

Comisión Ejecutiva de la
Cámara Nacional de la Industria
de Transformación.

PRESIDENTE

Sr. Jorge M. Heyser.

PRIMER-VICEPRESIDENTE

Sr. Ing. Agustín Fouque

SEGUNDO-VICEPRESIDENTE

Sr. Antonio Arellano

PRIMER VOCAL

Sr. Armando Mothelet

SEGUNDO VOCAL

Sr. Antonio Guardiola

TERCER VOCAL

Sr. Ing. Ernesto Macías Sauza

ASESORES

Sr. General Joaquín de la Peña

Sr. Ing. José Crowley

ASESOR JURIDICO

Sr. Lic. Carlos Sánchez Mejorada Jr.

ASESOR EXTRAORDINARIO

Sr. José R. Colín

TESORERO

Sr. Francisco Salas Arroyo

SECRETARIO GENERAL

Sr. Lic. Héctor Barona.

JORNADAS INDUSTRIALES

Organo mensual de la CAMARA NACIO-
NAL DE LA INDUSTRIA DE TRANS-
FORMACION.

Plaza de la República 6, 40. piso.

México, D. F.

Registrado como artículo de 2a. clase en la
Administración General de Correos de
México, con fecha 25 de Junio de 1948

SUMARIO

Editoriales	1
La "Tarifa Invisible" Norteamericana	6
La Carta Economica de Quito	13
La Política Comercial y la Industriali- zación	23
Perspectiva Mensual	29
Convocatoria a la Octava Asamblea	40

Año I. Tomo I. No. 5 Nov. y Dic. de 1948

Director:

Lic. Jesús Reyes Heróles

EDITORIALES

I.- EL PROGRAMA ECONOMICO GUBERNAMENTAL.

El día 25 de Octubre el Presidente de la República tuvo un importante acuerdo colectivo con su Gabinete. A esta reunión asistieron no solamente los Secretarios de Estado, sino también los Jefes del Departamento Agrario y del Departamento Central, así como el Procurador General de la República. El parte oficial declaró escuetamente que el señor Presidente había citado a sus colaboradores para tratar conjuntamente la formulación del Presupuesto del Estado para el año entrante, escuchándose los puntos de vista de los titulares de las diversas Dependencias.

El día 30 de Octubre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, declaró que de acuerdo con la reunión colectiva del Gabinete, la política económica del Gobierno tendería a lograr la estabilidad financiera como requisito indispensable para equilibrar la balanza de pa-

gos, garantizar el valor de la moneda y cumplir oportunamente los compromisos exteriores de la nación.

Las declaraciones de la Secretaría de Hacienda se concretan en los puntos siguientes:

- I.- Ajustar los gastos al nivel de los ingresos reales.
- II.- Revisar los sistemas impositivos, para hacer más fácil el pago y para evitar la evasión.
- III.- Un presupuesto rígido y equilibrado para 1949.
- IV.- Creación de nuevos organismos en la Secretaría de Hacienda, para realizar la tarea de control y de vigilancia que demanda el programa trazado.
- V.- Supervisión constante del volumen del crédito.
- VI.- Adiciones de capital a los Bancos Nacionales, con excedentes del presupuesto federal.
- VII.- Supervisión estricta

de las ventas de valores públicos que hagan los Bancos Nacionales que las emitan.

VIII.- Fijación, a la mayor

II.- PLAN DE REHABILITACION FERROCARRILERA.

El 13 de noviembre del corriente año el Gobierno de la República adoptó una de las resoluciones que más trascendencia reviste para la economía del país y para el desarrollo progresivo del mismo, al elaborar un plan total de reestructuración ferrocarrilera. Es un hecho público la situación desventajosa en que viene operando el sistema de los Ferrocarriles Nacionales de México, situación constantemente agravada e imposible de resolver con simples remiendos o paliativos. Las repercusiones que el funcionamiento deficiente del sistema ferroviario tiene en la economía del país, son obvias. En lo que a la industria nacional se refiere estas repercusiones se manifiestan en irregular abastecimiento de materias primas, deficiente distribución de manufacturas, retardo y lentitud en la realización de exportaciones, inoportunidad en la consecución de materias primas importadas, todo lo cual, se traduce en un recargo de costos que en lo que se refiere a industrias nacionales de exportación dificulta su concurrencia sobre bases com-

brevedad posible, de la nueva paridad del peso, en consulta con el Fondo monetario internacional.

petitivas con respecto a industrias similares de otros países, en mercados extranjeros, y en lo que se refiere a industrias dedicadas primordialmente a satisfacer demandas domésticas, esta elevación de costos proveeniente del deficiente funcionamiento del sistema ferrocarrilero, se traduce en un encarecimiento que frena demandas e impide la realización del principio de producciones máximas a costos mínimos dentro de las condiciones económicas generales del país.

Y consecuencias análogamente perjudiciales para el país se engendran en todos los aspectos de la vida nacional. Frente a esta situación resultaba evidente que el Gobierno de la República tenía necesariamente que abordar el problema frontalmente, enfrentándose a todas las facetas del mismo. La técnica de los remiendos resulta inútil ante un problema de esta envergadura.

A ello obedece que el Plan de Rehabilitación Ferrocarrilera elaborado por el Gobierno de la República comprenda los siguientes aspectos:

1) Los ingresos de los ferrocarriles para lo cual establece:

a) Que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a partir de 1949 suministre a los Ferrocarriles Nacionales la cantidad correspondiente al impuesto del 10% de los ingresos brutos de los mismos Ferrocarriles;

b) Que el Gobierno Federal provea a los Ferrocarriles Nacionales de México de las cantidades necesarias para que éstos cubran su pasivo flotante al 31 de Diciembre de 1948, estimado en 65 millones de pesos;

c) Obtención de los créditos necesarios para lograr la modernización ferroviaria, su ampliación y renovación de sus talleres;

d) Que la Secretaría de Comunicaciones tome los pasos pertinentes para nivelar las tarifas de los Ferrocarriles Nacionales de México.

2) La modificación de las condiciones de operación del sistema, para lo cual el Gerente de los Ferrocarriles Nacionales de México planteó ante la Junta Federal de Conciliación un conflicto de orden económico, solicitando la modificación de las cláusulas del contra-

to colectivo de trabajo y los convenios y normas que rigen las relaciones de la empresa con sus trabajadores;

3) La reestructuración del funcionamiento del sistema para lo cual se dictó la Ley Orgánica de los Ferrocarriles Nacionales de México.

Oportunamente el Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación dió su opinión a la prensa sobre el Plan de Rehabilitación de los Ferrocarriles que reproducimos íntegramente a continuación.

Considero -dijo el señor Jorge M. Heyser- que el Plan de rehabilitación de los Ferrocarriles Nacionales, elaborado por el señor Presidente de la República, viene a satisfacer una urgente necesidad del país. En el Primer Congreso Nacional de la Industria de Transformación, los industriales abordamos el problema con plena objetividad y llegamos a la conclusión de que se imponía toda una reestructuración del sistema ferroviario, que lo hiciera operar sobre bases de costeabilidad y que permitiera incluso su ampliación racional y constante modernización.

Abordar el problema en todas sus facetas, esto es, tanto desde el ángulo de proporcionar a los Ferrocarriles Nacionales mayores disponibilidades de recursos a través de una prudente re-

visión de las tarifas y de su régimen fiscal, como desde la perspectiva de implantar en el sistema un régimen de estricta economía de acuerdo con la necesidad técnica de trabajador por kilómetro de vía, nos parece un método acertado de enfrentarse al problema y revela el propósito de abordarlo en forma definitiva.

Sobre la trascendencia añadió el Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación que la rehabilitación ferroviaria tiene en la economía general del país y en los planes de desarrollo industrial, ésta salta a la vista. Una operación eficiente de nues-

tros ferrocarriles será un factor favorable a una política de obtener costos industriales mínimos, mediante el abastecimiento oportuno de materias primas a las factorías nacionales y contribuirá, a no dudarlo, a combatir eficazmente la carestía a través del abastecimiento regular de los mercados, tanto de manufacturas como de productos naturales.

El desarrollo económico orgánico del país, demanda urgentemente la rehabilitación de nuestro sistema ferroviario como un indispensable requisito previo para la vertebración consecuente de nuestros métodos de abastecimiento y distribución.

III.- ANTE PROYECTO A LAS REFORMAS DE LA LEY FEDERAL DEL IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público citó a los representantes de los sectores productivos del país para que en un término de 10 días hicieran sus observaciones al ante proyecto de Reformas a la Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

La Cámara Nacional de la Industria de Transformación partiendo de la base de que es necesario a la luz de la experiencia obtenida en la aplicación de la Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles vigente, modificarla, envió oportunamente una serie de observaciones generales y de apreciaciones

concretas sobre el articulado del ante proyecto de reformas.

Las observaciones de tipo general de nuestra Institución están dirigidas a conseguir la conciliación entre los objetivos de percepción del fisco con la política de costos de los industriales, de manera que los impuestos en ningún caso rebasen los límites de absorción de los costos de la industria nacional.

Nuestras observaciones también persiguen el propósito de evitar que la nueva política fiscal incida sobre la vida nacional auspiciando encarecimientos en perjuicio

del país en general.

Las apreciaciones concretas de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación sobre el articulado del ante proyecto en cuestión persiguieron una reducción clara y precisa tendiente a desterrar el vicioso sistema de consultas a la Secretaría de Hacienda, pues estamos convencidos que este sistema origina interpretaciones que por eventuales pecan de estrechas o de excesivamente amplias y consiguientemente quebrantan la certidumbre jurídica que debe privar en las relaciones causante-fis-

co.

Otras de las observaciones fueron de mera técnica jurídica y están encaminadas a suprimir la existencia de coyunturas que permitiendo interpretaciones forzadas del particular o de la administración produzcan una perjudicial inestabilidad en esta materia.

Consideramos de todas maneras que es un principio halagador el hecho de que la Secretaría de Hacienda haya consultado aún cuando sea con la premura antes señalada, la opinión de los sectores productivos.

LA TARIFA INVISIBLE NORTEAMERICANA

Publicamos en este número un artículo del representante del Evening Standar, en New York, en que se dá a conocer al público inglés la "tarifa invisible" de los Estados Unidos; esto es, las protecciones disimuladas a producciones norteamericanas, hechas mediante disposiciones sanitarias, de marcas de origen, etc. El artículo que transcribimos es altamente ilustrativo sobre táctica comercial proteccionista y descubre gráficamente el significado del "arancel invisible" norteamericano.

Al mismo tiempo que los norteamericanos se consideran generalmente como los campeones desinteresados que luchan por el libre comercio mundial, y piden, como primer paso, la abolición del sistema Preferencial del Imperio Británico, mantienen una de las más altas barreras arancelarias del mundo.

Además, tienen funcionando una intrincada red de "Tarifas Invisibles", a las cuales no se da el nombre de tarifas, pero que actúan exactamente como tales.

Existen dos métodos por cuyo medio los aislacionistas comerciales que todavía esgrimen el poder aquí, -con frecuencia en oposición directa a la política del Departamento de Estado y los deseos de la Casa Blanca-

buscan la manera de impedir la entrada de los productos extranjeros que no desean, sin necesidad de recurrir al Congreso para la promulgación de una tarifa formal. Estos métodos son:

1o.- Persuadir al Departamento de Agricultura de la necesidad de imponer regulaciones contra la importación de productos agrícolas, sobre la base de que los productos indeseados no son limpios o sanos, de acuerdo con standards norteamericanos, en virtud de alguna epidemia o peste en el país de origen.

2o.- Por medio de interpretaciones arbitrarias, caprichosas y a veces aparentemente punitivas-

JORNADAS INDUSTRIALES

7

por parte de los empleados aduanales de Estados Unidos, de reglamentos arancelarios y regulaciones que cierran los mercados norteamericanos a la competencia extranjera.

Prohibición limitada:

De acuerdo con las Leyes Arancelarias Estados Unidos tiene la facultad de excluir todo el ganado y cerdos procedentes de los países donde se haya declarado la existencia de fiebre aftosa y morriña.

La autoridad que determina es la Secretaría de Agricultura. La interpretación que se ha dado a esta disposición ha tenido como objeto eliminar casi toda la competencia extranjera con el ganadero norteamericano.

Algunos de los países de los cuales está totalmente prohibida la importación de ganado y de cerdos, son los siguientes: Albania, Arabia, Argentina, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Ceylán, Chile, Corea, Checoslovaquia, Dinamarca, Ecuador, Los Estados Federales Malayos, Finlandia, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Grecia, Hungría, India, Indo China, Persia, Irak, Italia, Holanda, Palestina, Paraguay, Perú, Las Islas Filipinas, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, España, Establecimientos del Estrecho, Suiza, Suecia, Siria, Siam, Turquía, Uruguay,

Yugoeslavia, y todos los países del Continente Africano, con excepción de "La Unión Sud-Africana". Enmiendas recientes agregan a la lista, Noruega, Irlanda y México.

Toda la importación restringida.-

De acuerdo con la forma actual de esta legislación, están restringidas las importaciones de ganado procedente de todos los países de América del Sur, con excepción de Venezuela, Colombia y las Guayanas (Inglesa, Francesa y Portuguesa estos países normalmente no exportan ganado).

El resultado es permitir que el ganadero norteamericano venda en un mercado vacío, sin preocuparse por la competencia.

Estados Unidos es un formidable productor de frutas. Pero el ama de casa norteamericana cuenta con una selección más baja en cuanto a hortalizas, en comparación con la que obtiene el ama de casa inglesa en tiempos normales.

En California y en Florida hay naranjas, pero no naranjas de Java o brasileñas. Hay manzanas de Oregón, deliciosas a la vista pero virtualmente desabridas, pero no las deliciosas manzanas de los huertos ingleses.

Sin utilizarse una tarifa formal, toda la competencia extranjera está suprimida sin piedad. Esto tiene por objeto sencillamente pro-

teger al agricultor norteamericano (que también es un elector) contra los insectos fruteros del exterior y de las epidemias y plagas extranjeras.

Para el caso, Portugal técnicamente puede exportar al mercado norteamericano los siguientes productos agrícolas: limones, plátanos, piñas, cebollas, puerro, garbanzo y cipallino (un bulbo muy usado en la cocina italiana norteamericana para sopas).

Pero esto es menos liberal de lo que parece, ya que en Portugal se cosecha una cantidad tan pequeña de limones que no se destinan normalmente a la exportación y las piñas no se cultivan por completo. La importación de frutas que pueden competir con los productos norteamericanos, como naranjas y frutas de semilla como ciruelas y uvas, está completamente prohibida por el pretendido peligro de que lleven consigo la Mosca del Mediterráneo.

Se ha reglamentado que podrán ser admitidas si se les transporta en barcos especialmente refrigerados. Pero las autoridades saben que Portugal no tiene tales barcos.

Pájaros y Abejas.-

El Departamento de Aduanas de Estados Unidos en Washington tiene incluidos en una larga lista los productos restringidos y virtualmente

prohibidos que no aparecen en los aranceles formales.

Muchos productos se incluyen atendiendo a regulaciones sanitarias de las cuales hemos dado un ejemplo. Otros, de acuerdo con reglamentos del Departamento de Comercio o de la Tesorería.

Presentamos a continuación una lista parcial de productos alimenticios y otros productos que caen dentro de una, dos, o tres prohibiciones u obstrucciones, siempre y cuando lo decida el Gobierno.

Leche, crema y productos lácteos; carne y productos de carne; insecticidas, sustancias cáusticas; plantas y sus productos; semillas agrícolas y de vegetales; virus y toxinas; alimentos para el ganado; pájaros silvestres; animales domésticos y productos animales; plumas y huevos de pájaros silvestres; ballenas y sus productos; abejas; té (a no ser de acuerdo con rígidos standards) narcóticos y drogas.

Sin embargo, con todo y la rigidez de los reglamentos del Departamento de Agricultura para impedir la entrada a los productos de competencia, los empleados aduanales causan un daño mucho mayor.

Obstinada Obstrucción.-

Canadá, que desde hace mucho tiempo lucha por la liberación del sistema aduanal norteamericano debido a su posición especial de ve-

ciudad, ha calculado que su comercio pierde anualmente billones debido a la caprichosa y obstinada obstrucción por parte de los empleados aduanales de Estados Unidos.

Los principales motivos de queja caen en uno y otro de los títulos siguientes:

- 1.- Una clasificación especial y arbitraria de los productos;
- 2.- Las valuaciones impuestas por valuadores aduanales con propósitos arancelarios;
- 3.- Demoras legales, que algunas veces resultan interminables;
- 4.- La dificultad de obtener un reglamento definitivo que no se abandone después de efectuar procedimientos legales costosos, seguido de un reclamo de miles de libras más por concepto de impuestos;
- 5.- Marcas de origen;
- 6.- Gravesas, formalidades y multas;
- 7.- La espinosa cuestión de "disposiciones sanitarias".

En un artículo reciente publicado por el "Saturday Evening Post" se llama la atención del pueblo norteamericano sobre algunos aspectos de la situación, y en él se hace referencia a la Corte Aduanal de Estados Unidos como "Alicia en la Corte de las Maravillas".

En una parte del artículo se lee:

"Las muchas preguntas y respuestas aparentemente tergiversadas acerca de nuestras leyes arancelarias y aduanales, son creaciones extrañas y pavorosas.

En forma espasmódica el Congreso crea nuevas leyes arancelarias concebidas en una junta babilónica de politicastro ante la presión de ciertos grupos, a favor de intereses especiales y de arreglos subterráneos. Muchas disposiciones de las leyes arancelarias tienen menos que ver con la lógica y con la economía constructiva que con una especie de competencia en la que se trata de ver "quien tira con más firmeza de la oreja de un diputado".

Probablemente no existe ningún otro cuerpo de leyes tan plagado de inconvenientes, omisiones y contradicciones".

El señor Kenneth R. Wilson del "Financial Post", Toronto, una notable autoridad en la materia, escribió:

"Se puede demostrar que Estados Unidos, el país más escandaloso en sus manifestaciones en favor de la abolición de las barreras comerciales en post-guerra, es por todos conceptos, el mayor agresor cuando pone en movimiento la maquinaria aduanal como una barrera contra los productos de otros países.

En realidad son tan agresivos que, a menos que se haga algo al respecto, no tiene caso hablar de otra reducción de 50 por ciento en

las tasas de impuestos aduanales de Estados Unidos. ¿Qué utilidad puede tener el empleo de tarifas más bajas si los reglamentos de administración aduanal actúan impidiendo la entrada de productos?."

Llantas como rayón.-

Por ejemplo, un funcionario aduanal canadiense me contaba que las llantas para vehículos de motor (cuya entrada debe ser libre de acuerdo con la ley norteamericana, sujeta a un impuesto de 10 por ciento) no han sido clasificadas como llantas por un empleado aduanal sino como una remesa de seda artificial.

Su sorprendente clasificación se basó en el hecho de que una pequeña cantidad de seda artificial se utilizó para las cuerdas y armazón de la llanta. La tasa de impuestos sobre seda artificial era tan alta que los fabricantes norteamericanos quedaban a salvo de la competencia.

Hay algo divertido en esa interpretación, aunque los fabricantes a quienes les gustaría efectuar algún negocio aquí no le encuentran el chiste.

Las llantas se clasificaron en forma solemne como "productos fabricados total o parcialmente de carbón negro o grafito", sujetas, por lo tanto, a un impuesto más alto del que habrían pagado

como llantas para vehículos de motor. Las llantas destinadas a trabajo pesado se clasificaron como "productos fabricados de rayón".

"Congélela".-

En algunas ocasiones un abogado lo suficiente astuto ha tomado la medida a los obstinados empleados aduanales.

Se dió el caso de un norteamericano que descubrió un manantial de agua mineral en Canadá e intentó embotellarla y venderla después en Estados Unidos. Para consiliación suya se encontró con que hay en Estados Unidos un impuesto de 9 centavos por galón de agua importada.

Consultó entonces a un abogado especialista en cuestiones aduanales, quien después de examinar el reglamento durante pocos minutos, empezó de pronto a reír y le dijo: "congélela". Había descubierto que el hielo puede introducirse libre de impuestos en Estados Unidos.

Uno de los raros casos en que un empleado aduanal se ha mostrado dispuesto a cooperar, es aquel que se refiere a un deportista norteamericano que se ahogó durante una excursión de pesca en Canadá. Su cadáver fué enviado a su Patria para recibir sepultura siendo detenido en la frontera mientras el empleado aduanal determinaba si podría entrar libre de impuestos.

Finalmente, decidió que el cuerpo "era un producto norteamericano cuyo valor no había aumentado, ni había mejorado en condición en Canadá". El ataúd también entró libre de impuestos, especificándose que era "el tipo usual de empaque para tal clase de mercancías".

Esos flecos.-

El caso de las alfombras importadas es clásico norteamericano, digno de utilizarse en comedias teatrales.

Técnicamente las alfombras importadas pagan un impuesto de 45 por ciento. Pero si el fabricante comete el error de agregar el más pequeño fleco a su alfombra, se encuentra con que ya no está importando tapetes sino "un producto fabricado total o parcialmente de flecos". el impuesto correspondiente es de 135 por ciento.

Se han elevado una verdadera serie de quejas contra las regulaciones burocráticas.

El ejemplo clásico aquí es el de un comerciante canadiense que fabricó paracaídas durante la guerra. En un momento de amistosa buena voluntad, envió un cargamento de cuerdas y cabos, material de desperdicio, consignado a los boys scouts de Estados Unidos.

Era necesario dar algún valor material para fines aduanales, de suerte entró con un valor declarado de 5

dólares, sin embargo, el valuator aduanal tenía sus propias ideas. En forma arbitraria valuó el embarque en 475 dólares e impuso un gravamen de 750 dólares.

El caso fué a la Corte y la decisión se retuvo allí. Pasaron seis años antes de que se resolviera el asunto y para entonces la mayor parte de los boys scouts eran ya hombres hechos y derechos.

Los hombres de negocios se quejan de los métodos aplicados en Estados Unidos para llevar a efecto las regulaciones acerca de "marcas de origen".

Citan el caso de un embarque de dados. Sobre las cajas en que estaban empacados venía grabado el nombre del país de origen. Pero el empleado aduanal insistió en que cada uno de los dados debería traer la misma marca.

Cuando se le indicó que tal cosa afectaría la venta de los dados y aún podía afectar su equilibrio, se mostró inexorable.

Leche? Ciertamente no.-

Otro empleado aduanal rechazó un embarque de latas procedentes de Canadá, debido a que una sola de las latas, en un embarque de varios millones, no llevaba escrito "Hecho en Canadá".

A millones de personas que viven en ciudades de Estados Unidos cerca de la frontera les gustaría com-

prar leche canadiense, pero el Departamento de Agricultura y el Estado de Nueva York reglamentan que la leche y crema no puede venderse en Estados Unidos, a no ser que se produzca en establos sujetos a la inspección de inspectores norteamericanos.

Canadá tiene su propio sistema de inspección. Los norteamericanos se niegan a reconocerlo.

Canadá ofreció permitir a los inspectores norteamericanos el ejercicio de su función de vigilancia allí. Los norteamericanos no mandan inspectores.

Por lo tanto, los granjeros canadienses están imposibilitados a vender su leche o crema en Estados Unidos.

Tomaremos ahora el célebre caso Picairn, relativo a la importación de porcelana inglesa.

Un valuador aduanal norteamericano estableció que para fines arancelarios, debe agregarse al valor declarado, el monto del impuesto inglés de 100 por ciento sobre la porcelana que se desee importar.

Antes de que el caso se resolviera en las Cortes pasaron cuatro años. Finalmente, hace sólo algunas semanas se decidió en favor de los importadores ingleses

reglamentación de inmensa importancia para la Gran Bretaña y cientos de diferentes industrias.

No obstante, el reglamento Picairn no ha impedido que los empleados aduanales norteamericanos en la frontera canadiense, agreguen al valor declarado los impuestos canadienses, los impuestos de venta locales que se habrían pagado si los productos se hubieran ofrecido en venta en tiendas de Canadá.

Hechos y no palabras.-

En Ginebra se ha iniciado la batalla, poco mencionada pero vital, contra la "mano muerta" de la tarifa invisible norteamericana. Millones de empleados están en peligro, quizás cientos de millones esparcidos a través del mundo.

Se están desarrollando toda clase de esfuerzos para que Estados Unidos convierta en hechos sus palabras grandilocuentes acerca de "derumbar las barreras que obstaculizan el comercio", y den alguna señal de que comprenden que el comercio exterior es una calle de doble vía a lo largo de la cual se mueven las importaciones y las exportaciones.

Fuente: Evening Standar.

Frederick Cook.

Traducción: de Raúl García C.

neral y el Secretario General Adjunto;

- b) Aprobar el proyecto de presupuesto anual que debe presentar el Secretario General;
- c) Reemplazar, con el voto de la mayoría de sus miembros, tanto al Secretario General como al Secretario General adjunto, cuando así lo exija el buen funcionamiento de la Organización;
- d) Servir de órgano de comunicación entre la organización y los Gobiernos;
- e) Preparar la documentación que ha de ser sometida, llegado el caso, a la Organización Internacional de Comercio establecida en la Carta de La Habana;
- f) Señalar el trabajo de las distintas Comisiones Especializadas;
- g) Despachar, con preferencia, a solicitud de los Gobiernos interesados, los asuntos relativos al intercambio comercial en cuya inmediata solución tengan interés tales Gobiernos;
- h) Preparar y someter a los Gobiernos los proyectos de resolución encaminados al establecimiento de la Unión Económica y Aduanera;
- i) Recomendar las medidas que tiendan a armonizar, con terceros Estados, la política comercial de los Estados Asociados;
- j) Fomentar la creación y el funcionamiento de los

institutos de investigaciones científicas y técnicas; y

- k) Las demás que le señale la Conferencia y las que no estuvieren atribuidas a otro organismo.

Artículo 5.- Las Comisiones Especializadas estarán formadas por el personal técnico y administrativo que el Consejo determine. Los Gobiernos podrán hacerse representar en ellas, en la oportunidad que juzguen conveniente.

Los miembros del Consejo General pueden formar parte de las Comisiones Especializadas.

Las Comisiones Especializadas, que funcionarán de acuerdo con un reglamento aprobado por el Consejo General, propondrán al mismo las soluciones de los problemas confiados a su estudio.

Artículo 6.- Las Comisiones Especializadas serán las siguientes:

- De Asuntos Aduaneros;
- De Producción;
- De Asuntos Comerciales y Comunicaciones; y
- De asuntos financieros.

El Consejo General podrá crear nuevas comisiones o reducir el número de las existentes cuando a su juicio las circunstancias lo requieran, y crear también subcomisiones eventuales que funcionarán en el lugar sede del Consejo o fuera de él.

Artículo 7.- La Comisión de Asuntos Aduaneros estudiará las medidas que convenga

adoptar para la realización y el funcionamiento de la Unión Aduanera -como unificación de aranceles, derechos y tasas, coordinación de disposiciones legislativas y reglamentarias y adaptación de las mismas a las disposiciones del presente Convenio- y propondrá al Consejo General las soluciones a las divergencias que pudieran presentarse.

Se dedicará con preferencia al estudio de una estructura arancelaria común; preparará formas comunes para las facturas consulares, y considerará, para su aplicación, un sistema uniforme de tasas consulares de acuerdo con la Carta de La Habana.

Artículo 8.- La Comisión de Producción estudiará todos los problemas relacionados con la coordinación y robustecimiento de las fuerzas productoras de los Estados asociados, con el objeto de incrementar su rendimiento agrícola, pecuario, minero e industrial. Estudiará asimismo todo lo relacionado con las primas o subvenciones a la producción; con la formación de consorcios de productores o corporaciones de producción a base de capitales mixtos, para la implantación de nuevas industrias o ampliación de las ya existentes, y para la explotación conjunta de materias primas que interesen a los Estados asociados; y en general, con todo lo relativo al común desarrollo económico, recomendando las medidas que conven-

ga adoptar con el propósito de obtener precios justos para sus artículos exportables, dentro del principio de que debe existir la necesaria equidad entre los precios de los productos primarios y los de las manufacturas. Es entendido que no se interferirá ni afectará en ningún caso la iniciativa privada.

Artículo 9.- La Comisión de Asuntos Comerciales y de Comunicaciones estudiará todo lo relacionado con el comercio de los Estados Asociados, en el aspecto de sus reciprocas relaciones, para proponer las medidas conducentes y su incremento y a la unificación de la legislación y de las prácticas comerciales reciprocas. Y en el aspecto externo, para fomentar el desarrollo del comercio con las demás naciones, señalando las orientaciones generales de una política comercial común, y procediendo al estudio de los Tratados de Comercio, con el fin de coordinar, en lo posible, los intereses de los Estados asociados.

En lo referente a comunicaciones, estudiará todas las medidas tendientes a intensificar los medios de comunicación y transporte entre los Estados asociados, señalando las obras de interés común, como carreteras, ferrocarriles, aerovías y oleoductos, y los medios de financiar su ejecución, arbitrando las medidas más eficaces para facilitar y abaratar los transportes, uni-

ficando, si fuere el caso, los sistemas respectivos, con miras a una futura vinculación de los mismos. Conocerá asimismo, de todo lo relacionado con la coordinación efectiva de los servicios públicos de correos, telégrafos y radiotelefonía y con el estudio de las disposiciones conducentes a hacer efectiva la libertad de tránsito.

Artículo 10.- La Comisión de Asuntos Financieros estudiará todo lo relacionado con el crédito y la coordinación de los sistemas bancarios; con la creación y funcionamiento de los institutos de esta índole y de reaseguros grancolombianos; con el movimiento de capitales y valores, tipos de cambio y cotización de monedas, y con la posibilidad de coordinar los sistemas fiscales y tributarios.

Artículo 11.- Las resoluciones del Consejo General serán sometidas a los Gobiernos para su consideración, y sólo obligarán a los Gobiernos que las hayan aceptado.

Dentro del plazo de noventa días de haber sido comunicada a los Gobiernos una resolución del Consejo, puede cualquiera de ellos pedir que sea reformada o revocada, presentando por escrito las razones respectivas. En este caso el Consejo someterá a nuevo estudio el asunto de que se trate y la resolución definitiva será adoptada por el mismo dentro del plazo de sesenta días. Esta resolución

podrá ser ejecutada por los Estados que la aprueben.

Si dentro del plazo de noventa días, un Estado no aprobare una medida propuesta por el Consejo, ni solicitare nuevo estudio de ella los demás Estados asociados podrán ponerla en ejecución en lo que a los mismos concierna.

En todo caso, el Gobierno que no aprobare una resolución del Consejo, podrá en cualquier tiempo adoptarla.

Artículo 12.- Habrá un Secretario General de la Organización elegido por el Consejo General para un período de cinco años, Secretario que no podrá ser reelegido ni reemplazado por otro de la misma nacionalidad. En caso de que ocurra una vacante absoluta en el cargo de Secretario General, el Consejo elegirá dentro de los noventa días siguientes la persona que habrá de reemplazarlo hasta el término del período. Este sustituto podrá ser reelegido si la vacante ocurriere durante el último año del período. El Secretario General es el más alto funcionario administrativo de la Organización.

Artículo 13.- El Secretario General tiene la representación legal de la organización.

Artículo 14.- El Secretario General participa, con voz pero sin voto, en las deliberaciones de la Conferencia, en las del Consejo General y en las de las Comisiones Especializadas y Sub-

comisiones.

Artículo 15.- Son atribuciones y deberes del Secretario General:

- a) Dirigir y coordinar conforme a normas señaladas por el Consejo los trabajos de las Comisiones Especializadas;
- b) Promover, con la anuencia del Consejo General, las relaciones económicas entre los Estados miembros de la Organización;
- c) Nombrar y remover, de acuerdo con el Consejo General, el personal administrativo del mismo, el de la Secretaría General y el de las Comisiones especializadas, así como dotarlos de los elementos que estos organismos requieran para el cumplimiento de sus funciones;
- d) Crear, también de acuerdo con el Consejo General, las dependencias administrativas necesarias para la buena marcha de la Organización;
- e) Determinar, con la aprobación del Consejo General, los funcionarios y empleados de la organización; reglamentar sus atribuciones y deberes, y fijar sus emolumentos;
- f) Elaborar y presentar al Consejo General el proyecto de presupuesto anual de la organización;
- g) Poner, dentro de sus posibilidades, a la disposición del gobierno del

país en donde se celebre la Conferencia la ayuda técnica y el personal que dicho Gobierno solicite;

- h) Custodiar los documentos y archivos de la Organización, de las Conferencias del Consejo General y de las Comisiones Especializadas;
- i) Servir de depositario de los instrumentos de ratificación de los Convenios referentes a la Organización;
- j) Presentar, a cada Conferencia, por conducto del Consejo General, un informe sobre las labores realizadas por la Organización desde la Conferencia anterior y sobre la ejecución del presupuesto en el mismo período;
- k) Cumplir las demás funciones que le encomienden la Conferencia y el Consejo General.

Artículo 16.- La consideración primordial que se tendrá en cuenta al nombrar al personal de la Secretaría y al determinar las condiciones del servicio es la necesidad de asegurar el más alto grado de eficiencia, competencia e integridad.

Artículo 17.- Habrá un Secretario General Adjunto elegido por el Consejo para un término de cinco años, el cual puede ser reelegido. En caso de que ocurra una vacante absoluta en el cargo de Secretario General Adjunto,

el Consejo elegirá el sustituto dentro de los noventa días siguientes, para que ejerza sus funciones durante el resto del respectivo período.

Artículo 18.- Son atribuciones y deberes del Secretario General Adjunto:

- a) Actuar como Secretario del Consejo;
- b) Desempeñar las funciones del Secretario General durante ausencia temporal o impedimento de éste durante los noventa días de vacancia previstas en el artículo 12; y
- c) Servir de consultor al Secretario General con facultad para actuar como delegado suyo en todo aquello que éste le encomiende.

Artículo 19.- En el cumplimiento de sus deberes, el Secretario General, el Secretario Adjunto y el personal de la Secretaría no solicitarán ni recibirán instrucciones de ningún Gobierno ni de ninguna autoridad ajena a la Organización, y se abstendrán de actuar en forma alguna que sea incompatible con su condición de funcionarios internacionales responsables únicamente ante la Organización.

Cada uno de los Estados asociados en la Unión Económica y Aduanera Grancolombiana se compromete a respetar el carácter exclusivamente internacional de las funciones del Secretario General, del Secretario General Adjunto

to y del personal de la Secretaría.

Hasta que se suscriba un acuerdo al respecto, corresponde a cada Estado determinar los privilegios e inmunidades que estime conveniente conceder a los funcionarios y al personal de la Secretaría General.

Artículo 20.- Los cargos en el Consejo General, el de Secretario General y el de Secretario General Adjunto serán incompatibles con el ejercicio simultáneo de cualquier función o cargo público en los respectivos Estados.

Artículo 21.- La Organización Económica Grancolombiana gozará en el territorio de cada uno de los Estados asociados de la capacidad jurídica, privilegios e inmunidades que sean necesarios para el ejercicio de sus funciones y la realización de sus propósitos.

Artículo 22.- Los representantes de los Gobiernos en el Consejo General, los representantes en las Comisiones Especializadas, así como el Secretario General y el Secretario General Adjunto, gozaran de los privilegios e inmunidades necesarios para desempeñar con independencia sus funciones.

Artículo 23.- Los archivos de la Secretaría General sólo estarán a disposición de los Gobiernos de los Estados asociados y de los altos funcionarios de la Organización.

Artículo 24.- Los gastos que demande la Organización,

tales como funcionamiento de las Conferencias, del Consejo, de la Secretaría General y de las Comisiones y Sub-Comisiones, serán sufragados por los Gobiernos asociados tomando en cuenta la capacidad de pago de los Estados y aplicando los principios admitidos en las Naciones Unidas.

Los porcentajes respectivos, que serán fijados por la Conferencia, podrán ser revisados, periódicamente, de común acuerdo, por los Gobiernos asociados.

Artículo 25.- Durante la vigencia del presente convenio y mientras se perfecciona el sistema de integración económica prevista en el Pacto, los Estados asociados convienen en concederse en su intercambio comercial la cláusula de nación más favorecida.

Artículo 26.- En caso de que cualquiera de las Altas Partes Contratantes se viera obligada a regular la importación de productos o mercaderías en la colocación de los cuales tengan interés las otras partes ya sea por medio de licencias o cuotas de importación o por medio de otras limitaciones de análoga naturaleza, el país que adopte tales medidas concederá a los productos de los otros un tratamiento equitativo y el más favorable posible, teniendo en cuenta las cifras de intercambio comercial entre los países interesados para el o los productos afec-

tados en un período representativo anterior y el incremento de ese intercambio a que aspira el presente Convenio.

Artículo 27.- Cada una de las Altas Partes Contratantes se obliga a atender, preferentemente, las necesidades de las otras con sus saldos exportables, en las condiciones y precios que rijan en el mercado internacional.

Artículo 28.- Los Gobiernos Contratantes se comprometen a gestionar, conjuntamente, si fuera necesario, la aceptación por parte de terceros Estados del sistema establecido en las disposiciones del presente Convenio, y a sostener éste ante los organismos internacionales competentes.

Artículo 29.- En atención a los vínculos especiales que unen entre sí a los Estados Hispanoamericanos, por su comunidad de origen y cultura, los Estados contratantes acuerdan que el presente Convenio quede abierto a la adhesión de dichos Estados. Cuando alguno de dichos Estados manifestare el deseo de adherirse, los Gobiernos de los Estados contratantes, se consultarán a efecto de adoptar, previo dictamen del Consejo General tomado de común acuerdo, la resolución que corresponda, y siempre que el peticionario se encuentre en similar etapa de desarrollo económico en relación con los Estados Asoc-

ciados. Los Gobiernos determinarán, de común acuerdo, la manera como deba procederse.

Asimismo acuerdan que podrá admitirse la adhesión de los demás Estados Americanos que se encuentren, o lleguen a encontrarse, en análogas condiciones.

Artículo 30.- Los Estados Asociados, fundados en los principios que informan esta Carta, mantienen la libertad de celebrar con terceros Estados convenios comerciales que no contravengan o hagan nugatorias las disposiciones del presente.

Artículo 31.- Este Convenio se denominará "Carta de Quito".

Artículo 32.- El presente Convenio será ratificado conforme a las disposiciones constitucionales de los Estados contratantes y entrará en vigor para los que lo ratifiquen, tan pronto como dos de ellos hayan intercambiado las respectivas ratificaciones. El instrumento original será depositado en la Cancillería del Ecuador, la cual enviará copias certificadas a los Gobiernos de Colombia, Panamá y Venezuela. Los instrumentos de ratificación serán, asimismo depositados en la Cancillería Ecuatoriana, y ésta notificará dicho depósito a los Gobiernos signatarios. Tal notificación se considerará como canje de ratificaciones.

Una vez constituida la Secretaría General, la Cancillería Ecuatoriana le remi-

tirá los instrumentos de ratificación para que sean conservados por la misma.

Artículo 33.- Este Convenio podrá ser denunciado por cualquiera de los Estados Miembros, mediante comunicación escrita dirigida al Consejo, el cual comunicará en cada caso a los demás las notificaciones de denuncia que reciba. Transcurrido un año a partir de la fecha en que el Consejo reciba una notificación de denuncia, el Convenio cesará en sus efectos respecto del Estado denunciante, y éste quedará desligado de la Organización después de haber cumplido con las obligaciones que esta Carta establece.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS.

Artículo 34.- Mientras la próxima Conferencia determina los porcentajes de que trata el artículo 25, los Estados Asociados participarán en los gastos de la Organización en la proporción siguiente: Colombia, el cuarenta por ciento; Venezuela, el cuarenta por ciento; Panamá, el diez por ciento; Ecuador, el diez por ciento.

Artículo 35.- La Segunda Conferencia Económica Gracolibiana se reunirá en la ciudad de Bogotá dentro del segundo semestre del año de 1949, y señalará la sede permanente de la Organización.

En la fé de lo cual, los

infrascritos, Delegados a la Conferencia, presentados sus plenos poderes, que han sido hallados en buena y debida forma, firman el presente

Convenio, en la ciudad de Quito, Ecuador, el nueve de agosto de mil novecientos cuarenta y ocho.

LA POLITICA COMERCIAL Y LA INDUSTRIALIZACION

EL RETORNO AL STATU-QUO DE LA ANTE-GUERRA.

Cualquier ciudadano mexicano interesado en observar el ritmo del comercio exterior del país puede notar con dolor que México se encuentra ahora casi en el mismo estado en que se encontraba antes del último conflicto. En efecto, la situación del comercio exterior se caracterizaba entonces por una extrema dependencia en la exportación de materias primas y una dependencia igual en la importación de manufacturas, especialmente artículos de consumo.

Y sin embargo, durante el periodo de la guerra, el país logró marcados progresos en las manufacturas, un índice del cual lo dieron las exportaciones de artículos manufacturados que en algunos años llegaron a representar hasta más del 30% de las exportaciones de mercancías. Las exportaciones de textiles de algodón, por ejemplo, se elevaron a más de 200 millones de pesos y se hicieron

también exportaciones de tejidos de artífels, seda natural y lana. Además, México logró exportar cantidades considerables de bebidas alcohólicas, cerveza, alimentos elaborados, calzado, infinidad de productos químicos y farmacéuticos, artículos para el tocador, artículos de metales, herramientas, etc. Parecía que el país había salido definitivamente de la categoría de país colonial y que los industriales mexicanos, al conquistar nuevos mercados extranjeros en donde colocar parte de la producción, habían prácticamente ensanchado el mercado nacional, y de esta manera, hacían cada vez más costeable la iniciación de nuevas líneas de manufacturas.

MATERIAS MINERALES EXPORTADAS.

Conjuntamente con este aumento absoluto de las exportaciones de productos ma-

nufacturados vino un descenso de las exportaciones de materias primas, especialmente la posición relativa que dentro de las exportaciones siempre habían ocupado las exportaciones de minerales. Antes de la guerra, las exportaciones de plomo, zinc, cobre, arsénico, plata y otros minerales, alcanzaban a más del 50% de nuestras exportaciones. Otra cantidad igual estaba representada por exportaciones de plátanos, henequén y otras materias primas crudas. Las manufacturas no llegaban a 10% del total exportado. Así pues, en cuanto al comercio exterior se refería, el México de la Revolución no era diferente del México de 1910. Continuábamos siendo un país cuya estructura del comercio exterior correspondía a un país de economía colonial.

EL INDUSTRIAL MEXICANO DURANTE LA GUERRA.

El industrial mexicano demostró, pues, que dadas ciertas condiciones básicas, el país puede impulsar su desarrollo industrial en forma que nadie había sospechado, y que los adjetivos de indolencia, descuido, incapacidad, falta de recursos, carencia de mano de obra calificada, ausencia de ahorros adecuados, inestabilidad de las manufacturas, y todos los demás argumentos que habíamos oído y que ahora volvemos a oír, respecto a la

inconveniencia de que en el país se desarrollen otras actividades que las que tradicionalmente hemos tenido, cayeron como castillos de naipes. Y como consecuencia de la actividad y oportunismo con que el industrial mexicano logró sacar ventajas de la situación de guerra, con la organización de nuevas industrias y con el ofrecimiento de mayores oportunidades de trabajo mejor remunerado para el obrero mexicano, la opinión pública del país vino a apreciar en lo que vale, la alta conveniencia de que el país apresure su desarrollo industrial, dejando atrás las actividades de productor y exportador de materias primas que luego volvemos a comprar del exterior en forma manufacturada.

MEXICO Y LOS MERCADOS LATINO AMERICANOS.

México, debido a la exportación de sus nuevas líneas de manufacturas, logró iniciar su comercio con la mayoría de las demás Repúblicas Latino Americanas, renovando en muchos casos el comercio que tan ventajoso le había sido allá en los años de la Colonia. Hubierase creído, al contemplar las cifras del comercio exterior de México con los demás países hermanos de América Latina, que las posibilidades de un mayor comercio abrían nuevos rumbos a la diplomacia

mexicana. El camino estaba abierto y la oportunidad no podía ser más brillante. Nada de eso ocurrió.

NINGUN TRATADO DE COMERCIO RETUVO LOS MERCADOS.

Durante la época de guerra, nada se hizo por conservar los mercados de América Latina que los exportadores mexicanos habían conquistado. No se firmó ningún tratado o convenio de comercio con ninguno de nuestros países, lo que de haberse hecho con cuidado y esmero, hubiera retenido para el futuro los mercados Latino Americanos.

SE FIRMO EL TRATADO MAS NOCIVO CONCEBIBLE.

Por el contrario, se firmó un tratado de comercio, el más nocivo concebible a la economía del país y el que más ha comprometido y estorbado la industrialización. El tratado de comercio con los Estados Unidos debió haber sido el último en firmarse, después de que el país se hubiera asegurado en su intercambio, por medio de una red de tratados y convenios con otros países importantes de América Latina y de Europa. Ello hubiera representado para México un gran factor de negociación con los representantes norteamericanos. Pero no fue así. Por el contrario, México escogió el momento menos oportuno para entablar esas

negociaciones, precisamente cuando nuestro comercio se realizaba casi por completo con ese país, cuando ese mercado absorbía casi todas nuestras exportaciones, a los precios congelados por los convenios de venta a largo plazo, y cuando los Estados Unidos nos tenían racionados con sus exportaciones controladas. El poder de negociación de los Estados Unidos era formidable, mientras que la posición de México era de lo más débil que puede concebirse.

SE IGNORARON LOS IMPERATIVOS DE LA INDUSTRIALIZACION.

Así esperó la paz el país, sin tratados ni convenios que le aseguraran una posición ventajosa a su comercio, y por el contrario, comprometido por un tratado nocivo, estorboso que ha venido amenazando la industria y que nos ha robado toda posibilidad de negociar con éxito, otros tratados de comercio. La diplomacia mexicana ha seguido una táctica defensiva, entreguista en materia económica, cuando los postulados e imperativos de la industrialización exigían precisamente la política contraria. El país no ha aprendido de la larga historia económica de otros países, ciertos principios fundamentales de política comercial, que ahora queremos reseñar brevemente

LOS LIBRECAMBISTAS Y EL SENTIDO COMUN.

Ya hemos anotado en otros artículos de esta serie, que no se debe exportar por exportar ni importar por importar. Hay que estudiar las condiciones bajo las que se realiza nuestro intercambio con cada uno de los países con los cuales sostenemos relaciones comerciales. Aún los más doctrinarios de los librecambistas han reconocido que un país debe a veces ignorar el aspecto de la riqueza que pueda derivar del comercio de importación y preocuparse más de su defensa. No conviene hacer que el país dependa de unas pocas exportaciones, como tampoco conviene entregar su comercio a unos pocos países. La amenaza de suspensión de las compras siempre pesará sobre el país que tenga sólo unos pocos artículos que vender, o que venda la mayor parte de sus exportaciones a unos pocos países, mucho peor, a uno solo, como es el caso de México desde 1939 hasta la fecha.

NO HAY QUE CONCENTRAR EL COMERCIO EN UN SOLO PAÍS.

Mientras más pobre sea un país, mientras más limitado sea el número de artículos que entran a formar sus exportaciones, más deberá cuidarse de que ese comercio se verifique con el mayor número posible de países, de

modo que ninguno de ellos pueda amenazarlo con la suspensión de sus compras. Esa amenaza constante de suspensión restringe su soberanía y constituye un elemento que milita en favor de un sometimiento incondicional al país comprador.

Este es el caso de México, con respecto a su comercio con los Estados Unidos, mientras para nosotros, las exportaciones que realizamos a los Estados Unidos constituyen un elemento importantísimo de nuestro ingreso nacional y de la actividad económica del país, para los Estados Unidos, las importaciones originadas en México pueden substituirse por importaciones similares de otros países, o pueden prescindirse de ellas, porque representan una ínfima parte del total de sus importaciones, de modo que la suspensión de las exportaciones mexicanas perjudicarían más a México mismo que a los Estados Unidos.

LO IMPORTANTE ES LA RELACION DE INTERCAMBIO.

Además, el hecho mismo de sostener relaciones comerciales con un determinado país, sobre todo si éste es poderoso, no redundará en beneficios para el país pequeño o pobre. Los términos de intercambio pueden militar en tal forma a favor del país poderoso, que ese comercio puede representar un modo de

mayor empobrecimiento para el rico o poderoso. Esta es una situación bien reconocida por los economistas que, sin dejar de ser clásicos, se dieron cuenta de esta posibilidad de desventaja, debido a ciertas condiciones cambiantes o a cierta política favorable que siga determinada nación en su comercio con otra, no hay duda, por ejemplo, de que en estos momentos, los términos de intercambio son sumamente desfavorables a México, debido a la gran demanda que existe por los productos de la economía norteamericana, sometidos además a un régimen de cuotas, racionamiento, cartelización, etc. Como sucede entre las personas, el intercambio entre dos países puede originar una relación de explotación y sometimiento.

EL COMERCIO COMO INSTRUMENTO DE PODER.

Debemos recordar, además, que no todas las finalidades del comercio exterior tienen que ver con el enriquecimiento de un país o la satisfacción de necesidades, imposibles de llenar sin ese intercambio. Las grandes potencias tienen un arsenal de medidas que les permiten utilizar ese comercio como un instrumento de dominio y de control sobre los países pequeños y pobres. De ahí su interés de controlar el comercio del mayor número

posible de países pequeños, que tienen pocos productos exportables, sin industrias y sin ninguna posibilidad de diversificar sus economías, excepto a un costo, fuera de su alcance. Este desequilibrio inicial entre una gran potencia y un país pequeño o pobre, permite al primero tomar medidas subsiguientes que se traduzcan en un mayor control y dominio sobre el segundo. Y la única defensa del país pobre o pequeño está precisamente en estudiar el tipo de política comercial que le permita substraerse a un mayor predominio del poderoso y rico, sobre su economía.

EL INDUSTRIAL MEXICANO Y LA POLITICA ECONOMICA.

Estos conceptos elementales nos descubren inmediatamente la íntima conexión que existe entre la política comercial y la política exterior del país, y entre éstas dos y la política de industrialización y la política económica, en general, que el país debe imponerse si tiene el deseo de subsistir como nación soberana e independiente. El industrial mexicano no puede pues ser indiferente a ninguno de los aspectos de la política del país. Su posición de industrial le exige examinar con cuidado cuales son las tendencias orientadoras del gobierno y que fines persiguen los hombres

encargados de hacer esa política. El industrial mexicano es pues un soldado, celoso de la economía del país y sus armas son la eficiencia en sus métodos de producción y un sentimiento intenso de responsabilidad que le hace velar porque su industria no represente una

tarea para la economía nacional. Este sentimiento de eficiencia y responsabilidad le dan todo el derecho moral de intervenir en la elaboración de la política económica del país y hacer que ella responda a los altos ideales de la Patria.

PERSPECTIVA MENSUAL

1.- EL PRESIDENTE DEL BANCO INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION Y FOMENTO NOS VISITA.

La madrugada del viernes 19 arribó a esta Capital el señor John J. McCloy Presidente del Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento. No obstante la hora de su llegada, a las 10 A.M. el señor McCloy se presentó en la casa Presidencial de Los Pinos, acompañado de los señores Chester A. McLain, Jefe del Departamento Legal; Luis Machado, ex-Director Ejecutivo; Enrique López Herrastre, de la Oficina del Vice-Presidente y George de Fleurieu, del Departamento Económico. Acompañando al Licenciado Miguel Alemán se encontraban el Secretario de Hacienda y Crédito Público, Licenciado Ramón Beteta y el Director de la Nacional Financiera, Licenciado Antonio Carrillo Flores.

Esta visita fué puramente de cortesía. En el curso de la misma el señor McCloy habló sobre los empréstitos solicitados por México al Banco Mundial y

aseguró que el papel del Banco era no solamente ayudar a los países devastados por la guerra, sino también el de auxiliar e incrementar el desarrollo de los países Latino-Americanos. El Licenciado Miguel Alemán habló sobre la necesidad de industrializar al país y sobre lo que México esperaba del Banco Mundial.

El Licenciado Miguel Alemán dijo tener conocimiento de que el señor McCloy era aficionado a la pesca de truchas. Al contestar afirmativamente el señor McCloy, dijo que en su visita a Chile había pescado una trucha con el tamaño aproximado de un metro, y por curiosa coincidencia, pocos días después el Banco Mundial aprobaba a aquel país un fuerte crédito. A ésto nuestro Primer Mandatario respondió ágilmente, diciendo: "pues aquí nuestras truchas son más grandes, señor McCloy."

En el curso del mismo día el señor McCloy hizo una visita a Industria Eléctrica de México, haciendo el recorrido acompañado de las siguientes personas: Licenciado Ramón Beteta; Licenciado Antonio Martínez Baez; Lic. Carlos Novoa; Lic. Antonio Carrillo Flores; Lic. Eduardo Bustamante; Lic. Manuel Sánchez Cuen; Lic. Eduardo Suárez; señor Eduardo Villaseñor; Sr. Rafael O. Mancera y Sr. Luis Legorreta. Terminado el recorrido fué servido un banquete en el comedor de Industria Eléctrica de México, en el cual el Licenciado Beteta manifestó que la visita del señor McCloy a nuestro país revestía sin igual importancia en una época en la cual todos los esfuerzos de cooperación internacional son indispensables para volver a crear un mundo en el que la paz y la prosperidad sean posibles. Agregó el Licenciado Beteta que el único medio de transformar a México en una nación más sana, más feliz y más rica es el esfuerzo y el trabajo productivo del pueblo, guiado por un plan inteligente tanto de la iniciativa gubernamental como de la privada. La cooperación que el Banco Mundial preste a México es de especial significación, ya que permitirá acelerar el proceso de industrialización, más allá de lo que permiten nuestros recursos. Acto continuo hizo uso de la palabra

el señor John J. McCloy, quien aludió a la organización del Banco Internacional, compuesto por 48 países y destinado a la reconstrucción de los territorios afectados por la guerra y al desarrollo de los países económicamente débiles. Preciso que los fondos del Banco provenían principalmente de Instituciones privadas, como Compañías de Seguros, Bancos de Ahorro y de los Gobiernos de diversos países, por lo cual tenía que ser muy cauto en sus inversiones. Pero México tiene muchos recursos y energías. Si se aunan ambos, creo que la inversión de capital en él resulta provechosa.

El día 20 el señor McCloy hizo una visita a las 4 grandes plantas del sistema Hidroeléctrico "Miguel Alemán" en el Estado de México, y en las cuales se han invertido, hasta la fecha, sesenta millones de pesos. El Presidente del Banco quedó bien impresionado de los esfuerzos hechos por México para desarrollarse. El Sr. Luis Machado, quien ha acompañado al señor McCloy manifestó que si Dios había hecho la tierra, a México lo estaban haciendo los mexicanos. El Licenciado Antonio Martínez Baez, recién nombrado Secretario de Economía manifestó que estaba impresionado por la magnitud de los trabajos realizados y los que estaban por realizarse. Constituyen un or-

embargo los funcionarios del Banco de Reconstrucción y Fomento no están de acuerdo en proporcionar a los países europeos mayores cantidades de aquellas que su capacidad de pago les permita absorber.

Si en Francia siguen cobrando auge las huelgas y

no llega a recaudarse por impuestos la cantidad que el Gobierno se ha fijado, lo más probable es que los resultados del Plan Marshall para este país sean nulos, cayendo en una de las crisis más terribles y más difíciles de solucionar.

4.- UNA VISITA DE INTERES PARA LOS INDUSTRIALES.

El día 4 de este mes arribó a esta ciudad el señor Thomas D. O'Keefe, Ayudante Especial del Srío. de Comercio de los Estados Unidos quien tiene como misión estudiar las necesidades efectivas de las industrias mexicanas para informar a su Gobierno sobre los requerimientos de estas y poder así elaborar un plan de abastecimiento de acuerdo con las disponibilidades americanas.

Al día siguiente de su llegada sostuvo una conferencia de prensa en la Embajada Norteamericana. Se hallaban con él los señores Ing. Martínez D'Meza, miembro de la Embajada de México en Washington y Turnbull, de la Misión Diplomática Norteamericana. Explicó que el Departamento de Estado y el Departamento de Comercio de la Unión Norteamericana lo designaron en cumplimiento de la promesa hecha por los señores Marshall y Harriman en Bogotá, para realizar la misión de examinar personalmente los problemas de suministros de material necesi-

rio para el desarrollo de los países de América Latina. Su cargo es el de ayudante especial del Secretario de Comercio.

El señor Thomas D. O'Keefe hizo en concreto las siguientes declaraciones:

I.- El Gobierno de Estados Unidos está interesado en cooperar con los países de América para que reciban los materiales necesarios para el desarrollo de sus industrias, haciendo la aclaración de que el Gobierno Norteamericano no está en posibilidades de surtir todo lo que se le pida en vista de sus grandes compromisos con Europa y otros países.

II.- Se refirió el señor Thomas O'Keefe, a los artículos de acero que están bajo control y que para su exportación es necesaria la tramitación de licencias. Las dificultades en esta materia son grandes, pero el Gobierno Norteamericano está dispuesto a

cooperar en el abastecimiento de América de acuerdo con las promesas hechas en Bogotá.

III - La demanda más grande del mundo es actualmente de acero y lamentablemente la situación es muy crítica para poder abastecer en ese capítulo a todos los países. No es problema de créditos ni que tal o cual país esté en condiciones difíciles de solventar sus obligaciones, sino que materialmente no es suficiente la producción para satisfacer todas las demandas.

IV.- La exportación de acero norteamericana llegó a 6.500,000 toneladas. Esta cifra será menor en el presente año. Especialmente los países productores de petróleo están solicitando enormes cantidades de tubería y maquinaria, solicitudes que se han surtido en mínima proporción.

El mismo día 5 por la tarde el señor Thomas O'Keefe tuvo una reunión en la Confederación de Cámaras Industriales. Estuvieron presentes en esta reunión los Presidentes de las Organizaciones Industriales y Comerciales de México, así como representantes de las Secretarías de Economía y Relaciones. En esta reunión el Presidium estuvo ocupado por el señor Thomas O'Keefe y los señores

Guillermo Guajardo Davis, Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales, Jorge M. Heyser Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación; Mariano G. Suárez de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio; Lic. Guillermo Pasquel Esteva, Sub-Director de Comercio de la Secretaría de Economía; Armando C. Amador, Secretario del Consejo Superior de Comercio Exterior y el Ing. Héctor Martínez D'Meza, Jefe de la Oficina de Comercio Exterior de la Embajada Mexicana en Washington. Estuvieron representadas en esta reunión las Industrias Minera, Eléctrica, Cervecería, Siderúrgica, Química, Madera, del Vestido, etc.

Entre otras cuestiones los industriales mexicanos expusieron al señor Thomas O'Keefe la que se plantea por la preferencia de los proveedores estadounidenses para los industriales de Estados Unidos que operan en nuestro país, sobre las industrias netamente mexicanas; el problema del transporte de los materiales adquiridos, que son enviados con mucho retraso, frecuentemente, por las Empresas Ferrocarrileras Norteamericanas; la conveniencia de volver a implantar el sistema de prioridades para el abastecimiento de materiales, a fin de evitar discriminaciones, y algunos otros problemas de menor importancia.

El señor Thomas O'Keefe contestó ampliamente cada una de las preguntas y pidió a los industriales le presentasen un memorial en el que estuviesen contenidos los problemas presentados y fuesen citados incluso los casos concretos.

En cuanto al deseo de reimplantar el sistema de prioridades, el señor O'Keefe declaró que por lo pronto no sería posible hacerlo, porque los industriales norteamericanos rechazan toda intervención del Gobierno en sus negocios. Sólo una guerra haría que los Estados Unidos retornaran al sistema de prioridades.

El día 7, el señor Thomas O'Keefe, acompañado de varias personalidades, contándose entre ellas al señor Jorge M. Heyser, representante de los industriales mexicanos, salió para el norte de la República a fin de visitar las principales instalaciones industriales. Inicialmente visitó las fundiciones y plantas siderúrgicas de Monterrey. Se dirigió posteriormente a Monclova, donde hizo un estudio sobre las necesidades de Altos Hornos y de las minas de carbón. Inmediatamente después se trasladó a la zona petrolífera del Golfo, para

hacer investigaciones sobre la cantidad de maquinaria necesaria para la exploración, perforación y explotación de dicha zona.

Después de realizar estos estudios el Sr. O'Keefe regresó a esta capital.

El día 12 el Sr. O'Keefe fué recibido por el señor Presidente de la República, a quien manifestó los deseos que animan a su país en el sentido de incrementar y acelerar el desarrollo económico de México. El Sr. Presidente contestó a estas palabras, manifestando que el programa de México estaba fincado precisamente en el incremento de la producción agrícola, de acero, de hierro y de carbón de piedra. Hizo referencia a la industria petrolera, al desenvolvimiento industrial en general y a las obras de irrigación como base para el progreso de México.

En estos últimos días el señor O'Keefe ha estado visitando las instalaciones industriales del Distrito Federal y de Tlalnepantla, como etapas últimas de su itinerario, para regresar a su país, donde rendirá un informe amplio sobre las perspectivas mexicanas de desarrollo.

5.- BALANZA COMERCIAL.

En algunos círculos comerciales e industriales del país va cobrando cuerpo la

idea de que durante los próximos meses se agudizará más aún la difícil situación eco-

nómica que afronta el país. "Para principios de 1949 -se dijo- no será posible seguir hablando de ajustes económicos y se dará al panorama general su verdadero nombre: crisis".

La Balanza comercial sigue inclinada desfavorablemente para nuestro país. Para dar una idea clara de la situación, baste decir que del estudio de ella se desprende que al terminar 1948, cerca de 50 millones de dólares se habrán fugado del país, durante el año.

En los círculos oficiales se insiste en que el señor Presidente de la República tiene en estudio medidas radicales -nuevas leyes, modificación de algunas existentes, remociones de personal- para poner un dique definitivo a los graves problemas que amenazan la estabilidad económica de la nación.

Y esos rumores tienen una base. Hela aquí:

Las cifras del comercio exterior mexicano durante los meses de enero a octubre del presente año acusan un saldo desfavorable de 40,682,129 dólares. Hasta el mes de julio -mes en que se produjo la devaluación- el saldo había sido de 133,570,433 pesos que, al tipo de 4.85 son 27,540,297 dólares -saldo negativo-, cifra ésta muy inferior a la que produjo el mismo período del año pasado.

A partir de agosto, las diferencias han sido desfavorables, hasta Octubre, se habían perdido poco más de 13 millones de dólares, o sean 89 millones de pesos, más o menos, al tipo promedio de 6.80.

Los meses de febrero, marzo y mayo fueron los únicos que mostraron una balanza positiva, con un total de 75,872,244 pesos.

Las exportaciones entre enero y julio ascendieron a 1,430,901,078 pesos -295,031,150 dólares, al tipo de \$4.85- y las importaciones fueron por valor de 1,564,471,521 pesos, o sean 322,571,477 dólares al mismo tipo. Entre Agosto y octubre, las importaciones arrojaron un total de 783,224,320 pesos o sean 115,180,047 dólares, al tipo promedio de 6.80. Las exportaciones, en cambio, fueron de 693,859,865 pesos, o sean 102,038,215 dólares a ese mismo tipo promedio.

Los cálculos del comercio exterior para noviembre y diciembre, señalan un saldo desfavorable de 59,576,304 pesos -8,761,397 dólares-, lo cual permite prever un saldo negativo total para 1948 de 49,443,326 dólares, como ya dijimos. El año pasado ese saldo ascendió a 222,754,345 dólares, lo cual significa que ha disminuido 173,311,119 dólares.

6.- SALIDA DE CLAYTON.

Durante los últimos días los hombres de empresa de todos los países latinoamericanos comentaron, con júbilo no disimulado, la renuncia de William L. Clayton a su cargo de Sub-Secretario Auxiliar de Estado, encargado de los asuntos económicos, del Gobierno de los Estados Unidos.

Fué Clayton, precisamente, el gestor y autor intelectual de todos los planes que dieron origen a la famosa "Carta de la Habana", documento aprobado por la Conferencia mundial de Comercio y Empleo que concluyó sus trabajos el pasado marzo en la capital de Cuba. Tal "Carta" propugna, como se sabe, el mantenimiento de los países débiles en su calidad de abastecedores de materias primas de los países altamente industrializados; pone trabas insalvables para el desarrollo económico de los pueblos atrasados, y concede a los fuertes todo género de facilidades con detrimento de los intereses de los débiles.

Clayton se ha reintegrado a la dirección de la firma Anderson and Clayton -la más poderosa del mundo en la compra y venta de algodón-, empresa que vendió a los países europeos incorporados al "Plan Marshall" productos valorados en 23 millones de Dólares. Esa operación fué hecha a poco de que Clay-

ton estudiase, por orden del Presidente Truman, la proposición de ayuda a Europa sugerida por el general George C. Marshall.

Ello no obstante, William L. Clayton pudo salir con bien de las frecuentes acusaciones que se le hicieron, en el sentido de que utilizaba su influencia política como Sub-Secretario Auxiliar de Estado para favorecer a su floreciente empresa.

Pero....

Los hombres de negocios de la América Latina recibieron con agrado la dimisión de Clayton, pero no están muy seguros de que ello traiga consigo la desaparición de las lesivas normas que introdujo en la política del comercio exterior de los Estados Unidos.

Coincidiendo con aquella renuncia, justamente como si se pretendiese reafirmar los temores latinoamericanos, el "Foreign Commerce Weekly", órgano oficial del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, publicó un artículo poco tranquilizador sobre la actual política económica internacional norteamericana.

"Un país -ejemplificó el "Foreign Commerce Weekly"-, había suscrito un acuerdo arancelario sobre textiles con los Estados Unidos y durante el verano pasado impuso

ciertos preceptos administrativos que implicaban la suspensión de toda compra posterior de ese país en el mercado norteamericano.

"Fue imposible remediar las cosas por la vía de las negociaciones bilaterales directas, y los Estados Unidos, consecuentemente, llevaron el caso ante las partes contratantes del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, y allí mostraron deseos de negarle beneficios equivalentes al país ofensor. Resultado de esta acción norteamericana: Antes de ocho

días, el país ofensor retiró sustancialmente la imposición".

Refiriéndose a la "Carta de La Habana" y a la Organización Internacional de Comercio, el mismo órgano dijo de ellos lo siguiente: "Cubren un frente en el cual los Estados Unidos se esfuerzan por sacar adelante un programa destinado a reducir las barreras comerciales de todas clases a través del mundo y crear un código permanente de reglas para el comercio internacional".

7.- PRODUCCION INDUSTRIAL.

El 18 de noviembre, el señor Presidente de la República, licenciado Miguel Alemán, giró un acuerdo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la de la Economía Nacional, para crear un organismo consultivo del Gobierno Federal que se denominará Consejo Consultivo de la Producción Industrial.

Ese Consejo Estudiará el problema de la incidencia de los impuestos en general y la política de comercio exterior en relación con la producción industrial del país.

Estará integrado por un representante de la Presidencia de la República; por uno

de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por otro de la Secretaría de la Economía Nacional y por dos consejeros de la Confederación de Cámaras Industriales. Por ese orden, los componentes del Consejo son: Don Rafael Mancera O., Subsecretario de Hacienda; licenciado Joaquín B. Ortega; Ingeniero Oswaldo Gurría Urgell, y los señores Edmundo J. Phelan y licenciado Alfonso Noriega.

El Consejo Consultivo de la Producción Industrial formulará el proyecto de su organización y lo someterá a la consideración del señor Presidente de la República.

8.- NACIONAL FINANCIERA.

El licenciado Antonio Carrillo Flores, Gerente de la Nacional Financiera, in-

formó que durante 1949 esa Institución invertirá 122 millones de pesos en la ins-

talación de una planta de coque, de una fábrica de fertilizantes de sulfato de amonio y de varias plantas de electricidad.

Esa importante tarea está condicionada, empero, a la solución favorable de las solicitudes de crédito elevadas por el Gobierno de México ante el Banco Interna-

cional de Reconstrucción y Fomento. Por lo pronto aseguró el Licenciado Carrillo Flores, el Banco Mundial ha concedido ya un empréstito de 5 millones de dólares para la adquisición de maquinaria agrícola y únicamente queda pendiente el acuerdo relativo al modo como será distribuida esa importante suma.

CONVOCATORIA

A LA OCTAVA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.

Por acuerdo del Consejo Directivo de esta Institución, y de conformidad con lo dispuesto por los Estatutos de la Cámara en sus artículos 42, 43, 44, 48, 52 y 67 fracción XIV y demas relativos, se convoca a las distintas Secciones y a las Delegaciones que integran la Cámara a la octava Asamblea General Ordinaria que se efectuará en esta Ciudad en las Oficinas de esta Institución, (Plaza de la República No. 6, 4o. piso), el miércoles 15 de diciembre de 1948, a las 16 horas en punto, para tratar la siguiente:

ORDEN DEL DIA:

- 1o.- Lista de presentes y declaración que hará en su caso el Presidente de la Cámara de haber quórum legal y de quedar instalada la Octava Asamblea General Ordinaria.
- 2o.- Lectura, discusión y aprobación en su caso del acta de la Séptima Asamblea General Ordinaria efectuada el 17 de Diciembre de 1947.
- 3o.- Designación de dos escrutadores para las votaciones que se efectúen.
- 4o.- Designación de dos de los asistentes para integrar la Comisión de Acta de la Asamblea a que se convoca.
- 5o.- Lectura, revisión y aprobación en su caso, del informe de las actividades desarrolladas por el Consejo Directivo y por la Comisión Ejecutiva durante el año social de 1948.
- 6o.- Revisión y aprobación en su caso del Balance correspondiente al año social de 1948.
- 7o.- Lectura, revisión y aprobación en su caso del programa de labores y del presupuesto de egresos para el período comprendido entre el 1o. de Diciembre de 1948 y el 30 de noviembre de 1949.
- 8o.- Lectura, discusión y aprobación en su caso, de las iniciativas que presenten las Secciones, las Delegaciones, el Consejo Directivo, el Presidente de la Cámara o cualquiera de los asociados de ésta.
- 9o.- Determinación de las Secciones que comprenderá la Cámara durante

te el año social de 1949.

10o.- Designación a proposición de las distintas Secciones de los miembros del Consejo que fungirán en el año social de 1949.

11o.- Designación a proposición de las distintas Delegaciones de las Mesas Directivas que fungirán en el año social de 1949.

12o.- Designación del auditor propietario y del suplente.

13o.- Otros asuntos que se presenten.

De acuerdo con lo dispuesto por el artículo 43 de los Estatutos, cada Sección de la Cámara podrá acreditar hasta cinco Delegados y cada Delegación hasta tres, a la Asamblea.

La Asamblea quedará legalmente instalada cuando esté representada la mayoría conjunta de las Secciones y de las Delegaciones de la Cámara, para los efectos de este Artículo (Artículo 46), una Sección se considera legalmente representada, cuando esten presentes por lo menos dos de las personas que haya acreditado al efecto, una Delegación se considera legalmente representada cuando esté presente por lo menos uno de sus delegados.

Cada Sección y cada Delegación (Artículo 53 de los Estatutos), tiene en la Asamblea un voto.

México, D.F., a 15 de noviembre de 1948.

El Presidente.
Jorge M. Heyser.

El Secretario General,
Lic. Héctor Barona.



CLUB SOCIAL "TRANSFORMACION"

De la Cámara Nacional de la Industria de Transformación.