

JORNADA

MEXICO

Mañana

10

ORGANO MENSUAL

CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION
JUN. JUL. 1949 - MEXICO

Comision Ejecutiva de la
Cámara Nacional de la Industria
de Transformacion.

PRESIDENTE

Sr. Ing. Agustín Fouque.

PRIMER-VICEPRESIDENTE

Sr. Dn. Alfonso Cardoso.

SEGUNDO-VICEPRESIDENTE

Sr. Ing. Abel Morros.

PRIMER VOCAL

Sr. Dn. José Trinidad Mata.

SEGUNDO VOCAL

Sr. Dn. Jesús Saro Martínez.

TERCER VOCAL

Sr. Ing. Francisco Cardona.

ASESORES

Sr. Dn. Jorge M. Heyser.

Sr. Dn. Carlos R. Hjar.

ASESOR JURIDICO

Sr. Lic. Víctor J. Manzanilla.

TESORERO

Sr. Dn. Francisco Salas Arroyo.

SUPLENTES

Sr. Dn. Antonio Lavalle Rosado.

Sr. Dn. Nicolás Gómez Mayorga.

Sr. Dn. Sergio Leites.

SECRETARIO GENERAL

Sr. Lic. Héctor Barona.

JORNADAS INDUSTRIALES

Organo mensual de la CAMARA NACIO-
NAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFOR-
MACION.

Plaza de la República 6, 4º piso.

México, D. F.

Registrado como artículo de 2ª clase en la
Administración General de Correos de
Mexico, con fecha 29 de Junio de 1948

SUMARIO

MEMORIAL que al C. Secretario de Eco-
nomía dirige la Cámara Nacional de la In-
dustria de Transformación, sobre la contrac-
ción de los negocios en los Estados Unidos
y los ajustes devaluatorios mexicanos, en re-
lación con la revisión del Tratado Comercial
México-Americano.

Año. I. Tomo I. No. 10. Junio y Julio
de 1949.

Director:

Lic. Jesús Reyes Heróles.

MEMORIAL

QUE AL C. SECRETARIO DE ECONOMIA DIRIGE LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION, SOBRE LA CONTRACCION DE LOS NEGCCIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS AJUSTES DEVALUATORIOS MEXICANOS, EN RELACION CON LA REVISION DEL TRATADO COMERCIAL MEXICO-AMERICANO.

C O N T E N I D O.

- I.- La Baja de Precios en los Estados Unidos y su influencia en las relaciones comerciales México-Americanas.
 - 1) Explicación previa.
 - 2) Actitud mental norteamericana ante el problema.
 - 3) Datos sobre la situación económica norteamericana.
 - A) Bienes de producción y materias primas.
 - B) Bienes intermedios, semi-acabados y de consumo duraderos.
 - C) Bienes de consumo perecederos.
- II.- La revisión del Tratado Comercial México-Americano ante nuestros ajustes devaluatorios.
- III.- Breve consideración sobre la política comercial en la gran depresión de 1929.
- IV.- Conclusiones.

NOTA.- Dedicamos este número a publicar, íntegramente, el estudio que la CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION entregó al señor Secretario de Economía, el pasado mayo, sobre la contracción de los negocios en los Estados Unidos y los ajustes devaluatorios de nuestra unidad monetaria, en relación con las pláticas revisoras del Tratado Comercial México-Americano. Consideramos que tal estudio, además de expresar los puntos de vista de la CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION contiene orientaciones que pueden ser útiles a los industriales mexicanos.

LA CONTRACCION DE LOS NEGOCIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS AJUSTES DEVALUATORIOS MEXICANOS, EN RELACION CON LA REVISION DEL TRATADO COMERCIAL MEXICO-AMERICANO.

Pretendemos hacer un somero análisis de las repercusiones que dos fenómenos económicos, la disminución de precios que en los Estados Unidos se observa y los ajustes de nuestra unidad monetaria, tienen en relación con las negociaciones de revisión del Tratado Comercial México Americano. Es decir, se intenta precisar en lo posible las consecuencias que para la revisión del Tratado Comercial derivan de dos fenómenos que sustancialmente implican una variación en las relaciones económicas entre ambos países signatarios.

Desde luego, creemos que es necesario antes de entrar propiamente en materia, realizar una serie de salvedades y precisiones tanto sobre la naturaleza y objetivos de este trabajo, como sobre las limitaciones con que él se verifica y las reservas con que por su propia índole debe ser tomado.

En primer lugar, es necesario indicar que este trabajo está rigurosamente circunscrito en cuanto sólo pretende analizar las consecuencias que ambos fenómenos acarrearán en torno a un acto concreto de la política comercial de nuestro país: la fijación de las bases que regularán su intercambio de mercancías con los Estados

Unidos. En este sentido ni se trata de una investigación de tipo general ni se está obligando a estudiar el significado y naturaleza de ambos fenómenos, sino que simplemente se parte de su mera presentación en el tiempo.

En segundo lugar, es conveniente expresar que si el estudio de los dos fenómenos se identifica en esta limitación -el hecho de no investigar su naturaleza y significado- el estudio de ellos se distingue radicalmente, en cuanto en lo que se refiere a los efectos de la devaluación nuestra tarea se reduce a la simple precisión de las circunstancias que derivan de un hecho económico presentado en su integridad, cabalmente integrado, independientemente de que en el futuro se presenten nuevos ajustes de nuestra unidad monetaria y en cambio en el estudio del otro fenómeno económico, la contracción de ventas y disminución de precios observada en los Estados Unidos, tenemos necesariamente que situarnos ante la posibilidad de tres hipótesis:

- a) Que dicha disminución obedezca simplemente a perturbaciones localizadas en el proceso económico;
- b) Que estemos efectivamente ante la "desinflación" de que han hablado teóricos y

prácticos de la economía norteamericana;

- c) Que la disminución de precios que actualmente se observa sea indicio de la iniciación de la fase descendente o depresiva en los negocios (1).

Ahora bien, situándonos en cualquiera de las tres hipótesis nuestro estudio tiene que estar centrado en el objetivo de analizar una serie de indicios para prever la presentación de un fenómeno aun en etapa de integración que puede ser la fase descendente en los negocios o un proceso de desinflación, o bien, en el caso de que se trate de una simple perturba-

ción localizada en la mecánica económica norteamericana, los efectos y desarrollos generales que de dicha perturbación pueden derivar. Es decir, dando por supuesta cualquiera de las tres hipótesis nuestra tarea es de previsión de un desarrollo o efectos ulteriores de un fenómeno inicial: la reducción de precios y la contracción de ventas a que ella parece obedecer. Solamente qué es necesario indicar que haciendo previsiones de acuerdo con el instrumental de que se dispone situándonos ante una de dichas hipótesis -la de que la disminución de precios observada sea inicio de una fa-

(1).- Es en especial el consejero del Presidente Truman, Edwin G. Nourse quien sostiene esta tesis de la "desinflación" que sustancialmente se puede decir que consiste en:

- a) La inflación llega a un punto máximo a partir del cual la baja de precios se inicia;
- b) El Estado debe controlar la inflación -medidas de crédito, política fiscal, etc.- evitando que este control inflacionario conduzca a un proceso deflacionista mediante medidas que mantengan un adecuado poder adquisitivo en la población;
- c) En esta forma se puede hacer que las reducciones de precios se detengan en un

punto que vendría a estar equidistante del máximo de la inflación y del punto propiamente deflacionista.

Sin embargo para los efectos de nuestro estudio resulta claro que este proceso de desinflación seguiría las mismas líneas en cuanto a los distintos segmentos de la producción que una fase descendente.

En cuanto a los efectos de una perturbación localizada ellos siguen en su extensión idéntico proceso aun cuando desde luego en menor intensidad y con duración circunscrita. Es decir, un decrecimiento de la demanda de un determinado bien produce un decrecimiento en la demanda total y el proceso que a ello conduce sigue en términos generales las líneas que operan al presentarse la fase descendente del ciclo.

se descendente en los negocios- se obtienen datos válidos para el supuesto de que estuvieramos frente a cualquiera de las otras dos hipótesis, casos en que simplemente variarían tanto el ritmo del fenómeno previsto como su calibre y trascendencia. Dicho en otros términos, planteándonos la hipótesis de que la contracción de ventas y reducciones de precios que en los Estados Unidos se observan, sean inicio de una fase descendente en los negocios, y usando del instrumental adecuado para esta investigación, lograremos una serie de previsiones válidas sustancialmente en el supuesto de que la situación que se presentara correspondiera a cualquiera de las otras dos hipótesis señaladas, en lo que se refiere al objetivo de este estudio o sea el señalar las probables consecuencias de la disminución de precios en los Estados Unidos en lo que se refiere a la regulación de nuestro intercambio comercial con dicho país. Sólo variarían dichas previsiones en cuanto a ritmo y calibre en la presentación de los hechos.

Así pues, a través de la baja de precios y contracción en las ventas que en los Estados Unidos se presenta, debemos precisar los caracteres que un fenómeno general de previsible presentación -la depresión- puede asumir, deduciendo, recurriendo para ello sobre todo al estudio de

pasadas experiencias económicas similares y fundamentalmente a las características que revistió la gran depresión iniciada en el segundo semestre de 1929, los renglones de la economía y concretamente de la producción, en que dicha disminución operará gradualmente. Es decir, ante los indicios que en el momento surgen en la economía norteamericana y estudiando tanto la teoría general que sobre los ciclos económicos se ha formulado, como la fase inicial que presentó la gran depresión de 1929, pretendemos calcular hasta donde ello es posible, los distintos segmentos de la economía y concretamente de la producción norteamericana en que las reducciones de precio se presentarán sucesivamente. A este respecto es necesario señalar:

- a) Que esta previsión se hará en términos generales, o sea como antes lo decíamos calculando los distintos segmentos de la producción norteamericana en que dichas reducciones se presentarán sucesivamente;
- b) Que dichas previsiones deben ser tomadas con reserva en virtud de que se pueden presentar manifestaciones disparidades de situaciones, dado que aun cuando de la experiencia se puedan extraer leyes o principios generales explicativos del ciclo económico, no cabe dudar que en su presentación cada

ciclo tiene características específicas derivadas de circunstancias económicas o históricas en general peculiares, puesto que debe comprenderse que cada ciclo económico o cada depresión observada en el pasado es una unidad histórica en si misma considerada.

Partiendo de la base de que en la revisión del Tratado Comercial con los Estados Unidos, México está conducido por el objetivo fundamental de salvaguardar su desarrollo industrial presente y futuro mediante la posibilidad de practicar una política protectora industrial adecuada, la derivación concreta que de este estudio se obtiene, será la de que al señalarse con la aproximación posible los distintos segmentos de la producción norteamericana en que la contracción de ventas y reducción de precios operarán sucesivamente, estaremos en posibilidad de calcular cuales son los renglones de la producción nacional en que México debe tender a mantener libertad de acción protectora, por ser previsible que en ellos la sobre-producción norteamericana presionará primeramente, recurriendo por lo consiguiente, los productores de esas ramas a formas extremas de competencia mercantil tanto en el mercado interior como en el exterior y presentándose en consecuencia, la expectativa de que los productores nativos de

esas ramas sufran presiones agudas incluyendo acciones de dumping.

I.- La Baja de Precios en los Estados Unidos y su influencia en las relaciones Comerciales México Americanas.

1) Explicación previa.

Independientemente de la explicación que se adopte sobre la naturaleza del ciclo económico -desde las teorías monetarias hasta la del infraconsumo- es evidente que la fase descendente en los negocios se ha presentado hasta hoy, cuando el creciente poder productivo de nuestra sociedad se enfrenta al hecho de no poder ensanchar adecuadamente el mercado y de presentarse en éste contracciones de la demanda. Si observamos los síntomas de la gran depresión iniciada en el segundo semestre de 1929 nos podemos percatar que después de haberse llegado en 1928 y principios de 1929 a un período considerado dentro de nuestro sistema económico como máximo de prosperidad, surgió una contracción de ventas, el mercado no respondió al poder productivo, esto es, se manifestó un desajuste o desacomodo entre el poder productivo de la sociedad y su poder de consumo.

Ahora bien, es indispensable si se quiere hacer algunas previsiones para nuestras futuras relaciones económicas con los Estados Unidos considerar:

a) Los segmentos en que ini-

cialmente se manifiesta el desequilibrio entre el poder productivo de la sociedad y su poder de consumo, atendiendo para ello tanto a la experiencia obtenida en la gran depresión de 1929 como a la aplicación de principios generales explicativos del ciclo económico;

- b) Los síntomas que actualmente se presentan en los Estados Unidos en lo que se refiere tanto a contracción de la demanda como a disminución de precios.

Al objeto de realizar nuestra primer tarea es esencial señalar que el desequilibrio o desajuste a que nos referimos se ha presentado en las distintas fases depresivas que en la historia se han observado y con particular claridad en la depresión de 1929, sucesivamente tanto en las distintas ramas de la economía como en los distintos departamentos del sector de la producción. Es decir, ordinariamente se ha observado que la desproporción entre el poder productivo de la sociedad y su poder de consumo, no se presenta simultáneamente o de golpe en todas las ramas de la economía de la sociedad ni concretamente en todos los departamentos de la producción, sino que dicho desequilibrio se ha observado en experiencias pasadas que se presenta en forma sucesiva.

Quiere esto decir que,

del señalamiento del orden que ordinariamente ha asumido esta desproporción entre el poder productivo de la sociedad y su poder de consumo y especialmente del orden que entre los distintos segmentos del sector de la producción asume dicha desproporción con su inherente característica de disminución de precios en los artículos que sucesivamente va abarcando, podemos deducir la primera experiencia positiva en lo que se refiere a nuestra probable actitud frente a las líneas que posiblemente asumirá una disminución de precios generalizada en los Estados Unidos dado que conforme se va presentando esa desproporción entre los distintos departamentos del sector de la producción, los productores de esos departamentos recurren a formas extremas de competencia tanto en el mercado interior como en el exterior, mientras se llega al punto de la incosteabilidad. Esto es, al presentarse sucesivamente en los distintos departamentos de la producción el desequilibrio entre el poder productivo y el poder de consumo, los productores de cada uno de estos departamentos recurren a formas extremas para colocar su producción y mantener el mínimo de costeabilidad, siendo obvio que una de las formas de empleo predominante al respecto en lo que toca al mercado exterior es el dumping, virtualmente consistente en

la venta en el mercado exterior a precios menores de los que se imponen al mercado interior.

Ahora bien, la experiencia indica que la depresión en los negocios empieza por manifestarse en el dominio financiero y del comercio pasando posteriormente al sector propiamente de la producción, y ya en el sector de la producción la desproporción entre el poder productivo y el poder de consumo de la sociedad, se manifiesta inicialmente en el departamento productor de bienes de producción y posteriormente en el departamento de la producción de bienes de consumo. Datos publicados por The Harvard School of Business (2) indican que durante la gran depresión de 1929 el consumo de los bienes de consumo aumentó durante los años de 1930 y 1931 en plena fase depresiva, habiéndose detenido dicho aumento hasta el año de 1932, siendo de destacar que dichos aumentos se observaron en bienes de consumo estrictamente considerados necesarios -artículos alimenticios y del vestido- pues en aquellos bienes que siendo de consumo no pertenecen a la categoría de estrictamente necesarios el fenómeno en rigor no se presentó. Esto significa que la contracción en la demanda de los bienes de consumo estrictamente necesarios se presentó estando ya avanzada la fase descendente siendo ello re-

sultado de que la contracción en la demanda de ese departamento de la producción surge hasta que empieza a manifestarse la desocupación, o como con toda claridad lo expresa John Strachey: "Estos datos indican que los últimos períodos del auge y los primeros dos años de la depresión se caracterizaron por un perceptible desarrollo de la magnitud absoluta del mercado de los bienes de consumo. No fué sino hasta que apareció la masa de desocupación en 1932, cuando el mercado comenzó a contraerse". (3)

Es conveniente para precisar debidamente el contorno del orden que la depresión asume al ir afectando sucesivamente los distintos departamentos de la producción, referirnos a la explicación que del fenómeno da Gottfried Haberler (4) en la investigación hecha por acuerdo de la Sociedad de Naciones. Haberler precisa que en la fase ascendente del ciclo la fabricación de bienes de pro-

(2).- Referencia hecha por: John Strachey: "Naturaleza de las Crisis". Pág. 385 Fondo de Cultura Económica. México 1939.

(3).- Op. cit. pag. 385.

(4).- Gottfried Haberler: "Prosperidad y Depresión". traducción del original publicado por la Sociedad de Naciones. Segunda edición. Fondo de Cultura Económica. México 1945.

ducción y de bienes duraderos aumenta con mayor rapidez que la producción de bienes de consumo perecederos, siendo en la fase descendente del ciclo el fenómeno análogo, es decir, la producción de instrumental y bienes duraderos disminuye con mayor rapidez que la producción de bienes de consumo y perecederos.

Ahora bien, esta disminución en las producciones es consecuencia de situaciones que se presentan en la demanda, situaciones que a su vez se reflejan en los precios. Vamos a aclarar el proceso con el fin de obtener conclusiones precisas que puedan normar nuestro criterio en relación con el tema concreto de que nos ocupamos.

El fenómeno consiste pues en que en la fase ascendente del ciclo la fabricación de bienes de producción y de bienes duraderos aumenta con mayor rapidez que la fabricación de bienes de consumo y que en la fase descendente del ciclo la fabricación de bienes de producción y de bienes duraderos disminuye con mayor rapidez que la producción de bienes de consumo y bienes perecederos, existiendo en la presentación de dicho fenómeno las conexiones y reflejos con la demanda y precios que es de suponer. Haberler siguiendo una serie de teorías e investigaciones lo explica recurriendo al principio de aceleración.

La exposición del principio de aceleración Haberler la hace en los siguientes términos: "Las variaciones acaecidas en la demanda y en la provisión de productos acabados y de servicios suscita variaciones mucho más profundas de la demanda y de la fabricación de los medios de producción que sirven para crear aquellos". (5) Precizando aun más la idea Haberler nos dice: "Pequeñas variaciones en la demanda de bienes de consumo pueden engendrar así cambios violentos en la demanda de bienes pertenecientes a las fases anteriores de la producción. Además, como este movimiento tiende a propagarse de una manera intensiva a todas las fases del proceso productivo, es lógico que sea en los estadios de transformación más alejados del consumo donde las fluctuaciones se dejen sentir con mayor intensidad (6).

De aquí pues, se puede deducir que un pequeño crecimiento de la demanda de bienes de consumo perecederos que no pase del sector meramente comercial, originará repercusiones tanto mayores cuanto más alejado se halle el departamento de la producción en cuestión del sector de bienes de consumo de que se trate. Para el objeto de nuestro estudio podemos establecer que pequeñas variaciones acaecidas en la demanda de productos de consumo perecederos, que incluso no

pasen del sector meramente comercial y que simplemente consistan en contracción de ventas sin llegar a traducirse en disminución de precios, originan repercusiones mayores en los distintos departamentos de la producción, repercusiones que operarán crecientemente conforme enfoquemos departamentos de producción más alejados del consumo directo.

Quiere esto decir, que se ha observado en pasados períodos depresivos y fundamentalmente en la gran depresión de 1929 que la contracción de ventas y disminución de precios afecta en mayor intensidad e inicialmente en mayor grado, la producción y venta de bienes de producción o instrumentos, materias primas naturales, bienes intermedios o semi-acabados y bienes acabados duraderos, presentándose el fenómeno en términos totales con posterioridad en los bienes de consumo estrictamente necesarios y perecederos.

Hay que insistir sin embargo en que dos son las características del principio que formulamos, características que enmarcan estrictamente su funcionamiento y que es pertinente hacer resaltar para evitar interpretaciones equivocadas. La primera característica es la de que el principio se refiere a intensidad del fenómeno, precisándose que ésta es mayor en el departamento de bienes de producción, materias primas

e intermedias y productos de consumo duraderos, que en el departamento productor de bienes de consumo típicamente perecederos y necesarios. La segunda característica es que el principio se formula atendiendo a la magnitud total del departamento de producción de que se trate, es decir, se preve la presentación del fenómeno inicialmente y en intensidad mayor, en el departamento productor de

(5).- Op. cit. pág. 85

(6).- Op. Cit. pág. 86.- En otra parte de su libro Haberler nos dice: "Como ya hemos visto, la esencia del principio de aceleración se puede resumir así: para que la producción se desarrolle es menester efectuar inmediatamente inversiones importantes que continuarán rindiendo frutos en el porvenir durante un cierto tiempo. La utilización de instrumentos duraderos en el régimen capitalista de producción, significa que determinadas clases de servicios y de bienes de producción actual se ofrecen junto con servicios y mercancías de la misma clase en diferentes fechas futuras. De esta suerte, si se espera un aumento de la demanda para una época futura la oferta actúa en bloque y por anticipación desde el comienzo, como si estuviera almacenada en forma de existencias e instrumentos duraderos de producción. Op. cit. pág. 290.

bienes de producción, materias primas, materias intermedias y bienes de consumo duraderos, surgiendo el posteriormente en el departamento productor de bienes de consumo perecederos, pero considerados ambos departamentos en sus magnitudes totales, significando ello, que por diversas circunstancias pueden inicialmente presentarse bajas en renglones concretos de la producción de bienes de consumo perecederos y que por el contrario, también puede suceder que se mantengan inicialmente ritmos de producción y de consumo en la rama relativa a bienes de producción, posteriormente vamos a precisar al hacer el análisis de los datos que el panorama norteamericano presenta, como han surgido bajas en los precios de bienes de consumo perecederos.

Hecha esta precisión en obvio a confusiones, podemos decir que la primera previsión que podemos formular es la siguiente: Las reducciones en ventas y precios se observan inicialmente y en mayor intensidad, en los segmentos relativos a bienes de producción, materias primas, bienes semi-acabados o intermedios y bienes de consumo duraderos y es por tanto previsible que será en estos renglones donde primeramente surja en gran escala el empleo de formas extremas de competencia mercantil.

A continuación vamos a cotejar estos principios con

los indicios que actualmente se presentan en los Estados Unidos.

- 2) Actitud mental Norteamericana ante el problema.

Antes de pasar a la mera enunciación de datos sobre la situación norteamericana nos parece es de cierta utilidad referirnos en forma esquemática a la actitud mental que frente al problema de la actual situación económica norteamericana, se asume en característicos círculos de los Estados Unidos.

Desde luego, podemos anticipar a este respecto que las disparidades de opinión más completas se presentan, tanto con respecto a un auténtico diagnóstico de la situación como en lo que toca a sus probables causas y explicación. El Presidente Truman en su último mensaje al Congreso Norteamericano (7), se refirió explícitamente al problema económico con un tono optimista, diciendo al respecto: "El pueblo de los Estados Unidos, siguiendo su propia ruta, confiado en sus propios poderes, ha alcanzado la más grande prosperidad que jamás el mundo ha visto". Este tono no debe sin embargo confiarnos, dado que vale la pena recordar que a unos cuantos meses de la gran depresión de 1929, el 27 de julio de 1928, el Presidente Hoover dijo: (8) "El mundo contemporáneo está frente a la era de expansión económica más grande de la historia"

y además leyendo cuidadosamente el mensaje del Presidente Truman, se adquiere la convicción de que el Gobierno Norteamericano se percata en su integridad del problema.

Por lo demás la tesis que en el mensaje del Presidente Truman campea es la de la "desinflación" para lo cual se insiste en la necesidad de mantener la política gubernamental con respecto a:

- 1) Salarios;
- 2) Impuestos a las utilidades que eviten una acumulación de ganancias que estreche el poder adquisitivo social;
- 3) Precios remunerativos a los agricultores;
- 4) Control del crédito comercial y bancario;
- 5) Regulación de la especulación mercantil;
- 6) Mantenimiento y fortalecimiento del control de las rentas;
- 7) Mantenimiento de la política económica internacional de los Estados Unidos.

Es de señalar que el Presidente Truman con un gran sentido de los límites de la acción humana en el presente frente a estos problemas, expresó: "El ciclo económico está hecho por el hombre y los hombres de bien, de buena voluntad, trabajando juntos pueden suavizarlo". Lo cual revela que no solamente el gobierno americano ha previsto una fase descendente en los negocios sino que

también sabe de antemano, cuales son los límites infranqueables a su acción.

Pueden señalarse concretamente estas disparidades entre los distintos círculos de los Estados Unidos, en el órgano de una de las entidades bancarias de más arraigo en Norteamérica (9). El comentador de este órgano, se refiere a opiniones provenientes de tres sectores distintos: del Poder Ejecutivo, del Congreso Federal y de la clase obrera norteamericana.

El Dr. León Keyserling, Vice-Presidente del Consejo de Consejeros Económicos del Presidente Truman, siguiendo la tesis del equilibrio desinflationista, sostenido como antes lo veíamos por

(7).- El mensaje se contiene íntegramente en U. S. News and World Report de enero 14 de 1949.

(8).- La cita está tomada de John Strachey. Op. cit. Pág. 14.

(9).- Carta mensual de situación económica y Hacienda Pública. The National City Bank of New York. Abril de 1949.

Edwin G. Nourse Presidente de dicho Consejo (10), encuentra en un artículo publicado en la revista del New York Times del 9 de enero, que para lograr un equilibrio práctico entre la producción y el consumo, en época normal de paz, -desinflación- los gastos del consumidor deberán jugar un papel mayor, "Y -asienta Keyserling- las indicaciones preliminares son de que el cambio que se nota en la estructura del ingreso nacional no pronostica nada bueno para esta transición ordenada que se desea. La compensación a los empleados ha bajado del 65.9 por ciento del ingreso nacional en 1939, al 61.6 por ciento en el último trimestre de 1948, mientras que las utilidades de las empresas y los ajustes del valor de las existencias han subido del 8 por ciento al 14.7 por ciento".

Por su parte el Congreso de las Organizaciones Industriales en su publicación mensual, se refiere al curso peligroso de la economía norteamericana proveniente de la baja que se nota en la proporción del ingreso nacional, que los que ganan jornales y sueldos reciben, señalando como la compensación de los empleados que en 1945 absorbió el 67.5 por ciento del total del ingreso nacional, bajó en 1948 al 61 por ciento, en tanto que en ese mismo período las utilidades aumentaron del 11 por ciento al 15 por ciento del

ingreso nacional.

Por último el informe del Comité Conjunto del Congreso Norteamericano, presidido por el Senador O'Mahoney rendido en febrero de este año, se refiere al mismo problema diciendo que la partida de las utilidades como componente del ingreso nacional en 1948 se aproximó peligrosamente a la proporción "excesiva" que imperó en 1929, e insiste en lo alarmante que resulta la comparación entre la baja que experimenta el por ciento de jornales y salarios en el total del ingreso nacional y el aumento que se observa del por ciento correspondiente a utilidades o ganancias.

Es decir, de tres fuentes distintas procede en el fondo una misma opinión: la fase descendente en los negocios puede presentarse por la falta de poder adquisitivo en el consumidor, derivada de que se dedique una parte muy crecida del ingreso nacional a las utilidades y una parte no suficiente a salarios y jornales.

Frente a estas tres opiniones el boletín a que nos referimos sustenta su propia tesis, en el sentido de que las utilidades también representan poder adquisitivo para la sociedad y la idea de que una política de salarios mayores en Norteamérica, sólo produciría una situación gravemente artificial, dado que no se aumentaría el poder adquisitivo total de la eco-

nomía y mediante la elevación de uno de los factores de los costos -salarios- se agravaría o produciría un fenómeno de contracción económica.

El informe anual de los Consejeros del Presidente Truman relativo al año de 1948 (11), después de presentar una información muy completa sobre los niveles de la economía norteamericana en sus distintas secciones durante el año de 1948, señala las que debieran ser metas económicas para 1949 y sostiene la necesidad del máximo poder de compra mediante la expansión entre los grupos y los individuos de los ingresos generados por el esfuerzo productivo nacional, de modo que los consumidores puedan usar prontamente de las mercancías disponibles en el mercado. Esto es, en este informe, se prevé la necesidad de una distribución adecuada del ingreso nacional mediante el ejercicio y fortalecimiento de la política gubernamental en materia de salarios, política fiscal, apoyo a los precios agrícolas a través de la Commodity Credit Corp. etc. El informe que en términos generales es optimista, se refiere sin embargo a la desproporción que en el año de 1948 resulta del aumento de la producción industrial y agrícola de los Estados Unidos y la disminución de las exportaciones, lo cual ha motivado una acumulación de excedentes en el mercado interior, acumulación

a la que se atribuye en este documento la baja de precios en muchas mercancías, experimentada en los primeros meses de 1949. El informe reconoce que los precios tienden a la baja cada vez más rápidamente, en tanto que los salarios se mantienen altos y previene de las dificultades que existen para mantener estos dos renglones equilibrados mediante reajustes. Es decir, en este informe se carga el acento sobre el papel que la situación del comercio exterior norteameri-

(10).- Hay que señalar que en el Consejo Económico Consultivo del Presidente Truman, se indica frecuentemente la existencia de una división de criterio. Por una parte se dice que de los tres miembros que tiene este Consejo, dos -su Vice-Presidente León Keyserling y John D. Clarkson partidarios de la solicitud de facultades permanentes de control hecha por el Presidente Truman en lo que toca a salarios, precios y asignaciones de materiales y consideran que el Gobierno debe sostener e impulsar una política de fuertes gastos públicos como medio de mantener el poder de compra de los consumidores, puntos a los que se opone el otro miembro del Consejo, Dr. Edwin G. Nourse.

(11).- U. S. News and World Report. 14 de Enero de 1949. Pág. 68.

cano puede jugar en la situación económica interior de los Estados Unidos y se aconsejan medidas de previsión que en términos generales coinciden con la política económica gubernamental.

Analizando distintas opiniones provenientes de diversos sectores norteamericanos se puede llegar a la conclusión de que:

- a) Hay divergencias sustanciales en dichas opiniones en lo que toca a la explicación del actual panorama económico;
- b) Las posturas resultan antitéticas -sobre todo entre el gobierno y el sector financiero- en lo que se refiere a las medidas gubernamentales que deben seguirse frente a la situación económica;
- c) Hay coincidencia de opiniones en cuanto a que la contracción observada en el presente es indicio de que se está frente a un descenso económico;
- d) Hay divergencias y dudas sobre los efectos del descenso en los negocios y su severidad, existiendo desde las opiniones que ven la proximidad de una gran depresión hasta las que sustentan varios consejos gubernamentales en el sentido de que los efectos serían leves y cortos;
- e) Existe unidad de criterio en cuanto a que la intervención gubernamental sólo logrará reducir o amortiguar los efectos de una

fase descendente del ciclo (12), en caso de que dicha acción sea positiva, pero de ninguna manera evitar su presentación. El concepto de "desinflación" sólo expresaría así, una fase descendente con efectos suavizados mediante acción estatal.

- 3) Datos sobre la situación económica norteamericana.

Después de habernos referido sucintamente a las distintas actitudes que ante el presente momento económico de los Estados Unidos asumen sectores representativos de su vida económica y política, lo cual nos permite formarnos una visión aproximada de la actitud general que se adopta ante el problema y su probable calibre, vamos a referirnos a la disminución de precios y en general a la contracción en los negocios que se observa en los Estados Unidos, concretándonos al respecto a disponer ordenadamente de una serie de datos.

A fines de noviembre de 1948 la Reserva Federal de los Estados Unidos informaba que los grandes almacenes estaban procediendo con grandes reservas ante la cautela de los compradores y que las existencias y compromisos de los grandes almacenes eran en noviembre de 1948 un 7% más bajos que las reservas y compromisos existentes en el mismo mes de noviembre de 1947 (13). Esto significa que desde noviembre de 1948 el

sector comercial ante leves indicios de contracción procede con cautela en sus adquisiciones y existencias, con los efectos que esto supone para la economía general norteamericana.

Si nos detenemos un poco en la precisión de la situación que se ha presentado en el mercado de acciones, encontraremos algunos indicios que comprobando algunos de los principios generales

(12).- En un artículo publicado en el U.S. News and World Report de abril 29 de este año, página 21 y siguientes, se expresa claramente este punto de vista en los siguientes términos: "Ha empezado un cambio en el ciclo económico. El cambio que está ocurriendo lleva a la rueda de los negocios de lo alto de un auge a una depresión". Pero en esta ocasión -se dice más adelante- el Gobierno va a intervenir. Se trata de hacer más lento el cambio por medio de sostenimiento de precios, seguro social y grandes gastos para mantener el ritmo de la actividad económica; "El ciclo económico -señala finalmente este artículo- parece hallarse actualmente en medio de un cambio definitivo. El cambio va del auge al descenso, presentando la incógnita de hasta donde llegará ese descenso". En otro artículo publicado en el U.S. News and World Report de marzo 4 del presente

sostenidos en este trabajo, nos guiarán igualmente en lo que toca a los aspectos que la contracción económica y disminución de precios presenta en los Estados Unidos. No olvidemos al respecto que en otra parte de este trabajo dijimos que la fase descendente empieza por manifestarse en el dominio financiero y del comercio y ulteriormente se manifiesta en el departamento de la producción.

año página 13 y siguientes, que trata de investigar guiándose por las apreciaciones de los consejeros de los negocios y ciñéndose a un punto medio de opinión, la profundidad que puede asumir el proceso de "desinflación" se dice: "La deflación ha empezado. La actividad económica está sufriendo una contracción que no se sabe hasta donde llegará ahora que el auge se ha detenido. Según los análisis privados el descenso proseguirá en todo 1949 y cuando menos en parte de 1950". Definitivamente -añade este artículo- la actividad económica está sufriendo una contracción. Esta vuelta a niveles más bajos significa el principio del fin del gran auge de la post-guerra. Señala el principio de la deflación".

(13).- Carta mensual de Situación Económica y Hacienda Pública. The National City Bank of New York. Febrero de 1949.

Por otra parte, el observar los síntomas que en el mercado de acciones se presentan con respecto a las acciones de los distintos departamentos de la producción nos orienta con respecto al orden que la fase descendente asumirá en relación con los distintos segmentos de la producción. De aquí que consideremos pertinente detenernos brevemente en el mercado de las acciones.

En un artículo publicado en el U.S. News and World (14) sobre el mercado de acciones se cita las series medias de 30 acciones industriales hechas por Dow Jones, de las que se deduce que los precios de las acciones, medidos con los ingresos de las empresas y los dividendos pagados a sus poseedores, son menores que en cualquier otra época de los últimos 20 años. Actualmente -se dice- el precio medio de esas acciones es de sólo 8.1 veces los ingresos anuales, después de pagar los impuestos de las empresas que las emiten y 15.2 veces los dividendos. En 1948 en lo más alto del mercado, los precios eran sólo 9 veces la utilidad anual de la empresa y 16.8 veces los dividendos, lo cual si se compara con las cifras relativas a 1933 -cuando los Estados Unidos empezaron a salir de la depresión- resulta muy sintomático, pues en el año de 1933 la relación de los precios altos con las utilidades fué 51.5 a 1 y la rela-

ción de los precios con los dividendos fué de 32. a 1. En el mismo artículo y siguiendo las cifras de Dow Jones se hacen cálculos en el sentido de que las utilidades en dólares de todas las empresas después de pagar impuestos serán 15% menores en 1949 que las utilidades de 1948.

En la Revista Business Week (15) se publica un índice comparativo del valor de las acciones en noviembre de 1948 y su valor en abril de 1949, de cuyo estudio cuidadoso se sacan muy interesantes conclusiones. En efecto viendo esa tabla se puede señalar:

- a) Hay acciones de empresas productoras de bienes de consumo perecederos que tienen márgenes al alza. (Droguerías y cosméticos suben 7.7);
- b) Acciones de empresas productoras de bienes de consumo perecederos tienen bajas poco acentuadas, salvo las textiles que bajan 17.7; (16) (acciones de empresas de jabones de aceites vegetales baja 4.7; empacadores 6.8; empacadoras y molinos 1.4);
- c) Salvo la industria textil no se observan en las acciones de empresas productoras de bienes de consumo perecederos bajas de 10 puntos o más; (17)
- d) Todas las acciones de empresas productoras de bienes de producción, materias primas -minerales y

metales primordialmente-productos intermedios o semi-acabados (18) y bienes de consumo duraderos tienen bajas mayores de 10 puntos. Por orden decreciente dichas bajas fueron: cobre 24.6; plomo y zinc 22.2; cuero 21.1; acero 20.4; artículos para el hogar 19.6; carbón de piedra 19.5; fabricación de equipo ferroviario 19.4; fabricación de metal 18.0; productores de maquinaria avícola 16.4; papel 16.4; refacciones y aditamentos para automóviles 15.6; minero metalúrgico 14.8; equipo eléctrico 12.8; industria automovilística 12.7; materiales de construcción 12.5; fertilizantes 12.4; maquinaria en general 11.8; maquinaria de fábrica 11.8.

Aun cuando estas tendencias en el mercado de acciones no son un mero reflejo de la situación económica, dándose fenómenos propios del mercado de acciones que se reflejan en las oscilaciones del valor de éstas, (19) es evidente que existe una inter-relación entre la situación económica general y el mercado de acciones, siendo por ello que en las tendencias que en este último se presentan hallamos un indicio explicativo de la situación económica general norteamericana, máxime cuando como en nuestro caso, con el análisis

que hicimos sólo pretendemos obtener la comprobación de un principio general, sin embargo, debemos advertir que aun en su calidad de indicio no debe ser sobre estimada

(14).- U. S. News and World Report. Abril 1 de 1949. Págs. 50 y 51.

(15).- Business Week.- Abril 22 de 1949. Pág. 105

(16).- Como posteriormente veremos la industria textil sufre una contracción de ventas positivamente grave.

(17).- Hay que exceptuar las productoras de envases de metal que subieron por razones especiales 4.9 y productoras de envases de cristal que bajaron 5.1.

(18).- Las acciones de las productoras de azúcar bajan 12.4 pero como es sabido el azúcar es producto de excedente crónico.

(19).- Una explicación de este tipo se encuentra en el artículo citado U. S. News and World Report. Pág. 50.

la deducción formulada (20).

A continuación vamos ya a referirnos a la contracción de ventas y disminución de precios que en los distintos segmentos de la producción norteamericana se observa:

A).- Bienes de Producción y Materias Primas.

En un artículo publicado el 11 de febrero de 1949 en el U. S. News and World Report (21) sobre el descenso en los negocios se decía que en promedio la producción de bienes de producción se mantenía a su nivel máximo de post-guerra. La misma revista dos meses después, en su número 13 de mayo (22) fundándose en los datos proporcionados por las recaudaciones de impuestos sobre las ventas de bienes y servicios, informa que las ventas de maquinaria industrial bajaron aproximadamente en el primer trimestre de 1949 un 30% en relación con el nivel que alcanzaron en el último trimestre de 1948. Esta reducción en las ventas de maquinaria afectó todas las líneas, es decir, presentó las características de una contracción generalizada en las ventas de maquinaria y herramientas, con las repercusiones en los demás sectores de la economía norteamericana que son de prever. La fabricación de artículos eléctricos para la industria resultó, por ejemplo, fuertemente afectada, habiendo cálculos de que disminuyó sus ventas en más de un 25%.

El acero que en febrero del presente año mantenía una producción record, para principios de abril había notado tal contracción en la demanda que el órgano de los productores (23) publicado semanalmente en Cleveland dice: "El mercado del acero casi se ha derrumbado. Desde hace algún tiempo hay excedentes de aleaciones y especialidades y por ahora el acero que se cotizaba a altos precios está desapareciendo del cuadro de la demanda". Más adelante la misma revista informa que se han hecho fuertes reajustes a

(20).- Con carácter meramente informativo y simplemente para que se adquiriera una visión general del problema daremos los siguientes datos:

- 1). El 27 de Abril del corriente año la Oficina Federal de Reserva de los Estados Unidos anunciaba que la producción total estadounidense había seguido el siguiente ritmo tomando como índice la producción promedio 1935 1939;
 - a) En marzo de 1948 el 91%
 - b) En febrero de este año 89%;
 - c) En marzo de este año 84%;
- 2) Datos proporcionados por la misma oficina Federal de Reserva revelan que los préstamos mercantiles de los bancos de las principales ciudades norteamericanas han bajado 24 veces

la baja en lo que se refiere a las cotizaciones de las clases especiales, aun cuando se tiende a conservar los precios de las fundiciones en lo que toca al metal común y corriente. Los precios de la pedacería han, según la citada revista, bajado rápidamente y las fundiciones se abstienen de participar en el mercado al que sólo recurren en operaciones de cortas cantidades. Se informa asimismo de una fuerte contracción en la demanda de hierro en barras.

El acero que durante to-

do 1948 mantuvo un precio en ascenso, dado que estando en febrero de 1948 a 0.0374 centavos de dólar la libra en diciembre del propio año estaba a .0415 y que al iniciarse el año se mantiene con firmeza -en enero y febrero de 1949 se cotiza a .0420- (24) sufre a partir de marzo reajustes de consideración a la baja, que hacen que los últimos informes hablen de una reducción en su precio de un 27%.

Situación similar se presenta en la chatarra que estando en febrero de 1948 a

consecutivas. Durante la semana que terminó el 20 de marzo los préstamos mercantiles observaron una baja de 243 millones de dólares;

- 3) En el informe Económico de los Consejeros del Presidente Truman relativo al año de 1948 que anteriormente hemos citado, se dice que el desempleo en ese año se estacionó en dos millones. El 30 de marzo de este año sin embargo, Ejan Clague comisionado de Estadísticas del Trabajo del Gobierno de los Estados Unidos informó que durante el mes de febrero de 1949 el número de desocupados llegó a 3.750.000 y previó que en el curso del año el número aumentaría en 600.000. Por otra parte en un artículo que antes hemos citado -U. S. News

and World Report 4 de Marzo de 1949. Pág. 13- dice textualmente: "La desocupación que ya se está elevando, se espera que llegue a fines de 1949 a cerca de 4 millones. Una estimación fué que el número de desocupados llegaría a 5.500.000.

- 4) A fines de marzo de este año la casa Dun Broad Street de estudios sobre la marcha de la economía norteamericana informó que durante la tercera semana de mayo 210 empresas quebrarían en los Estados Unidos.

(21).- Pág. 14.

(22).- Pág. 16.

(23).- Revista "Steel" Abril 2 de 1949.

(24).- Véase la Revista: "Survey of Current Business" U.S. Department of Commerce. Abril de 1949. Pág. S-32.

\$40.44 dólares la tonelada en diciembre de 1948 está a \$42.75, inicia en enero una leve baja cotizando a \$42.05, baja que se agrava en febrero llegando a \$39.50 (25) para agudizarse a partir de marzo y llegar según los últimos informes aproximadamente a 32 dólares la tonelada.

Las repercusiones de estas bajas de precios en la producción de bienes semi-acabados y bienes de consumo duraderos, son como se comprenderá obvias. A principios de abril la Jones and Laughlin, redujo el precio de la varilla estructural hasta en 4 dólares la tonelada y la Inland Steel redujo hasta en 4.50 de dólares por tonelada de lámina galvanizada.

Veamos ahora la situación en lo que se refiere a los metales no ferrosos.

El zinc que en diciembre de 1948 se cotizaba en el mercado de St. Louis a 17.500 centavos de dólar la libra, en abril de 1949 se cotiza a 15.000 y en la primera y segunda semana de mayo se cotiza a 12.500 (26). Informes de 21 de mayo expresan que las transacciones en zinc son escasas y sobre la base de 12.000 y 12.500.

El plomo que en diciembre de 1948 se cotizaba en el mercado de St. Louis a 21.300 centavos de dólar la libra, en abril y mayo de 1949 se cotiza a 14.800 (27). Informes de 21 de mayo expresan que las ventas de plomo fueron bastante inferiores a

la producción de mineral y recuperación de desperdicio, habiendo sido el precio ordinario el de 14 centavos de dólar la libra, con excepción de la St. Joseph Lead Co. que cotizó una fracción de cerca de un centavo de dólar más la libra. Las exportaciones fueron flojas al precio de 14 centavos de dólar la libra.

El cobre electrolítico que en diciembre de 1948 se cotizó a 23.425 centavos de dólar por libra en refinería de exportación y a 23.200 en refinería doméstica, se cotizó en abril de 1949 a 23.175 y a 22.950 respectivamente y en mayo bajó a 19.925 y 19.700 (28). Informes de 20 de mayo manifiestan que las compras de cobre se desvanecieron en el mercado de New York y que el estancamiento del mercado hizo que la Miami Copper Co. anunciara que pediría al Congreso Norteamericano que restableciera el impuesto de importación del cobre de dos centavos de dólar por libra, cuya suspensión se había prorrogado hasta el 30 de junio de 1950, a fin de proteger la producción norteamericana. La situación ha asumido tales caracteres que la Kennecott Copper Corp. anunció que volvería a la semana de 5 días y 40 horas de trabajo y que clausuraría sus instalaciones de Utah dos días de cada catorce a partir del 29 de mayo.

En materia de combusti-

bles para principios de febrero de este año el carbón bituminoso bajó en un 16.2% en su producción en relación con el nivel mayor de producción de la post-guerra. La estructura de precios del petróleo crudo que en febrero de este año se mantenía en su nivel post-bélico, empezó a quebrantarse a partir de marzo y actualmente se haya en pleno decaimiento. Es a principios de abril cuando la Standard Oil Co. de Indiana rebajó los precios de los combustibles para motores diesel y estufas e hizo reducciones de consideración mayor en el precio del aceite para hornos.

La industria química, -químico-farmacéutica y químico-industrial- que según el U. S. News and World Report de 11 de febrero de 1949 (29), se encontraba produciendo a niveles máximos por encontrarse sobrecargada de demanda empezó a sentir a partir de mediados de marzo una evidente declinación en la demanda sobre todo en la rama química-industrial. El Boletín OIT-358 de fecha 27 de abril último expedido por la Oficina de Comercio Exterior del Departamento de Comercio de los Estados Unidos que comprende una lista de productos norteamericanos que dejan de estar sujetos a restricciones en su exportación, comprende una serie de productos químicos como carbonato anhídrido de sodio, sosa, creosota, sueros

y otros numerosos más, lo cual es revelador de que el mercado norteamericano presenta síntomas claros de saturación.

Refiriéndonos a otras materias primas vemos que en febrero de este año la demanda de algodón sufrió un sensible decrecimiento habiendo disminuido el consumo en un 30.5% en relación con el nivel mayor de consumo de la post-guerra. Noticias de fines de mayo indican que las operaciones con futuros de algodón eran muy flojas en el mercado de New York y que las ofertas de algodón no encontraban demanda adecuada habiéndose observado bajas de precio de 50 centavos de dólar por paca. A fines de mayo la Comisión Internacional Consultiva del Algodón anunció en Bruselas su propósito de celebrar una conferencia de los países que la integran a fin de evitar en lo posible una ruinosa caída de precios mediante control

(25).- "Survey of Current Business" Número citado. Pág. S-32.

(26).- Metal and Mineral Markets.- Números de diciembre 9 de 1948; abril 28 de 1949 y mayo 5 de 1949.

(27).- Números citados de: "Metal and Mineral Markets".- New York.

(28).- Números citados de: "Metal and Mineral Markets".- New York.

(29).- Pág. 16.

internacional de producciones y derrama o reparto adecuado de consumos entre los distintos países productores.

La lana se enfrenta a una situación aun más aguda. Datos del U. S. News and World Report de 11 de febrero del corriente año indican que el consumo de la lana ha bajado un 39.7% en relación con la cifra mayor de consumo post-bélico. La American Woolen Co. considerada como el mayor consorcio lanero del mundo, informó que los pedidos que recibió entre el 10. de enero y el 15 de mayo del corriente año ascienden a 11 millones de dólares contra 68 millones a que se elevaron en el mismo período el año pasado y que los pedidos pendientes de surtir se elevan a 30 millones de dólares contra 95 millones a que se elevaron en el mismo período del año anterior.

En cuanto al trigo hay que mencionar que la Conferencia Internacional del Trigo celebrada en marzo pasado aprobó un convenio cuatrienal que establece un precio mínimo de \$1.50 de dólar bushel para 1949 mismo que se reducirá en 10 centavos de dólar cada año hasta 1952 en que será de Dlls. 1.20.

Como se sabe el trigo es un producto de excedente crónico y su control internacional se realiza a fin de evitar caídas ruinosas de precios. Sin embargo hay muchas dudas sobre los resul-

tados prácticos del convenio en virtud de que dos grandes productores no lo aprobaron; La U.R.S.S. y Argentina. La U.R.S.S. quería abastecer el doble de la cuota que se le asignaba a precios inferiores, de modo que en materia de precios todo puede suceder dado que la U.R.S.S. produce cerca de la cuarta parte del consumo mundial.

En febrero de este año la producción de madera había descendido por contracción en la demanda un 8.4% en comparación con el nivel mayor de la demanda post-bélica, situación que se ha agravado a partir de marzo.

La industria de la curtiduría ha observado un fuerte descenso en su producción con motivo de la falta de demanda que ha experimentado. La producción de la industria de curtiduría ha descendido un 23.1% en relación con el nivel mayor alcanzado en la post-guerra. Esta situación se ha agravado considerablemente a partir del mes de abril.

B).- Bienes Intermedios, Semi-acabados y de Consumo Duraderos.

Después del segundo semestre de 1948 la industria de la construcción empezó a verse muy quebrantada por falta de demanda, con las repercusiones que esto implica para la industria de la fabricación de materiales de construcción y especialmente del cemento. Sin embargo, en este aspecto se

espera que las obras públicas contrarresten descensos agudos tanto en la industria de la construcción como en la de fabricación de materiales de construcción.

La producción de artículos semi-acabados de hierro ha disminuido para marzo de 1949 en un 40% en relación que el mayor nivel productivo post-bélico. La producción de clavos, tornillos y utensilios como machetes para el campo se ha constreñido más aun. Antes vimos las bajas experimentadas por la varilla estructural.

La industria de fabricación de envases de vidrio era para febrero de 1949 de las industrias productoras de artículos durables que más sufría de contracción en la demanda, según lo indica el News and World Report de 11 de febrero. Posteriormente -a mediados de marzo- la industria de envases metálicos vió disminuir su consumo sobre todo en lo referente al envase para productos alimenticios.

La industria del hule en general para febrero de este año había bajado su producción en relación con el nivel mayor post-bélico en un 19%, observando a partir de la segunda quincena de marzo un descenso mayor.

La industria de auto-camiones experimentó que su volumen de ventas bajó más de un 25% desde la última parte de 1948 hasta la primera parte de 1949. Conforme

ha avanzado 1949 el decrecimiento en las ventas se ha agravado.

La industria automovilística que en febrero de este año expresó a través de uno de sus expertos que la disminución de ventas que se había observado en los modelos caros era posible compensarla con la venta de los modelos de uso corriente, a fines de marzo notó una sensible contracción en la demanda de tipo generalizado que hizo que la Kaiser-Frazer Corp. redujera entre 198 y 333 dólares los precios de los modelos que produce. El 3 de abril la Ford Motor Company anunció una reducción de precios en todos los tipos de automóviles que produce, que van de 12 a 120 dólares por unidad. En la última semana de marzo ante la contracción de la demanda de automóviles la Chrysler Corp. inició una reducción radical de costos para lo cual despidió a 10,000 obreros de uno de sus talleres de montaje.

La baja de ventas en automóviles y auto-camiones tuvo como repercusión inmediata una contracción en la venta de accesorios. Las llantas y cámaras que desde el último tercio de 1948 a febrero de 1949 habían bajado sus ventas en un 12% notaron un agravamiento de la situación que hace que actualmente estén en un nivel de 25%. Las refacciones y accesorios en general, que desde el otoño de 1948 a principios de 1949

habían experimentado una contracción en sus ventas de un 25% han notado sensible agravamiento de la situación.

A mediados de marzo de 1949 la Willard Storage Battery Co. bajó de 1.50 a 2.00 dólares por unidad sus baterías para coches y auto camiones. Al mismo tiempo la Electric Storage Battery Co., redujo sus precios en un 8%.

La disminución en el consumo de artículos duraderos para el hogar ha sido muy sensible habiendo originado reducciones de precios considerables en algunos renglones. Los radios son de los artículos que han sufrido reducciones de precios más apreciables: La Westinghouse Electric redujo en marzo del 20 al 50% los precios de nueve modelos hogareños, habiendo llegado esa reducción en algunos casos hasta a 130 dólares.

La Frigidaire anunció rebaja de su personal en virtud del decrecimiento de la demanda de refrigeradores hogareños y comerciales. La Gibson Refrigerator Co. de Greenville, Michigan, redujo a mediados de marzo en 20 dólares los precios de refrigeradores y estufas.

La producción de algunos artículos para el hogar que todavía en marzo contaban con una demanda consistente, empezaron a notar a principios de abril un decrecimiento de la demanda en constante agravamiento. Tal es el caso de sanitarios y muebles para

baño.

Las fábricas de muebles de madera que en febrero habían disminuido sus operaciones de venta en un 7.7%, en marzo habían llegado a una disminución de un 19%.

C).- Bienes de Consumo Perecederos.

En términos generales la magnitud y profundidad del fenómeno ha sido menor en este segmento de la producción norteamericana. Sin embargo, hay secciones -sobre todo en la rama de la industria del vestido- que ya se enfrentaron a una situación aguda.

Ya para principios de febrero de este año la industria textil en general estaba produciendo 12.3% menos que el nivel mayor post-bélico. Los manufactureros de artículos de lana estaban produciendo un 13.8% menos que el nivel mayor de la producción de post-guerra. Los manufactureros de artículos de artíselas han experimentado bajas verdaderamente muy leves.

Seguramente de las industrias productoras de bienes de consumo perecederos la que se enfrenta a una situación realmente difícil es la industria del calzado, que en febrero estaba produciendo un 26.8% menos del nivel máximo post-bélico y que ha visto agravarse la contracción de la demanda a partir de marzo con un ritmo verdaderamente acelerado.

En la industria alimenticia el panorama es el si-

guiente: la producción de harina de trigo bajó un 20.4% con respecto al nivel mayor de la post-guerra; las empaquetadoras de carne un 15.7%; las fábricas de conservas y dulces un 19%.

II.- La Revisión del Tratado Comercial México-Americano ante nuestros ajustes devaluatorios.

Tradicionalmente se dice que una devaluación tiene automáticamente efectos de protección para la industria nativa, en cuanto encarece en moneda interna las importaciones y contribuye a dar fluidez a las industrias de exportación dado que el exportador obtiene en moneda nacional una cantidad mayor por sus exportaciones que se cotizan en divisas convertibles, en el presente el dólar exclusivamente. Esto, que en principio es inobjetable y que además puede invocar en su apoyo numerosos precedentes en la práctica internacional en virtud de ser frecuente sobre todo en Europa devaluaciones con fines de protección agrícola e industrial, en el caso de México tiene que ser tomado con una serie de reservas, dado que por la propia naturaleza de nuestro incipiente desarrollo industrial, dicho principio no opera en sus dos aspectos con el rigor que, teóricamente al menos, se le asigna.

En efecto, si analizamos las industrias establecidas en México vemos que

éstas son de dos tipos:

- a) Industrias transformadoras de materias primas de producción nacional y que son industrias de exportación;
- b) Industrias que tienen por objetivo satisfacer consumos domésticos.

Ahora bien, vamos a procurar situarnos en ambos tipos de industrias para precisar los efectos que los ajustes devaluatorios tienen en su estructura de costos y en su política de precios y por lo consiguiente las condiciones en que ellas se encuentran para los efectos de la negociación de la revisión del Tratado Comercial México-Americano.

Con respecto a las industrias transformadoras de materias primas nacionales, industrias de exportación, su análisis sólo debe hacerse en cuanto dichas industrias puedan abastecer el mercado americano. A este último respecto es necesario precisar:

- a) Nuestras exportaciones de productos transformados o semi-elaborados a los Estados Unidos para satisfacer demandas propiamente norteamericanas son escasas, estando constituido el grueso de dichas exportaciones por productos que van en condiciones de tránsito a los Estados Unidos. Esta especial característica de nuestro comercio exterior originada por la falta de una rudimentaria marina mercante y por la ausencia de una

política de comercio exterior ágil y agravada por el dislocamiento en el comercio internacional que en el presente se observa, es frecuentemente olvidada conduciendo ello a una impresión errónea de la naturaleza de nuestro comercio exterior y de la importancia del mercado norteamericano como adquirente;

- b) Los porcentajes mayores de exportaciones mexicanas están constituidos por productos naturales de demanda inelástica o por estos productos semi-transformados, lo cual significa que una eventual reducción en su precio derivada del beneficio cambiario que el exportador adquiere con la devaluación, no aumenta su consumo o no lo aumenta en cantidades apreciables.
- c) Todas las industrias de exportación mexicanas funcionan necesariamente con equipo importado y en escala variable usan de elementos accesorios en su producción también importados, lo cual supone necesariamente un impacto al alza en sus costos en virtud de un acto devaluatorio;
- d) Este impacto, como es lógico suponer, origina un reajuste general en los costos de producción que aun cuando sea en ligera proporción amortigua los efectos favorables de la

devaluación.

No negamos que la devaluación fomente las exportaciones mexicanas habituales y contribuya a darles fluidez simplemente consideramos que normalmente se sobreestima su acción fomentadora. Ya en relación con la revisión del Tratado Comercial México-Americano, pensamos que por el escaso porcentaje de nuestras exportaciones de productos elaborados o semi-transformados que van a los Estados Unidos a satisfacer consumos norteamericanos, la acción negociadora de México poco puede cambiar en virtud de la devaluación, siendo que en este renglón si puede la devaluación significar una mejoría para el exportador mexicano que haga menos necesario un arancel americano reducido o congelado. Sin embargo, es de advertir que estando constituido el grueso de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos por productos naturales-minerales, fibras y productos alimenticios naturales- la baja de precios que en los minerales y metales se observa hacen que cualquier concesión arancelaria americana -que por lo demás sería muy útil- sea problemática y ya anteriormente vimos como ante la reducción del precio del cobre una compañía minera norteamericana pidió se aumentara el arancel y en cuanto a nuestros productos alimenticios naturales su naturaleza estacional y el estar su

consumo sujeto a la producción norteamericana, que hace que cuando ésta sea buena mediante la "tarifa invisible" -prescripciones sanitarias normalmente- se evite la importación del producto similar mexicano, nos sitúan en la posición de que cualquier concesión arancelaria que se consiga sea endeble. Solamente podríamos conseguir concesiones arancelarias de significado en materia de fibras duras y algún otro producto natural mexicano de menor importancia.

Refiriéndonos al otro tipo de industria nacional, las dedicadas a satisfacer consumos domésticos, debemos hacer una serie de precisiones. En primer lugar, dentro de la totalidad de industrias de México dedicadas a satisfacer consumos domésticos, sólo son unas cuantas las que no consumen materias primas o intermedias importadas y son muchas las que consumen un fuerte porcentaje de materias primas e intermedias importadas. Anexamos a este estudio una lista de las industrias mexicanas de este tipo y sus consumos de materias primas nacionales y extranjeras, que aun cuando por estar tomada del censo industrial de 1940 no resultan actuales, sirven como comprobación del anterior aserto. En esa lista se ven con toda claridad que son unas cuantas industrias mexicanas las dedicadas a satisfacer necesidades nacio-

nales que no consumen materias primas o intermedias extranjeras, que son numerosas las que consumen un porcentaje muy grande y que son varias que funcionan a base de materias primas e intermedias importadas (30).

Quiere esto decir que si bien la devaluación al encarecer el producto manufacturado extranjero similar al nacional tiene efectos de protección industrial, éstos efectos se contrarrestan en cuanto las industrias satisfactoras de consumos domésticos, que serían las que recibirían este efecto favorable, consumen materias primas extranjeras que en moneda nacional se ven fuertemente encarecidas al sufrir nuestra unidad monetaria un ajuste devaluatorio.

Además considerando que en virtud de las especiales condiciones de México nuestra industria no puede funcionar siguiendo el principio de

(30).- Advertimos que el hecho de que una industria funcione a base de materias primas o intermedias extranjeras no califica su carácter de "económicamente no sana -usando la típica expresión de círculos norteamericanos- pues habría que preguntarnos que calificativo merecería la tradicional industria textil inglesa con este criterio o la industria de dulces y chocolates en los Estados Unidos.

volúmenes máximos y costos mínimos y por lo tanto no puede realizar compras internacionales amplias de materias primas, o intermedias, hay que señalar que el aumento del costo de las materias primas e intermedias extranjeras, arrastra de inmediato el costo general de producción en escala que seguramente contrarresta el efecto protectorio de la devaluación en relación con el artículo elaborado de que se trate.

Ciertamente que debe hacerse un cálculo: hasta que punto el efecto aumentador de los costos de producción derivado de la devaluación en cuanto aumenta el precio de las materias primas e intermedias extranjeras consumidas por industrias nacionales dedicadas a satisfacer consumos domésticos, se amortigua por el menor costo de la mano de obra nacional. Pero al formular este cálculo debe considerarse que por la nacionalización en las formas de producción el porcentaje que el salario representa en el costo total de producción se ha ido reduciendo constantemente, sobre todo en industrias modernas y cuando en el cuadro nacional ello no sucede -industria textil, por ejemplo- se debe a especiales condiciones que lejos de representar una ventaja constituyen un positivo inconveniente en cuanto a la política de costos de esas industrias, que las sitúa en

una posición aun más grave frente a la competencia extranjera, dado que mantienen formas de producción atrasadas en relación con industrias similares extranjeras con el encarecimiento de costos que es de suponer.

Por último hay que señalar, que teniendo México déficit alimenticio que tiene que cubrir con importaciones y requiriendo imprescindiblemente ciertas importaciones -equipo industrial y agrícola materias primas e intermedias etc.- y existiendo además una distribución de la riqueza nacional que impide materialmente desterrar importaciones superfluas, se dan una serie de condiciones que hacen inexorable el funcionamiento de la ley de arrastre de precios como consecuencia de los ajustes devaluatorios, con repercusiones a la larga en el renglón salarios. Si bien es cierto que hasta el presente esta ley de arrastre de precios no ha funcionado con la celeridad que era lógico suponer asumiría, debiéndose ello a específicas condiciones de nuestra economía -importante porcentaje de nuestra población al margen de la economía monetaria nacional, contracción del mercado interior que ha operado como freno al aumento de precios- es indudable que su funcionamiento es inevitable con el aumento general de costos y precios en los artículos de manufactura nacional que ello implica.

En conclusión, creemos que por las razones expuestas que hacen que el efecto protectorio de los ajustes devaluatorios con respecto a las industrias nacionales dedicadas a satisfacer consumos domésticos se amortigüen parcial o totalmente, nuestro país al negociar la revisión del Tratado Comercial México Americano no debe guiarse por el criterio de que la devaluación permite hacer concesiones tarifarias que era imposible hacer sin grave riesgo para industrias nacionales, antes de los actos devaluatorios.

III.- Breve Consideración sobre la Política Comercial en la Gran Depresión de 1929.

Los hombres frecuentemente olvidan las lecciones de la historia económica internacional. En 1927 a 2 años de la gran depresión de 1929 se reunió la Conferencia Económica Mundial que llegó a la conclusión que la vuelta al librecomercio internacional era requisito indispensable para la prosperidad mundial. A unos cuantos meses de la gran depresión de 1929 la Sociedad de Naciones recomendó una tregua general aduanera, es decir que los estados adquirieron el compromiso de no elevar durante determinado tiempo sus aranceles.

Esto significa que antes de la gran depresión de 1929 las conferencias económicas internacionales pugaban por

una política librecomercista. Al iniciarse sin embargo la fase descendente en los negocios, la práctica comercial de los distintos países no se orientó por donde sus compromisos internacionales hacían prever, sino que por el contrario hubo un brusco viraje hacia una política de nacionalismo económico, como medio de amortiguar los efectos de la crisis. Ohlin caracterizó este período diciendo: "Es natural que las tendencias de auto-abastecimiento del decenio de 1930 fueron reforzadas por las opiniones generales nacionalistas, pero éstas dependían, a su vez, de la crisis, por lo menos en parte." (31)

En 1930 los Estados Unidos promulgan la tarifa Hawley Smoot la más alta de su historia económica. En el otoño de 1931 Inglaterra transforma radicalmente su política aduanera estableciéndose derechos considerables sobre la mayoría de las mercancías y regulando las importaciones, y en 1932 se celebra en Ottawa la Conferencia de los Países del Imperio Británico con el objetivo de reforzar el trato preferencial existente entre ellos. En 1931 el Ministro de Comercio Francés Louis Rollín usa por primera vez

(31).- Bertil Ohlin "Comercio Exterior y Política Comercial" Pág. 176. M. Aguilar Editor. Madrid 1948.

en este siglo de las restricciones cuantitativas para proteger a los agricultores y productores industriales franceses, que era imposible proteger arancelariamente en virtud de que por diversos tratados internacionales Francia tenía congeladas el 70% de las partidas del arancel, y el régimen de contingentes introducido en Francia en mayo de 1931, cubre un séptimo de las posiciones arancelarias en julio del siguiente año y más de 3,000 posiciones en 1934. (32). A fines de 1931 se autoriza al Ministro de Economía en España, a usar restricciones cuantitativas con fines de protección industrial.

Alemania desde el comienzo de la depresión realiza grandes aumentos arancelarios especialmente en productos alimenticios rescindiendo los convenios o tratados comerciales que se oponían a tales aumentos. También en productos alimenticios Alemania recurre a restricciones a la importación para por último poner las importaciones bajo un control directo de las autoridades a través de prohibiciones, licencias y restricciones en las divisas (33).

En 1930 se celebra la Convención de Oslo a la que asiste Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Dinamarca, Noruega y Suecia, adhiriéndose más tarde Finlandia, esta convención de aproximación económica trataba de liberalizar

el comercio entre estos países. Sin embargo a partir de 1931 casi todos estos países recurren a sistemas de contingentes a la importación y en algunos casos a devaluación monetaria protectora.

El panorama económico internacional que en el presente se vislumbra no es radicalmente distinto al que se presentaba en 1928-29 antes de que se iniciara la fase descendente en los negocios.

Las conferencias mundiales de comercio y empleo preparatorias celebradas en Londres, Lake Success y Ginebra, la Conferencia definitiva de La Habana y el proyecto de carta de Comercio y Empleo emanado de esta última tendientes a erigir el libre comercio en norma del comercio internacional, se hallan condicionadas en la práctica a las características que asuma la contracción de los negocios en los Estados Unidos. Si ésta se precipita o agrava, no creemos que existan organismos internacionales que eviten la vuelta a una política de nacionalismo económico, máxime si se toma en consideración que existe un bloque de paí-

(32).- J. B. Condliffe: "La Reconstrucción del Comercio Mundial".- Pág. 97 Editorial Sud-Americana, Buenos Aires. 1942.

(33).- Bertil Ohlin: Op. Cit. Pág. 167 y sigs.

ses de comercio estatal que bajo ningún concepto asumirán compromisos como los implicados por el proyecto de Carta de Comercio y Empleo de La Habana.

México dentro de sus limitaciones debe estar aten-

to a la posibilidad de tener que recurrir a una política de franco nacionalismo económico si la situación de los Estados Unidos asume las características que los indicios que analizamos nos hacen prever.

CONCLUSIONES.

I.- México al negociar el Tratado Comercial debe procurar que se incluya una cláusula que le permita emplear medidas antidumping adecuadas, inclusive restricciones cuantitativas, dado que es previsible, de seguir la contracción de ventas en los Estados Unidos, el empleo del dumping.

En el Tratado vigente no existe una cláusula expresa a este respecto y sólo hay una referencia en el párrafo 2o. del artículo VI cuando exceptúa del principio de no retroactividad, a las disposiciones administrativas que impongan derechos contra mercancías vendidas para efectuar un dumping.

Nuestro país debe pugnar porque se consigne una cláusula en que se condene el dumping como forma mercantil desleal y queden las partes signatarias en libertad de adoptar las medidas adecuadas para contrarrestar cualquier forma de dumping, y sancionar dicha práctica a fin de proteger sus intereses nacionales.

II.- En virtud del análisis formulado y de los da-

tos consignados consideramos que México debe luchar por mantener preferentemente su libertad arancelaria en los siguientes renglones:

- a) Industria productora de ciertos bienes de producción -maquinaria y equipo elemental- como es maquinaria para molinos de trigo, maquinaria agrícola, maquinaria para laboratorios etc. y en general maquinaria para ciertas industrias que se producen en el país;
- b) Para proteger productos semi-acabados o intermedios como serían envases de metal, envases de vidrio, clavos, grapas, tornillos, alambre, utensilios de hierro, utensilios agrícolas;
- c) Para proteger la industria química industrial pues como señalamos en otra parte de este estudio esta industria sufre una fuerte contracción de ventas;
- d) Aun cuando existe una fuerte contracción en la industria de cortiduría no creemos que en este sentido se presente un peligro para la industria nacional

- de curtiduría. Sería sin embargo conveniente hacer un estudio al respecto.
- e) Igualmente sería conveniente hacer un análisis sobre las condiciones de la industria del hule en el país y sus posibilidades de resistir una fuerte competencia americana, pues como veíamos en otra parte de este trabajo, dicha industria ha sufrido en los Estados Unidos una fuerte contracción en su producción por descenso de la demanda.
- f) Nuestro país debe conservar su facultad para proteger industrias productoras de bienes de consumo de tipo duradero, -automóviles, radios, refrigeradores- dado que aun cuando se trata en la generalidad de ensambladoras su protección es indispensable tanto por el mantenimiento de fuentes de empleo, como porque en este tipo de industrias se observa la tendencia de ir gradualmente manufacturando algunos de los elementos del ensamblaje, lo cual significa que a la larga se disminuye una presión sobre nuestra balanza de pagos. Como señalamos en este estudio la industria productora de auto-camiones, automóviles, radios, refrigeradores y estufas, en los Estados Unidos ha experimentado una contracción en sus ventas de más de un 25%.

- g) Igualmente nuestro país debe conservar facultades para proteger la producción de accesorios de estos bienes de consumo duradero, pues ya vimos como la situación ha originado reducción de precios en algunos de ellos como en el caso de las baterías.
- h) Nuestro país debe igualmente procurar conservar sus facultades protectivas en lo que se refiere a la industria nacional de muebles de madera, pues como vimos anteriormente esta industria ha sufrido en los Estados Unidos una fuerte contracción en sus operaciones de venta.
- i) Asimismo debe nuestro país pugnar por conservar sus facultades de protección arancelaria en lo que se refiere a la producción nacional de artículos eléctricos, industriales y del hogar.
- j) En materia de bienes de consumos duraderos nuestro país debe pugnar por conservar sus facultades de protección en lo que se refiere a la fabricación de sanitarios y muebles para baño.
- k) En lo que se refiere a bienes de consumo perecedero la situación por el momento sólo se presenta aguda y hay indicios de que en lo futuro se agrave, en lo que se refiere a la industria textil en general y en la industria del calzado. Esta última

- como vimos ya en febrero de este año estuvo produciendo un 26.8% menos que el nivel mayor post-bélico por lo cual es previsible el uso de formas extremas de competencia comercial en este renglón. Es por ello recomendable que nuestro país procure mantener sus facultades protectivas en lo que se refiere a la industria del calzado y a la industria textil.
- l) Aun cuando ya hay como lo vimos anteriormente contracción de la demanda y disminución de la producción en ciertos productos alimenticios -harina de trigo, empacadoras de carne, fábricas de conservas y dulces- no creemos que por el momento se presente un peligro inminente para la industria nacional en este renglón.
- m) Con respecto a los renglones de exportación mexicana sobre todo en metales y minerales hemos visto que la disminución de precios ya se ha iniciado en gran escala.
- Estudiando la gran depresión de 1929, el doctor J. Lazarte (1) observaba que la baja de los precios de los productos y materias primas revestía especial celeridad, lo cual debemos considerar cuidadosamente en el presente.
- Hemos visto en otra parte de este estudio, como la Miami Copper Co. ante el des-

censo que experimenta la demanda de cobre en el mercado americano anunció que pediría al Congreso de los Estados Unidos que restableciera el impuesto de importación del cobre cuya suspensión se había prorrogado hasta el 30 de junio de 1950, a fin de que se protegiera la producción norteamericana. Al agravarse la caída de los precios esta actitud de la Miami Copper Co. sería general y por ello sería aconsejable que nuestro país en el Tratado Comercial negociara para sus productos minerales un sistema de cuotas, sistema del cual ya existen antecedentes en el Hemisferio Occidental.

Con respecto a nuestros productos alimenticios naturales por su naturaleza estacional no vemos posibilidad en política comercial de asegurar su colocación en el mercado exterior.

III.- Con respecto a los efectos de nuestros ajustes devaluatorios en relación con la revisión del Tratado Comercial pensamos que México debe partir de la base que dichos ajustes devaluatorios no nos permiten hacer concesiones tarifarias, que no estábamos en posibilidades de hacer antes de dichos ajustes monetarios. Es decir, que la

(1).- Dr. J. Lazarte: La Crisis Mundial del Capitalismo. Pág. 86 Guilda de Amigos del Libro.- Barcelona 1934.

devaluación por las razones y argumentos esgrimidos, no modifica la postura de nuestro país dado que las necesidades de protección arancelaria de las industrias

dedicadas a satisfacer consumos domésticos subsisten, por condiciones específicas a que ya nos hemos referido, independientemente de nuestros ajustes monetarios.

A N E X O.

VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS POR LAS INDUSTRIAS NACIONALES.

CONSERVAS ALIMENTICIAS:VALOR

Total	\$ 6.048.698
Del país	" 5.816.094
Del extranjero	" 232.604

CEBRADORES Y TOCINERIAS:

Total	" 479.946
Del país	" 479.946
Del extranjero	"

CREMA, MANTEQUILLA Y QUESO:

Total	" 1.642.792
Del país	" 1.463.703
Del extranjero	" 179.089

EXTRACTOS Y ACEITES ESENCIALES:

Total	" 43.407
Del país	" 32.308
del extranjero	" 11.099

ACEITES VEGETALES:

Total	" 32.989.319
Del país	" 22.154.793
Del extranjero	" 10.834.526

MOLINOS DE TRIGO:

Total	" 78.335.061
Del país	" 72.408.262
Del extranjero	" 5.926.799

BENEFICIO, MOLIENDA Y PREPARACION DE AVENA.

Total	" 465.117
Del país	" 465.117
Del extranjero	"

CIGARROS:

	VALOR
Total	" 21.488.636
Del país	" 16.627.087
Del extranjero	" 4.861.549

ASERRADEROS:

Total:	" 5.934.629
Del país	" 5.934.629
Del extranjero	"

ARTEFACTOS DE MADERA:

Total:	" 58.366
Del país	" 58.366
Del extranjero	"

LADRILLO, TEJA Y TUBO DE ARCILLA:

Total:	" 555.973
Del país	" 555.973
Del extranjero	"

CEMENTO:

Total:	" 3.761.299
Del país	" 2.398.849
Del extranjero	" 1.362.450

LOZA Y PORCELANA:

Total:	" 526.978
Del país	" 348.009
Del extranjero	" 178.969

VIDRIO:

Total:	" 3.248.734
Del país	" 516.218
Del extranjero	" 2.732.516

ROPA HECHA Y CONFECCIONES:

Total:	" 13.966.511
Del país	" 13.394.809
Del extranjero	" 571.702

-ARTICULOS DE ALAMBRE Y TELAS:

	VALOR
Total:	\$ 187.610
Del país	" 166.913
Del extranjero	" 20.697

MUEBLES DE METAL:

Total:	" 1.128.215
Del país	" 666.860
Del extranjero	" 461.355

CLAVOS, CADENAS, ETC.:

Total:	" 4.800.165
Del país	" 4.500.540
Del extranjero	" 299.625

HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODON:

Total:	" 92.539.989
Del país	" 85.825.166
Del extranjero	" 6.714.823

VEJAS Y CALCETINES:

Total:	" 7.687.828
Del país	" 4.779.610
Del extranjero	" 2.908.218

PRODUCTOS FARMACEUTICOS:

Total:	" 8.433.301
Del país	" 2.277.397
Del extranjero	" 6.155.904

PINTURAS Y BARNICES:

Total:	" 3.310.631
Del país	" 1.398.692
Del extranjero	" 1.911.939

ARTEFACTOS DE HULE:

Total:	" 17.008.773
Del país	" 2.461.459
Del extranjero	" 14.547.314

ARTICULOS DE CELULOIDE:VALOR

Total:	\$	520.062
Del país	"	30.743
Del extranjero	"	489.319

ARTICULOS DE BAKELITA

Total:	"	56.222
Del país	"	2.035
Del extranjero	"	54.187

VINOS Y LICORES:

Total:	"	2.232.418
Del país	"	1.702.774
Del extranjero	"	529.644

CALZADO CON SUELA NO DE HULE:

Total:	"	14.284.335
Del país	"	12.028.250
Del extranjero	"	2.256.085

PAPEL:

Total:	"	11.988.284
Del país	"	2.370.741
Del extranjero	"	9.617.543

ARTICULOS DE PAPEL:

Total:	"	3.234.715
Del país	"	1.245.741
Del extranjero	"	1.988.974

CONSTRUCCION Y ENSAMBLE DE AUTO-VEHICULOS:

Total:	"	33.191.672
Del país	"	1.733.835
Del extranjero	"	31.457.837

CARROCERIAS EN GENERAL:

Total:	"	150.476
Del país	"	130.628
Del extranjero	"	19.848

MAQUINARIA EN GENERAL:VALOR

Total	\$	693.503
Del país	"	535.539
Del extranjero	"	157.964

ARTICULOS ELECTRICOS EN GENERAL:

Total:	"	1.153.556
Del país	"	176.311
Del extranjero	"	977.245