborados en plantas industriales situadas en la Costa del Atlántico. Los industriales mexicanos, por su parte, resuelven también su ancestral problema de carencia de envases adecuados para el aguarrás ya que, según el convenio, el producto mexicano se exportará en carro-tanque y la nueva planta de El Paso, lo empacará en envases pequeños y medianos, que resultan muy favorecidos por la demanda norteamericana.

Estas noticias son, sin duda, de gran importancia para la industria resinera nacional. Ya el acuerdo a que nos hemos referido consigna el hecho de que estas tres empresas representan aproximadamente el 85 por ciento de la producción nacional de trementina y sus derivados, por lo que resulta seguro que cualquiera que sea la suerte que ellas corran, no sólo las afectará poderosamente a ellas mismas, sino que obviamente, determinará la suerte de la industria en su conjunto.

Pero, además, la noticia tiene un particular interés en vista de lo que ha ido ocurriendo en materia de exportaciones de brea y aguarrás: mientras que la producción anual ha permanecido constante desde 1947 en alrededor de 35 mil toneladas de resina, con sus equivalentes aproximados de 22 mil toneladas de brea y 6 mil de aguarrás, las exportaciones han ido creciendo en forma significativa. En un comentario anterior sobre estos productos * hicimos ver que de 1949 a 1950 las exportaciones de brea habían subido de 8,400 a 12,000 toneladas en números redondos y anotamos que los indicios para 1951 eran en el sentido de que se sostendría aproximadamente el monto de 1950. Sin embargo, sucedió que en los últimos cuatro meses de 1951 se exportaron cantidades de importancia que hicieron superar en más de mil toneladas las exportaciones de brea del año anterior, y en poco menos de mil toneladas las de aguarrás, lo que significa que *en el año de 1951, continuando su tendencia, se exportaron las mayores cantidades de brea y aguarrás que registran nuestras estadísticas y que constituyen más de la mitad de la producción nacional.*

El significado de las exportaciones se destaca examinando dos fenómenos concomitantes: la tendencia de los precios en el mercado exterior y las necesidades del consumo interior.

En nuestro comentario ya mencionado, examinamos detenidamente la tendencia general de las cotizaciones de la brea desde 1947, poniendo de manifiesto su pronunciado sentido hacia la baja a pesar de sus amplias fluctuaciones, así como el hecho de que al producirse el estado de emergencia internacional la tendencia se convirtió en alcista alcanzando niveles muy halagadores, que, para la fecha en que fué escrito el comentario, eran de Dls. 9.40 por cien libras de la clase WW F.O.B. en plantas de Savannah, que es, a no dudarlo, una magnífica cotización. Hicimos ver también el alto grado de incertidumbre prevaleciente en este mercado, como circunstancia que debe normar la participación del productor mexicano, en atención, sobre todo, a las necesidades de un mercado interior seguro y firme.

Desafortunadamente, la bonanza de los precios exteriores fué solamente episódica. Desde luego sucedió que el mercado de aprovisionamientos navales de Savannah, Ga., dejó de funcionar por motivos cuyo examen no cabe en nuestros límites, pero dando lugar a que se realizaran solamente operaciones directas de productor a consumidor, sin la intervención de la lonja. En estas condiciones, no se reportan más precios que los que corresponden a operaciones realizadas, que son bien pocas y además, cada precio reportado resulta inferior al que le precedió. Así, a fines de noviembre era de 9.35; un mes más tarde, de 9.25; al terminar enero, de 8.65; los últimos días de febrero de 8.05 y para mediados de marzo, con operaciones limitadas a lotes menores de carro entero, se han registrado precios cercanos a 7.50; es de temerse que si la tendencia continúa, antes de tres meses tendremos a los industriales en un verdadero aprieto. Para que las cosas sucedan de otro modo no parece haber otro recurso que el empeoramiento de la situación política internacional, lo que no debe ser una alternativa alentadora para nadie.

De manera que a estas horas, la conveniencia de exportar productos resiníferos resulta tan incierta como lo era hace cinco meses, aunque debe reconocerse la sagacidad de nuestros productores que hicieron el grueso de sus exportaciones en el mes de septiembre, aprovechando la máxima cuanto efímera elevación de los precios.

Por lo que se refiere a la demanda interior, ese incremento de las exportaciones puede tener sus inconvenientes. En efecto, la producción de 23,000 toneladas de brea tiene que servir para abastecer la demanda de la industria jabonera nacional que es, cuando menos, de 12 mil toneladas; la de las industrias textil y del papel que en conjunto no puede ser menor de 3 mil toneladas, y la de la industria de pinturas y tintas cuyo consumo es creciente y que en 1951 fué de 6 mil toneladas en números redondos; o sea que en cálculos conservadores la demanda nacional es de 21 mil toneladas anuales. Si se considera que las exportaciones en 1951 fueron de 13,431 toneladas, se convendrá en que los productores necesitarán disponer de fuertes remanentes o existencias acumuladas para poder mantener ese ritmo de exportación y cubrir a la vez el consumo nacional.

FRIJOL

Debido a la sequía que asoló algunas zonas del Norte de la República durante el año pasado y a las inundaciones ocurridas en estados del Golfo, la producción de frijol de 1951 disminuyó en cerca de 20% y nuestro país se vió en la necesidad de importar fuertes cantidades de este grano. Tal cosa no sucedía desde 1931 en que se importaron 8,312 toneladas. El déficit sobrevino no obstante que la producción ha aumentado más de prisa que la población, ya

* "Comercio Exterior". Octubre de 1951, pág. 315, Tomo I.

que, de 1941 a 1950, las cosechas de frijol aumentaron 56% y la población sólo creció 25%. Entonces, *la explicación parece ser el incremento del consumo por cabeza, considerando que el frijol y el maíz constituyen la base de la alimentación de la gran mayoría de los mexicanos y que los precios de casi todos los demás artículos alimenticios se han elevado tanto, que la población consume mayor cantidad de los más indispensables.*

La producción nacional durante el último decenio, según datos de la Secretaría de Agricultura, ha sido:

Año	Toneladas
1941	160,022
1942	182,802
1943	157,372
1944	183,183
1945	161,729
1946	138,629
1947	198,854
1948	209,629
1949	231,122
1950	250,293 (Preliminares)
1951	288,000 (Calculados)

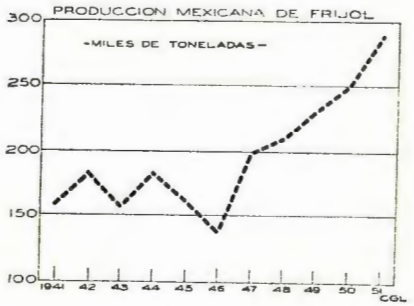
Si la producción calculada para 1951 la reducimos en 20% por causa de los fenómenos climatológicos antes citados, se tienen 230,040 toneladas, o sean 20,000 toneladas menos que las producidas en 1950.

Durante los últimos meses de 1951 se importaron 9,000 toneladas de los Estados Unidos y probablemente este año se importen, por conductos oficiales, cuando menos otras 15,000 toneladas, con las cuales se tendrá un total de 24,000 toneladas, que se sumarán a la producción de 1951 para cubrir las necesidades del país en 1952. El balance puede formularse así:

	Toneladas
Producción estimada para 1951	288,000
20% pérdidas por sequías y otras causas	57,600
Disponible cosecha nacional:	230.040
Más importaciones últimos meses de 1951 y las probables de este año	24,000
Total disponible:	254,040
Menos consumo de semilla a razón de 25 Kgs. por hectárea, para una superficie de 1.200,000 Has.	30,000
Menos consumo forraje e industria, 2%	5,081
DISPONIBLE PARA CONSUMO HUMANO:	218,959

Esta cantidad dividida entre la población de 1952, que se estima en 26.5 millones de habitantes, da un consumo anual por cabeza de 8.263 kilogramos, superior al de años anteriores. La Secretaría de Agricultura considera, sin hacer las deducciones correspondientes a semilla y otras, un consumo aparente durante los últimos quinquenios de 7.398 kilogramos en 1930-34; 6.202 kilogramos en 1935-39; 7.238 kilogramos en 1940-44 y 7.954 kilogramos en 1945-49.

El consumo de 8.2 kilogramos por cabeza comparado con el de otros países (Datos de la F.A.O. para 1948) es mayor, con excepción de Brasil (21.3 kilogramos). Todos los demás países del Continente Americano tienen consumos menores que el nuestro, a saber: Colombia, 4.8 kilogramos; Chile, 4.8 kilogramos; Argentina, 0.5 kilogramos; Estados Unidos de Norteamérica, 3.6 kilogramos y Canadá, 1.7 kilogramos.



El precio medio del frijol importado ha sido de Dls. 5.50 por 100 libras F.O.B. El Paso, Eagle Pass y Laredo, Tex., para la clase "Pinto Beans", lo que equivale aproximadamente a $1,048.38 por tonelada, sin considerar impuestos de importación en virtud de que actualmente el frijol está exento del pago de derechos. La C.E.I.M.S.A. lo está vendiendo en sus tiendas populares de la ciudad de México a $0.80 por kilo al menudeo.

Es de mencionarse el alza que se produjo en las cotizaciones americanas del frijol apenas empezaron las compras de México el año pasado. El frijol llamado "Red Kidney", equivalente a nuestro "bayo gordo", aumentó 50 centavos de dólar por 100 libras, de Dls. 10.75 en julio pasó a Dls. 11.25 en agosto. La clase "Pinto Beans" subió de Dl.s 4.60 por 100 libras en noviembre a Dls. 6.60 que vale actualmente.

GRASAS Y ACEITES

En comentarios anteriores hemos opinado que el aumento constante de la producción de semillas oleaginosas hasta 1951 y el sostenimiento de la producción de grasas animales hasta 1950, permitiría en un plazo no muy lejano, reducir hasta niveles insignificantes las importaciones de grasas y aceites. La presunción anterior se fundaba en el hecho de que en el transcurso de los últimos cinco años, de 1947 a 1951, la producción de semilla de algodón se elevó en 186%, la de ajonjolí en 13%, la de copra y coquito de aceite en 58% y la de cacahuate en 92%. En cuanto a la producción de grasas animales que hasta 1950 se había mantenido más o menos estacionada, en 1951 registró una importante disminución a consecuencia de la reducción del número de cabezas de ganado vacuno, ovino, porcino y caprino sacrificadas para el consumo. Así tenemos que la producción de manteca de cerdo en ese año fué inferior en un 40% a la correspondiente a 1947 y la producción de sebo en 13%.

Si comparamos el total de producción de semillas oleaginosas y grasas animales de 1947 con igual dato para 1951, vemos que a pesar de la reducción señalada en la producción de grasas animales, la total producción del año pasado fué superior en 94% a la de 1947.

El crecimiento de la producción se había venido reflejando en una reducción paulatina de las importaciones de grasas y aceites, hasta 1950, como puede verse en seguida:

1940-44	(media anual)	39,706 toneladas
1947		23,839 „
1948		11,385 „
1949		17,949 „
1950		12,021 „
1951		32,537 „

Las importaciones en promedio anual durante el quinquenio 1940-44, fueron superiores a las realizadas de 1947 a 1951, aunque en este último año alcanzan otra vez un nivel extraordinario debido a las fuertes compras de grasas animales que fué preciso realizar para compensar la disminución de la producción doméstica de estas grasas en dicho año.

La composición de las importaciones de grasas y aceites (incluídas las semillas oleaginosas por su equivalente en aceite) durante los mismos años, fué la siguiente:

Año	Animales Tons.	%	Vegetales Tons.	%
1947	14,146	59	9,693	41
1948	9,767	86	1,618	14
1949	14,856	83	3,093	17
1950	10,344	86	1,677	14
1951	23,570	72	8,967	28
Media:	14,536	74	5,010	26

El examen de las cifras anteriores permite apreciar que los productos animales constituían en promedio, el 74% del total de las importaciones de grasas y aceites. Entre ellos la manteca de cerdo y el sebo eran los principales. En cambio, los productos vegetales solamente representaron en

promedio el 26%. Se explica esa composición, porque tradicionalmente nuestro país ha sido incapaz de producir las cantidades de grasas animales que requiere el consumo humano e industrial; año tras año se ha tenido que importar manteca de cerdo para el consumo directo y sebo para uso de la industria jabonera.

En cambio, la importación dc productos vegetales, constituída principalmente por aceite de oliva, grasas comestibles y grasas hidrogenadas, es reducida y lo será más al cumplirse el programa tendiente a desarrollar el cultivo del olivo con miras a cubrir las necesidades nacionales de este aceite.

Visto el problema de las grasas y aceites diez años atrás, o proyectado otros tantos en el futuro, no hay duda que la tendencia general es a su progresiva solución. Sin embargo, pucden presentarse circunstancias excepcionalcs, como las de 1951, en que transitoriamente sean precisas mayores importaciones.

En 1951 la producción nacional de grasas y aceites alcanzó el nivel máximo en la historia del país, pues se estima se produjeron alrededor de 179 mil toneladas, es decir, un 17% más que el consumo aparente registrado durante el quinquenio 1945-49. Era de suponerse que una oferta mayor hasta por 26,287 toneladas traería como consecuencia un mejor abastecimiento del mercado a precios uniformes.

Tal mejora no se logró con el aumento de la producción, como lo revelan los precios. Por ejemplo, el precio de la manteca de cerdo en 1949 fué en promedio de $4.01 por kilogramo; en 1951, de $5.16; el de sebo, de $2.40 pasó a $3.15; el precio del aceite de ajonjolí fué en 1949 de $2.44 el kilo y en 1951 de $3.55; el aceite de coco de $3.16 pasó a $3.51 y cosa semejante sucedió con los demás productos grasos.

Además del sensible aumento de precios, ya de por sí problema importante, se resintió también una aguda e inexplicable escasez de grasas y aceites, no obstante que la producción nacional, como ya señalamos, alcanzaba un nivel record.

La situación descrita obligó al Gobierno Federal a suavizar un tanto los controles de importación y a permitir la entrada de manteca de cerdo, sebo, aceite de algodón y de coco en cantidades mayores.

Lo anterior explica por qué en 1951 los volúmenes importados de grasas y aceites alcanzaron nuevamente niveles ya olvidados. El hecho podría conducir, examinando sólo el caso particular de 1951, al error de pensar que las condiciones de la producción de las grasas y accites son poco satisfactorias, cuando en realidad siguen siendo propicias.

PRODUCTOS QUIMICOS

La industria mexicana de productos químicos ha experimentado un marcado crecimiento en los últimos cinco años, lo cual es altamente significativo si consideramos que esta industria juega un papel muy importante dentro del desarrollo industrial. La falta de suficiente información estadística, sin embargo, no permite precisar este crecimiento, por lo que supliremos esta deficiencia con algunos datos de producción y de comercio exterior.

En los últimos años, los productos químicos que mayor incremento tuvieron fueron los ácidos, álcalis y fertilizantes. De acuerdo con estimaciones realizadas por la Oficina de Investigaciones Industriales del Banco de México, S. A., la producción de ácido sulfúrico en 1950 fué superior a la de 1947 en 30%, pues mientras en el primero de estos años la producción ascendió a 43,374 toneladas, en 1947 fué de sólo 33,365. En forma similar la producción de álcalis —que en México incluye nueve productos de los cuales los principales son el bicarbonato y carbonato de sodio y sosa cáustica— aumentó de 34,114 toneladas en 1947 a 90,373 en 1949, y la de fertilizantes pasó de 44,940 en 1947 a 63,682 en 1950. La producción de artículos farmacéuticos, por otra parte, también experimentó notable crecimiento, sobre todo en la rama de productos medicinales.

Las industrias que más participaron en este incremento fueron: Guanos y Fertilizantes, S. A., por lo que toca a ácidos y fertilizantes; Sosa Texcoco en lo relativo a álcalis y buen número de laboratorios químicos-farmacéuticos, por lo que se refiere a productos medicinales.

El incremento de la producción se reflejó en el comercio exterior de tales productos, como podemos apreciar en el cuadro siguiente, que compara la exportación de productos químicos y farmacéuticos con la importación de todo el capítulo VI de la Tarifa que se refiere a productos de la industria química:

	Exportación	Importación
1946	$12.519,000	$195.569,000
1947	19.469,000	241.502,000
1948	15.076,000	241.476,000
1949	19.960,000	393.060,000
1950	30.303,000	532.476,000
1951	31.570,000	709.367,000

Las cifras transcritas indican que el valor de las exportaciones mexicanas en 1951 fué superior en 152 por ciento al de 1946 como resultado de la ampliación de los mercados de Centro y Sud-América. Por otra parte, el valor de las importaciones en 1951 superó en 263 por ciento al de 1946 a consecuencia de las mayores compras realizadas y a que se tuvieron que pagar precios más elevados. Los Estados Unidos de Norteamérica fueron los principales proveedores y en escala inferior se hicieron compras a Suiza, Argentina y otros países.

Los productos farmacéuticos y químicos que más se exportaron durante este período fueron: productos químicos no especificados para uso no industrial, óxidos de zinc y de arsénico, preparaciones inyectables, medicamentos preparados o dosificados, cápsulas, gránulos, obleas y pastillas con substancias medicinales. Los productos de importación estuvieron formados principalmente por colores derivados del alquitrán de hulla, sales de origen orgánico y orgánico-metálico, preparaciones insecticidas, mezclas y productos orgánico-metálicos para uso industrial, penicilina, estreptomicina, aureomicina, terramicina, gránulos, grajeas, pastillas, perlas, píldoras medicinales, drogas, especialidades farmacéuticas, sosa cáustica sólida y otros.

SISAL

La escasez de dólares, que ha llegado a afectar también a Portugal, ha obligado al Gobierno de este país a dictar, en el curso del mes de febrero, disposiciones en materia de control de cambios que tienen por objeto forzar las ventas hacia países del área del dólar y como consecuencia, restringir los embarques al Continente Europeo.

Uno de los primeros efectos de esta medida ha sido la desviación de las remesas de sisal que se cultiva en el Africa Oriental y Occidental Portuguesas, hacia los Estados Unidos, suspendiendo o reduciendo los envíos a sus clientes de Europa.

Estas desviaciones en la exportación del sisal portugués, pueden producir un dislocamiento en el mercado norteamericano de las fibras duras y, de hecho, ya se ha registrado una baja de tres y medio centavos de dólar por libra en el sisal. Esta fibra se utiliza en la manufactura de "baler twine", o sea hilo para atar, que desde la presente temporada empezará a competir en el vecino país del Norte con el sisal procedente del Brasil, de Haití y de Africa Oriental Inglesa, que se emplea principalmente para el mismo uso.

Por otra parte, el sisal portugués puedc también afectar al henequén mexicano, en el mercado de los EE. UU. del N., aunquc por el momento no ha producido todavía efecto alguno en los precios de nuestra fibra, debido sin duda a que los contratos entre los compradores habituales de Estados Unidos y "Henequeneros de Yucatán" fueron celebrados con anterioridad.

Por lo que respecta al Continente Europeo, la medida indicada del Gobierno Portugués, ocasionará una menor oferta para las necesidades de la industria cordelera de Francia, Inglaterra, Italia, etc., de la misma magnitud que alcancen las desviaciones hacia el mercado americano. Esto último podría producir una situación compensatoria dentro del Continente Europeo.