

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

PRINCIPALES EFECTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

GONZALO MORA
México

I

EL día 24 de junio de 1950 se dieron a conocer en México las notas respectivas de los gobiernos de los Estados Unidos de América y de los Estados Unidos Mexicanos, por medio de las cuales se proclamó la denuncia del Tratado de Comercio que había venido rigiendo las relaciones comerciales entre los dos países desde el 1º de enero de 1943, fecha de entrada en vigor de dicho instrumento.¹

Según se asienta en tales notas, la causa de esa denuncia conjunta fué la imposibilidad en que se encontraron los representantes de los dos países para lograr una revisión mutuamente satisfactoria del convenio, no obstante los esfuerzos de ambas partes y el ambiente amistoso y cordial que prevaleció durante las prolongadas negociaciones que se iniciaron desde abril de 1948. En virtud de la denuncia, el Convenio Comercial dejará de surtir sus efectos seis meses después, que se cumplen el 31 de diciembre de 1950 a las 24 horas.

En consecuencia, el Tratado de Comercio con Estados Unidos estuvo en vigor por espacio de 8 años completos que se cuentan desde el 1º de enero de 1943, en que empezó a regir de conformidad con el párrafo 1º de su Artículo XVIII, hasta el 31 de diciembre de 1950, como quedó establecido en las notas de los dos gobiernos.

¹ El texto del Tratado de Comercio entre México y Estados Unidos fué publicado en el *Diario Oficial* de 31 de diciembre de 1942.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Durante los primeros tres años de dicho período (1943-1945) la influencia de las rebajas de aranceles que se concedieron a los productos mexicanos no pudo ser apreciada debidamente en virtud de las condiciones excepcionales creadas por la guerra. Como se recordará, el gobierno norteamericano contrató por medio de sus agencias oficiales, ya con el gobierno de México o con diversas organizaciones mexicanas de productores, la compra de ixtles de lechuguilla y de palma, henequén y jarcias, garbanzo, petróleo, metales y otros muchos artículos, en cuyos contratos se fijaron cantidades anuales y precios de entrega. Por lo que toca a las importaciones, la guerra impuso la necesidad para el gobierno norteamericano de establecer restricciones diversas, racionamientos y precios topes, de modo que tampoco fué posible valorar la importancia que pudieran tener las reducciones arancelarias otorgadas por México a diversas manufacturas norteamericanas. En suma, no había la necesaria libertad de comercio entre los dos países para que pudieran ejercer toda su influencia las rebajas mutuas acordadas.

A partir de 1946, sí empiezan a manifestarse, por el lado de México, las consecuencias de haber comprometido con el gobierno de Estados Unidos la estabilidad de los aranceles para algunos artículos en niveles más bajos que en 1942. Desaparecidas o suavizadas en el país vecino las restricciones para exportar, comenzaron a llegar muchos productos competidores de los elaborados aquí por las industrias establecidas durante la guerra. Por otra parte, la demanda diferida, tanto de artículos esenciales como de lujo, aunada a la posibilidad de usar las reservas monetarias tan fuertemente incrementadas durante el conflicto bélico, hicieron posible la entrada de manufacturas norteamericanas cada vez en mayor volumen durante los años de 1946 y 1947, hasta obligar al gobierno a dictar medidas de defensa de nuestra reserva monetaria y de la balanza comercial y de pagos, entre las cuales se destaca la primera lista de prohibiciones de 11 de julio de 1947.

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

Naturalmente que para que el gobierno de México estuviera en condiciones de prohibir e imponer restricciones de diverso género a ciertas importaciones, así como para que pudiera modificar sus aranceles en noviembre de 1947, tuvo que acudir al procedimiento fijado en los Artículos X y XI del Tratado y conseguir la anuencia del gobierno norteamericano. En justicia, debe reconocerse que el gobierno de Estados Unidos prestó su mejor atención a las instancias mexicanas y consintió en los aumentos de derechos de importación y en el establecimiento de prohibiciones o restricciones que afectaron a gran número de productos típicos de la industria manufacturera estadounidense.

Durante los años de 1949 y 1950, el comercio entre los dos países continuaba regido por el Convenio Comercial de diciembre de 1942. Pero con las nuevas restricciones dictadas por el gobierno de México en el curso de esos dos años, las franquicias concedidas a los productos norteamericanos quedaban insubsistentes en su mayor parte al tiempo de la denuncia del Tratado.

La situación de las 203 fracciones de la Tarifa de Importación mexicana comprendidas en el Tratado era en junio de 1950 la que sigue:

Fracciones prohibidas	54
Fracciones con impuestos aumentados	127
Fracciones con iguales impuestos o con impuestos modificados pero más o menos equivalentes a los pactados	22

Como se sabe, entre las 54 fracciones prohibidas figuran productos vegetales que se cultivan en el país —durazno, manzana, pera, uva y otras frutas— y productos manufacturados, tales como cigarrillos, muebles de madera, artículos de vidrio o cristal, refrigeradores (armados), muebles de hierro o acero, telas de algodón, terciopelos, alfombras y prendas de vestir de toda clase. Se prohibieron también los vinos, los automóviles armados y un gran

EL TRIMESTRE ECONOMICO

número de artículos acabados que son típicos de la industria manufacturera norteamericana, como aparatos de radio (armados, no las partes), aparatos fonográficos (armados), estufas, etc.

Entre los artículos que resultaron con impuestos aumentados, que son la mayor proporción, están 127 fracciones que representan casi el 60 % del total de fracciones comprometidas en el Tratado. Por supuesto que no siempre las nuevas cuotas fueron suficientes para impedir las importaciones de dichos productos en un grado que diera adecuada protección a la industria nacional.

Hay que tener en cuenta, además, que a la fecha de la denuncia del Tratado, 17 fracciones en las cuales se habían hecho aumentos o se mantenían los mismos impuestos, estaban restringidas, es decir, sólo podían introducirse mediante permiso previo de la Secretaría de Economía. En virtud de este requisito, se sujetaban a contingentes trimestrales o anuales en atención a las necesidades del país o a las posibilidades de pago del mismo.

Las 22 fracciones que permanecieron sin alteración se referían a mercancías indispensables para la economía nacional y que, por lo general, no competían con productos similares producidos en el país: ganado vacuno para cría, queso "chedar", durmientes y postes de madera, madera ordinaria o rolliza, cera mineral o parafina, arcillas o tierras refractarias, mezclas de éteres y alcoholes para fabricar barnices o colores, esencias de frutas, extractos para fabricar bebidas refrescantes o para fabricar vinos y licores, algunos productos medicinales, láminas de ebonita, etc.

Las modificaciones que se habían logrado introducir en las 203 fracciones de la Lista I anexa al Convenio demuestran que el gobierno de nuestro país se mantuvo siempre atento a las repercusiones desfavorables que pudieran traer las obligaciones que nos impusimos en virtud del Tratado y que muy oportunamente obró, dentro de los términos del mismo, para evitar o moderar los efectos perjudiciales que se advertían ya sobre la industria o sobre la agricultura mexicanas.

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

Las prohibiciones y restricciones establecidas de 1947 a 1949 y la modificación de la nomenclatura de la Tarifa de Importación, que convirtió los impuestos específicos en fijos y *ad valorem*, permitió dar una protección, si no suficiente en todos los casos, sí mayor que la implicada por las cuotas congeladas del Tratado a base de impuestos específicos. Prácticamente, desde que se lograron hacer esas modificaciones, el Convenio sólo favoreció la entrada de los productos que comprendían las 22 fracciones que quedaron con impuestos más o menos equivalentes.

En las condiciones descritas, era de preverse que el Convenio no podía subsistir. Desde que se iniciaron las pláticas para revisar el Tratado, en abril de 1948, los representantes del gobierno norteamericano lucharon afanosamente por conseguir lo que ellos consideraban una compensación por las prohibiciones y por las alzas o modificaciones consentidas. Al no lograr un acuerdo para realizar esa compensación en forma de reducciones o congelaciones de derechos para un número adicional de fracciones de nuestra Tarifa de Importación, ambas delegaciones se encontraron en un callejón sin salida. Las razones de México eran legítimas: no podía hacer nuevas concesiones porque ponía en peligro sus numerosas y nacientes industrias. Las razones de Estados Unidos eran de otro orden: si no podía restablecerse la lista original de productos norteamericanos, por lo menos debía substituirse por otra lista equivalente. La actitud firme de los dos países en sus respectivas posiciones no podía resolverse más que con la terminación del Tratado. Por ello, la denuncia por mutuo acuerdo fué la mejor solución.

II

Ahora bien, para juzgar acerca de los efectos que puede tener sobre las exportaciones mexicanas a Estados Unidos el cambio de la tarifa norteamericana, es preciso analizar la situación en que quedarán los productos de las Listas II y III del Tratado, en vista

EL TRIMESTRE ECONOMICO

de las leyes actuales y de la política comercial de Estados Unidos que permiten que los productos mexicanos sigan gozando de todas las ventajas que en materia arancelaria se hayan concedido a otros países, salvo a los productos cubanos y filipinos que gozan de un régimen especial. Como se sabe, Estados Unidos es parte contratante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 30 de octubre de 1947, que está en vigor desde el 1º de enero de 1948. Más recientemente, el 10 de octubre de 1949, se ha ratificado en Annécý ese Acuerdo y otras diez potencias se han adherido a él. Las concesiones arancelarias que en dichos Acuerdos se han estipulado y las que Estados Unidos ha otorgado a otros países con quienes tiene celebrados pactos bilaterales, continuarán aplicándose desde luego a los productos mexicanos. Garantiza lo anterior la declaración del Departamento de Estado norteamericano dada a conocer al tiempo de publicarse las notas de los dos gobiernos sobre la denuncia del Tratado.

Por consiguiente, aunque algunos artículos van a quedar con impuestos aumentados, otros seguirán beneficiándose con las cuotas más bajas concedidas por Estados Unidos a otros países y ya aplicadas a México desde 1948 o antes, y un tercer grupo de artículos continuará con los mismos gravámenes o con las mismas exenciones que figuran en el Convenio.

En resumen, los productos mexicanos que están incluídos en las Listas II y III del Tratado pueden agruparse en la forma siguiente desde el punto de vista de su situación arancelaria en Estados Unidos a partir del 1º de enero de 1951:

a) Productos que tendrán alzas de impuestos al ser restablecidos los derechos ordinarios que consigna la Ley Arancelaria de Estados Unidos de 1930.

b) Productos que seguirán con iguales impuestos reducidos en virtud de la extensión a México de las concesiones que Estados Unidos ha hecho a otros países en el Acuerdo General sobre Aran-

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

celes Aduaneros y Comercio (de Ginebra y de Annécý), y en convenios bilaterales.

c) Productos que ya desde 1948 o antes se benefician con impuestos más bajos que los originales del Tratado denunciado, en virtud de la aplicación de las tarifas estipuladas en los convenios antes señalados.

d) Productos que continuarán exentos de impuestos conforme a la Ley Arancelaria de 1930 y que tienen garantizado este mismo tratamiento en los convenios arancelarios de Ginebra.

e) Productos que continuarán exentos de impuestos conforme a la Ley Arancelaria de 1930.

Conviene distinguir los cinco diferentes casos porque, como es lógico, las reducciones o las exenciones que seguirán disfrutando los productos mexicanos están supeditadas a la duración de convenios en los cuales México no es parte contratante, de modo que pudiera posteriormente modificarse esta situación favorable.

Para ilustrar la importancia que tienen entre sí cada uno de esos grupos de productos y su relación con el movimiento total de las exportaciones, se han concentrado los datos correspondientes al valor de sus embarques en 1949, en la forma que aparece a continuación:²

	<i>Millones de pesos</i>	<i>Proporción</i>
Total de las exportaciones a Estados Unidos de los productos comprendidos en el Tratado .	1,204	
a) Proporción que se afecta con alzas de impuestos al ser restablecidos los que señala la Tarifa Arancelaria de 1930 .	518	43%
b) Proporción que seguirá con los impuestos		

² Debe entenderse que se trata de cifras aproximadas, en virtud de la no concordancia entre la nomenclatura de las fracciones de la Tarifa de Exportación mexicana y la Tarifa de Importación norteamericana, y a causa también de las discrepancias entre los datos mexicanos de exportación y los estadounidenses de importación. El detalle de cada una de las categorías arriba señaladas se encontrará en el cuadro anexo (p. 563).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

reducidos del Tratado en virtud de la extensión a México de las concesiones que ha hecho Estados Unidos a otros países	190	16 %
c) Proporción que continuará beneficiándose con impuestos más bajos que los originales del Tratado, en virtud de la misma concesión del punto b)	45	4 %
d) Proporción que continuará exenta de impuestos conforme a la Ley Arancelaria de 1930 y que tiene este mismo tratamiento en los Convenios Arancelarios de Ginebra	326	27 %
e) Proporción que continuará exenta de impuestos conforme a la Ley Arancelaria de 1930	125	10 %

Como se ve, el 43 % del valor de las exportaciones que comprenden el Tratado resultará afectado con impuestos mayores, generalmente del duplo de las cuotas estipuladas en el Convenio. Pero la comparación debe hacerse además en otra forma para dar una idea más completa del problema y situarlo en sus verdaderas proporciones. Hay que relacionar el valor del grupo afectado, primero, con el valor de las exportaciones a todo el mundo de los productos comprendidos en el Tratado; segundo, con el valor de todas las exportaciones a Estados Unidos y, tercero, con el valor del total de las exportaciones mexicanas a todo el mundo.

1) Valor de las exportaciones a todo el mundo de los productos que figuran en el Tratado (1949)	\$ 1,487 millones
Valor correspondiente al grupo a)	" 518 "
Proporción que corresponde al grupo a)	35 %
2) Total de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos	\$ 2,850 millones
Valor del grupo a)	" 518 "
Proporción que corresponde al grupo a)	18 %
3) Total de las exportaciones mexicanas a todo el mundo	\$ 3,623 millones
Valor del grupo a)	" 518 "
Proporción que corresponde al grupo a)	14 %

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

Si se observan los pasos sucesivos que han servido para medir la importancia que tiene el grupo de exportaciones que resultarán afectadas con alzas de impuestos norteamericanos, se ve que su proporción en el conjunto de las exportaciones del país se va reduciendo hasta representar sólo un 14 % del movimiento total. Ello da base para afirmar que, visto así el problema, no serán tan graves para la economía nacional las repercusiones de la denuncia del Tratado. En otros términos, que las exportaciones mexicanas no se verán seriamente afectadas con la duplicación de los impuestos que tendrán que sufrir más de 50 artículos diferentes.

III

Si lo anterior es cierto examinando el problema con la mira puesta en el comercio total de exportación, debe, no obstante, examinarse con más cuidado la situación particular en que quedarán a partir de enero de 1951 algunos de los principales productos en nuestro comercio con Estados Unidos y que figuran en el grupo de los que resultarán más gravados.³ Al efecto, se hará un somero análisis de los más importantes:

Garbanzo. Al celebrarse el Tratado con Estados Unidos se obtuvo una cuota de 1 centavo de dólar por libra en lugar de la cuota ordinaria que era de 1 $\frac{3}{4}$ c. Por tanto, al restablecerse ésta, habrá un aumento de 75 % en el gravamen de importación para el garbanzo que se consuma en Estados Unidos, o sea que, en vez de pagar Dls. 22.04 por tonelada métrica, pagará Dls. 38.57. Contra un precio actual que puede estimarse de Dls. 190 a 200 por tonelada, el nuevo arancel representaría el 19 % o el 20 % del precio de venta.

En una época en que el garbanzo atraviesa por una de sus

³ El valor de la exportación a Estados Unidos, en 1949, de los productos individuales que se comentan se consigna en el cuadro anexo (p. 563)

EL TRIMESTRE ECONOMICO

crisis periódicas debido a la fuerte reducción en las ventas a los mercados exteriores más importantes y a la baja de precios, el alza de los impuestos de importación en Estados Unidos es un factor más que se viene a agregar a los ya existentes para hacer más difícil la salida de las existencias acumuladas que corresponden a las cosechas de los últimos tres años.

Sin embargo, la influencia que pueda ejercer el alza de los aranceles norteamericanos no es preponderante ni decisiva, pues Estados Unidos no es el mercado principal para el garbanzo mexicano. Los países consumidores más importantes de nuestro grano son España, en primer lugar, y después Cuba, y en estos dos mercados no se ha cambiado la situación arancelaria, sino que son otras las causas que determinan la fuerte reducción de sus compras. En el caso de España es la penuria de divisas y en el de Cuba es la intervención del gobierno para fijar precios tope al garbanzo que se adquiriera en el extranjero.

Por otra parte, aun con la tarifa ordinaria de $1 \frac{3}{4}$ centavos por libra, que equivale a Dls. 38.57 por tonelada métrica, los impuestos norteamericanos resultan todavía inferiores a la cuota máxima que aplica Cuba al garbanzo de México, la de 50 pesos cubanos (o sean Dls. 50) por tonelada, en razón de que su balanza comercial es desfavorable con nosotros.

Chile. De acuerdo con el Tratado, este producto ha venido pagando, desde el 1º de enero de 1943, $1 \frac{1}{2}$ centavos de dólar por libra y desde el 1º de enero de 1951, pagará 3 centavos.⁴ Como el precio de una libra de este producto puede ser de unos 9 centavos de dólar, el nuevo gravamen resultará de un tercio del valor.

En este caso, la elevación del arancel sí puede afectar seriamente las exportaciones de México a Estados Unidos, pues este

⁴ Esta es la cuota de la Tarifa Norteamericana en vigor (*Customs House Guide*, 1950). Según otras fuentes, es posible que sea sólo de $2 \frac{1}{2}$ centavos al terminar el tratado.

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

último país es hasta ahora el único mercado efectivo para el chile mexicano. Además, hay que tomar en cuenta que casi toda la exportación de chile es del producto que se cosecha en los estados de Sinaloa y Sonora y que la proporción que representan las exportaciones sobre las cosechas de estos dos estados es de bastante cuantía. Por ejemplo, para el año de 1949, las exportaciones totales fueron de 4,755 toneladas, de las cuales salieron de Sonora y Sinaloa 4,133 toneladas. La cosecha de chile fresco de estas dos entidades fué de 10,000 toneladas según datos oficiales, por lo que las ventas al exterior de Sonora y Sinaloa sumaron en conjunto el 41 % de la cosecha total.

El dato anterior es un indicio de los trastornos que puede ocasionar a los productores de chile del noroeste de la República la duplicación de la tarifa norteamericana.

Tomate. Es otro ejemplo de exportación mexicana que puede resultar muy afectada con el alza del arancel norteamericano de 1 ½ centavos por libra, que ha permanecido en vigor durante la vigencia del Tratado, a 3 centavos por igual unidad, a partir del 1º de enero del año entrante.⁵ Una libra de tomate alcanza un precio muy variable durante la temporada de ventas, pero suponiendo un precio medio de 8 centavos de dólar, el nuevo impuesto representaría más de la tercera parte.

La duplicación del impuesto arancelario, como en el caso del chile, afectará a la totalidad de los embarques, puesto que el único mercado accesible es Estados Unidos. Por otra parte, las repercusiones serán más sensibles debido a que el cultivo del tomate para exportación se hace en tres zonas especializadas de los estados de Sonora, Sinaloa y Tamaulipas. En 1949, según la estadística oficial, salieron de Sinaloa 64,600 toneladas, de Sonora 11,800 y de

⁵ Salvo que se aplique, como afirman algunas fuentes, una cuota de 2.1 centavos, resultante del margen de preferencia máximo de que puede disfrutar Cuba.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Tamaulipas 22,000. Por estas razones, viene a ser quizá el producto agrícola que resentirá mayormente los efectos de la denuncia del Tratado.

No obstante lo anterior, hay posibilidades de que la repercusión del alza del impuesto no sea tan amplia como parece. Todo depende de las condiciones que prevalezcan en el mercado norteamericano durante la temporada de ventas del tomate mexicano (noviembre a marzo). En cada temporada, los factores que determinan el precio de venta de nuestro tomate, presentan caracteres diferentes. Puede suceder, inclusive, que los precios asciendan a niveles que permitan a los importadores norteamericanos cubrir el exceso de impuesto, o a los exportadores nacionales absorberlo en la misma proporción sin que se afecten los márgenes acostumbrados.

Precisamente por la gran importancia que tiene para los agricultores del Noroeste el mercado exterior del tomate y del gran interés que existe también por el lado estadounidense de asegurarse un abastecimiento mínimo que cubra sus necesidades durante los meses en que no se tienen cosechas en Texas o en Florida, antes de que comience a surtir sus efectos la denuncia del Tratado se han anticipado ya los cultivadores mexicanos y norteamericanos para encontrar una fórmula que permita al gobierno de Estados Unidos mantener la misma tarifa actual para el tomate mexicano, siempre que nuestras exportaciones no sobrepasen un cierto número de carros durante la temporada. Creemos que las negociaciones lleguen a resultados satisfactorios porque, después de todo, las áreas destinadas al cultivo del tomate en México vienen a ser complementarias de la agricultura y del consumo norteamericanos.

Limón. Es otra de las exportaciones de productos agrícolas que sobrepasan al millón de pesos generalmente. El limón que se exporta a Estados Unidos es el limón de tamaño pequeño, el limoncito mexicano, o *lime*, como se denomina en Estados Unidos. La

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

cuota del impuesto se duplicará para ser de 2 centavos por libra en lugar de uno.

No creemos que el aumento del arancel americano repercuta en gran medida en este cultivo porque la proporción de las exportaciones es verdaderamente insignificante con relación a la producción nacional. El mercado fundamental para el limón mexicano se encuentra en el mismo país, ya sea en forma de consumo directo como fruta o para la extracción de aceite esencial, o para otros usos industriales. Contra una cosecha de 65,000 toneladas en 1949, las exportaciones fueron de poco menos de 3,000 toneladas según estadísticas norteamericanas, que para este caso se consideran más correctas. Las regiones abastecedoras son Apatzingán, Michoacán, y Colima, estado del mismo nombre. Quizá en estas zonas, que se han especializado en la producción y empaque del limón agrio para exportación, se resientan algunos trastornos entre tanto se acomodan a la nueva situación; pero en general no es de temerse un abatimiento en los cultivos del limón originado sólo por la denuncia del Tratado.

Piña. La piña fresca de México se embarca a Estados Unidos solamente a granel, de modo que la cuota que le corresponderá a partir del 1º de enero de 1951 será de $1\frac{1}{8}$ centavos de dólar por cada fruto en vez de $\frac{8}{10}$ de centavo.⁶ Si se considera que una piña puede valer 7 centavos de dólar puesta en la frontera, entonces el impuesto representará como el 17% del precio. No creemos que tal cuota afecte el mercado de nuestra fruta. El factor principal seguirá siendo la reducida tarifa que se aplica a la piña cubana, de 48 centésimos de centavo de dólar por fruto, o sea casi la tercera parte de la cuota aplicable a México. Como siempre ha existido el tratamiento preferencial para la piña cubana, la desventaja en contra de México es tradicional en este producto y no será la nue-

⁶ Según otras fuentes, hay la posibilidad de que rija una cuota de sólo $\frac{9}{10}$ de centavo, en lugar de $1\frac{1}{8}$.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

va tarifa la causante de cualquier descenso que ocurra en las exportaciones.

Por otro lado, México tiene una industria empacadora de piña que está en pleno desenvolvimiento. Por ello lo que importa es el arancel para la piña enlatada o preparada. Sobre este producto no habrá cambio alguno porque, de acuerdo con la política económica y comercial norteamericana, se seguirá aplicando a la piña enlatada de México la misma cuota reducida que se otorga a otros países de conformidad con los Convenios Arancelarios de Ginebra, o sea el de $\frac{3}{4}$ centavos de dólar por libra, en lugar de la de un centavo por la misma unidad que existe en el Tratado con Estados Unidos.

Pastas oleaginosas. En el Convenio denunciado se habían estipulado las cuotas de $\frac{1}{5}$ de centavo por libra para las pastas de semilla de algodón y de copra. En lo sucesivo pagarán $\frac{3}{10}$ de centavo de dólar por la misma unidad. Por tanto, el alza será de sólo $\frac{1}{10}$ de centavo, que realmente no tiene importancia si se considera que los nuevos impuestos representa una pequeña proporción del precio normal de venta de las pastas oleaginosas en Estados Unidos y en cualquier otro mercado. Un impuesto de Dls. 6.61 por tonelada en lugar del antiguo de Dls. 4.40, contra un precio que puede fluctuar entre Dls. 50 y 60 por tonelada, no puede lesionar las exportaciones. Por otra parte, hay siempre posibilidad de exportar pastas oleaginosas a los mercados europeos que están ávidos de obtener estos productos de México, circunstancia que aminora todavía más la influencia que puede tener la elevación de los impuestos norteamericanos.

Aguarrás y brea. La tarifa de Estados Unidos en vigor para los dos productos es de $2\frac{1}{2}\%$ *ad valorem* contra 5% *ad valorem* que se aplicará al surtir sus efectos la denuncia del Convenio. Es obvio que ninguna de las dos cuotas puede tener un efecto sensible en el

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

aliento o en la contracción de las exportaciones, respectivamente. Un 5% sobre el valor de la brea o el aguarrás no impedirá que continúen afluyendo al mercado norteamericano como hasta ahora.

Hay una razón más para prever que la industria resinera no sufrirá trastornos graves con la elevación del impuesto norteamericano. Ella es que el mercado principal para la brea o colofonia está en Europa y no en Estados Unidos, al contrario de lo que sucede con el aguarrás. Así que nuestra brea no sufrirá alteración en sus mercados más importantes. Además, el mercado interior de la brea consume la mitad, por lo menos, de la producción nacional. Por tanto, el alza de impuestos sólo puede repercutir levemente en uno de los coproductos de la industria resinera, cuyo consumo interior es menor que la producción nacional y cuyas exportaciones sólo llegan al mercado norteamericano.

Floruro de calcio. Entre las exportaciones de minerales, el floruro de calcio es uno de los que resultarán afectados con la terminación del Convenio. Como las exportaciones son a Estados Unidos solamente, no habrá la posibilidad de atenuar el alza del impuesto. La elevación será de un 33%, pues en lugar de Dls. 4.20 pagará Dls. 5.60 por tonelada cuando contenga más del 97% de floruro, y de Dls. 6.30 pasará a 8.40 por tonelada cuando no contenga más del 97% de floruro. Sobre un precio en ascenso que ya pasa de 40 dólares por tonelada en Estados Unidos, el aumento indicado no puede ejercer impacto alguno en las exportaciones.

Plomo. Es el artículo de mayor significación en las exportaciones del grupo de productos que van a sufrir alzas de impuestos a la terminación del Tratado. En efecto, durante 1949, se exportó por valor de \$386.3 millones a Estados Unidos solamente, que representaron cerca del 75% del valor de todas las exportaciones del mismo grupo a dicho país. Además, como se sabe, casi toda la

EL TRIMESTRE ECONOMICO

producción de plomo se envía al exterior en forma de minerales naturales, de concentrados y, principalmente, en barras o afinado.

De todas suertes, tiene particular interés para México el examen de este caso, por la proporción tan importante que representa también en el total de las exportaciones mexicanas del producto, que sumaron 446 millones de pesos en 1949.

El impuesto subirá de $1\frac{1}{16}$ centavos de dólar por libra (que se calcula sobre el contenido de plomo) a $2\frac{1}{8}$ centavos, o sea que la tarifa se duplicará. Sin embargo, no hay que abrigar demasiados temores por esta elevación, pues los precios del plomo han aumentado ya en mayor proporción que el impuesto que tendrá que cubrir desde enero de 1951. Si los derechos suben $1\frac{1}{16}$ centavos por libra, el precio ha saltado ya como 4 centavos y la tendencia es a seguir hacia arriba.

En el supuesto de una vuelta a las condiciones anteriores de flojedad en los precios de los metales, ya el gobierno de México estudiaría la manera de ayudar a las empresas mineras a sortear esas dificultades, para lo cual dispone de un sistema de impuestos interiores a la producción mineral que le permitiría ajustar la tributación interna a las fluctuaciones de los precios exteriores.

Además, no hay que olvidar que como la explotación y venta de los minerales está en manos de empresas y capitales extranjeros, cualquier merma en las utilidades que ocasionara el alza de impuestos en Estados Unidos, afecta proporcionalmente menos a la economía nacional que si se tratara de empresas de capital exclusiva o preponderantemente mexicano. La razón es que gran parte de las utilidades de las empresas mineras se ausenta del país en forma de amortizaciones o dividendos de los capitales invertidos en México.

Petróleo y derivados. Los impuestos al petróleo crudo se duplicarán en 1951 al restablecerse las cuotas ordinarias del Código de Rentas Internas de Estados Unidos, lo mismo que para otros deri-

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

vados del petróleo como gas oil, kerosena y asfalto, que también se exportan a ese país. De $\frac{1}{4}$ de centavo de dólar por galón subirá a $\frac{1}{2}$ centavo, lo que significa por barril de 42 galones un impuesto de 21 centavos de dólar en vez del actual de $10\frac{1}{2}$. Si suponemos que el precio por barril de petróleo crudo vendido por México fuera de Dls. 2.00, el nuevo impuesto representaría un 10% aproximadamente del precio en punto de salida.

Para juzgar sobre las repercusiones que pudiera tener el alza del impuesto referido en las exportaciones de petróleo a Estados Unidos, hay que considerar previamente la posición que guarda la industria petrolera y su grado de dependencia del mercado exterior. Durante los años siguientes a la expropiación petrolera, la empresa que se constituyó para manejar este patrimonio de la Nación se enfrentaba al problema de buscar mercado para cierta parte de la producción de petróleos crudos que no podía ser procesada en el país por falta de capacidad de las instalaciones que heredó de las antiguas compañías expropiadas. En 1939, se exportaron 14 millones de barriles y en 1940, 19 millones, que representaron aproximadamente el 36% y el 42% de las producciones respectivas, que ascendían a 39 y a 44 millones de barriles. En parte obligados por el boicot que emprendieron los intereses extranjeros afectados con la expropiación y, en parte también, porque desde un principio Petróleos Mexicanos orientó su política a expandir el consumo nacional, la búsqueda de mercados exteriores fué cada vez menos importante para el desarrollo de la industria petrolera ya nacionalizada. Con tal ritmo ha venido aumentando el consumo del país bajo la administración de Petróleos Mexicanos, que se ha visto en la necesidad de ampliar o mejorar las refinerías y de construir otras nuevas, como la que se acaba de inaugurar en Salamanca, Guanajuato.

En el último Informe Presidencial rendido el 1^o de septiembre de 1950, se consigna una producción anual de 65 millones de barriles y se dice que se refinaron en el país 56 millones de barri-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

les durante igual período, o sea el 86 % de la producción total. Con la nueva refinería de Salamanca, que en el propio informe se asienta tiene una capacidad de refinación para 30,000 barriles diarios, que representan 9 millones de barriles al año, el volumen de petróleo capaz de ser procesado en el país será en lo sucesivo no menor de 65 millones de barriles. Este dato revela que para cubrir la total capacidad de refinación en el país, requisito esencial para poder llenar las necesidades de combustibles para la agricultura, la industria y los transportes en pleno desarrollo, Petróleos Mexicanos tendrá que resolver el problema de un aumento mayor en la producción si quiere mantener el ritmo habitual de sus exportaciones. Según datos publicados por Petróleos Mexicanos, proyecta separar un 30 % de la producción anual para atender la demanda exterior. Dado el curso que ha traído la explotación petrolera y el incremento tan marcado del consumo nacional, creemos muy difícil que Petróleos Mexicanos pueda realizar sus proyectos en los años inmediatos.

De modo que la posibilidad de exportar será cada vez más limitada y la conveniencia de hacerlo cada día más dudosa mientras la producción no pueda aumentarse fuertemente. Bastaría meditar en las cuantiosas importaciones que se hacen todavía de gasolinas, lubricantes y petróleos combustibles, para hacer resaltar la necesidad de orientar la industria petrolera a resolver en primer término el abastecimiento interior.

Por lo demás, en opinión de algunos funcionarios de Petróleos Mexicanos, la duplicación de los impuestos norteamericanos sobre el petróleo crudo y derivados no afectará en lo más mínimo, pues la demanda se manifiesta más intensa y la forma como se realizan las ventas asegura que, en todo caso, serán los importadores norteamericanos los que absorban la elevación del impuesto.

Hilos, cordeles y cables de henequén. De acuerdo con el párrafo 1005 (a) (1) de la Tarifa norteamericana, tal como aparece

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

en su edición de 1950, los impuestos para las manufacturas de henequén que tradicionalmente se exportan de México a Estados Unidos quedarán elevados de un centavo de dólar por libra a 2 centavos para los cables o jarcias ordinarias, y cuando éstas midan menos de $\frac{3}{4}$ de pulgada de diámetro, estarán sujetas a un derecho adicional de 15% *ad valorem* en vez de 7 $\frac{1}{2}$ % como hasta ahora. En cambio, los hilos o cordeles de henequén amparados en el párrafo 1005 (b) de la propia Tarifa se benefician ya, desde 1948, con el impuesto de 15% *ad valorem* acordado en Ginebra, en vez del de 20% *ad valorem* con que figuran en el Tratado denunciado.

De modo que el alza del arancel estadounidense afectará la exportación de una parte de las manufacturas de la industria cordelera de Yucatán y otra parte se seguirá beneficiando con la aplicación de derechos más bajos, de los cuales han venido disfrutando prácticamente desde enero de 1948, en que comenzaron a regir las cuotas otorgadas por Estados Unidos a algunos países firmantes del G. A. T. T. Como la Tarifa de Exportación mexicana comprende los dos tipos de manufactura de henequén en una misma fracción, la 53-01 (hilazas, hilos, cordeles y cables de henequén), se puede estimar, aproximándose a la realidad, que la mitad de las exportaciones a Estados Unidos al amparo de esa fracción quedará afectada con el alza del impuesto.

Al precio actual de 14 centavos de dólar por libra de jarcias, se puede anticipar que el nuevo impuesto de 2 centavos para los cables de más de $\frac{3}{4}$ de pulgada de diámetro, los afectará en su capacidad de competencia en el mercado norteamericano, máxime si se tiene en cuenta que manufacturas similares hechas a base de sisal, procedentes de otros países, disfrutarán de los mismos derechos bajos de un centavo por libra en virtud de los Convenios de Ginebra. En el mismo caso se encuentran los cables de menos de $\frac{3}{4}$ de pulgada de diámetro que caben dentro del mismo párrafo de la Tarifa, porque en tanto que los procedentes de México se verán obligados a pagar la cuota de 2 centavos de dólar por libra más

EL TRIMESTRE ECONOMICO

15% *ad valorem*, los de sisal causarán solamente un centavo más 7 1/2% *ad valorem*. Probablemente lo que va a suceder es que la industria cordelera de Yucatán se defenderá enviando una mayor cantidad de jarcias y cables a otros países en los cuales no tiene que luchar con la desventaja de aranceles diferenciales y dedicando una mayor proporción de su equipo a fabricar hilo de engavillar, que está exento de impuestos en Estados Unidos, u otros hilos de henequén para los cuales subsistirán iguales impuestos.

Películas cinematográficas. Desde enero de 1951, las películas mexicanas pagarán al entrar a Estados Unidos un centavo de dólar por pie lineal y ya no 1/2 centavo como hasta ahora, según el párrafo 1551 de la Tarifa norteamericana. Al duplicarse los derechos, éstos ascenderán a Dls. 100 por película si se considera que cada ejemplar lleve 10,000 pies de celuloide (10 rollos con 1,000 pies aproximadamente por rollo).

El aumento recaerá sobre los productores nacionales porque son ellos o las casas exportadoras que operan en este ramo quienes introducen las películas al otro lado y allí venden los derechos de distribución. Sin embargo, puede afirmarse que el grado en que resultará afectado el costo de venta de una película que vaya a ser exhibida en Estados Unidos es mínimo, porque el valor de cada cinta es elevado, quizá de unos Dls. 12,000 por copia, caso en el cual los nuevos derechos representarán menos de 1%.

Además, la distribución de películas mexicanas se extiende a todo el mundo, y Estados Unidos no es el mercado principal. Más que las cuestiones impositivas son las restricciones derivadas de los controles de cambio en Europa y en Sudamérica las que estorban o limitan la ampliación de los mercados exteriores para las películas nacionales. Hasta pudiera decirse que lo que importa más a la industria cinematográfica no es la existencia de derechos arancelarios más altos o más bajos en Estados Unidos y en otros países, sino la posibilidad de obtener mayores contingentes de exhi-

LA DENUNCIA DEL TRATADO DE COMERCIO

bición en cada país y la seguridad de conseguir el pago de los rendimientos derivados de la misma exhibición.

Calzado. En realidad, lo que importa en este rubro es el calzado típico que se elabora en ciertas regiones de México, o sean los huaraches, ya que el calzado ordinario no es un artículo de exportación regular e importante al mercado norteamericano. Como se sabe, la industria nacional del calzado tiene su apoyo y se ha desarrollado al amparo del mercado interior. Pero la situación de los huaraches es diferente. Hay varios centros manufactureros como Cuernacava, Guadalajara y Oaxaca, que dependen en mayor grado de las posibilidades de venta en el exterior y más concretamente en Estados Unidos. Por ello, la circunstancia de tener que pagar un impuesto de 20 % sobre el valor en lugar de 10 % sí puede ocasionar una reducción en las exportaciones de huaraches o pantuflas. A partir de enero de 1951, la situación para este tipo de calzado mexicano será menos favorable en Estados Unidos, porque calzados similares procedentes de otros países seguirán disfrutando del 10 % *ad valorem* acordado en Ginebra, que específicamente no rige para los huaraches. Como se trata de artículos de bajo precio por unidad (par), el aumento de un 10 % sobre el valor sí puede hacer disminuir la demanda en Estados Unidos.

Ixtle preparado. La elevación del arancel de un 10 % al 20 % sobre el valor a partir de enero de 1951 afecta a dos tipos de manufacturas de ixtle de lechuguilla, que son el ixtle retorcido en forma de cable o *ixtle rope* y el ixtle cortado y preparado para cepillos. Ambos productos se elaboran en México por numerosas industrias establecidas en distintos estados de la República, las cuales utilizan el ixtle crudo de lechuguilla, que también es materia de exportación, pero que está exento de impuestos para su venta a Estados Unidos.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Precisamente la circunstancia de que se aumenten los impuestos al ixtle industrializado y subsista la exención de gravamen para el ixtle bruto puede tener efectos desfavorables para la industria nacional. Es decir, podría ocurrir, como ya ha acontecido en otros años, que los productores prefieran dar salida a la fibra en estado bruto y dejar de cubrir las necesidades de la industria, ya que ésta tendría que pagar un precio más bajo por la fibra en greña que le permitiera agregar los gastos de elaboración y llegar con sus productos al propio mercado norteamericano sin el aumento correspondiente de precio que supondría el pago de un impuesto doble.

Ya en otras épocas los fabricantes del ixtle preparado para cepillo o del *ixtle rope* han tratado de hacer valer el argumento de que para poder competir con sus productos en el mercado norteamericano necesitan obtener una bonificación sobre el precio interior de la materia prima, o sea el ixtle crudo, a fin de estar en condiciones de cubrir el gravamen estadounidense, de modo que ahora tendrán mayores razones para insistir en esta petición.

Hay otros artículos que sufrirán también aumentos de derechos, pero cuyas exportaciones son realmente de poca cuantía, como puede apreciarse en el cuadro anexo, en el cual se han incluido los valores de la exportación en 1949 de aquellas fracciones de nuestra Tarifa General que se han estimado equivalentes a los párrafos respectivos de la Tarifa norteamericana, según quedaron descritas las mercancías mexicanas en las Listas II y III adjuntas al Tratado.

VALOR DE LA EXPORTACIÓN EN 1949 DE LOS PRODUCTOS DE LAS LISTAS II Y III DEL TRATADO DE
COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y SU SITUACIÓN ARANCELARIA AL TÉRMINO DEL TRATADO

<i>Fracciones de la tarifa mexicana</i>	<i>Concepto</i>	<i>Exportación a Estados Unidos</i>	<i>Exportación a todo el mundo</i>
		<i>Miles de pesos</i>	
<i>a) Productos que tendrán aumentos de derechos</i>			
10-00	Codornices y perdices	(.)	(.)
10-11, 12	Ganado ovejuno	—	—
10-21	Ganado vacuno de todas clases	—	—
10-30	Ganado asnal	5	5
10-31, 32	Ganado mular	(.)	(.)
15-33	Sangre seca de res u otros	50	50
21-11, 12	Garbanzo	2,842	15,830
21-20, 21	Frijol	(.)	(.)
21-30	Haba a granel	54	55
21-40	Berenjena	35	35
21-42, 43	Chile fresco y seco	3,328	3,355
21-44	Tomate	32,778	32,784
24-10, 11	Cidra, lima y limón	1,751	1,771
24-41	Sandía	370	370
24-52	Piña	4,200	4,218
25-10	Pasta de copra	1	1
25-12	Pasta de semilla de algodón	14,736	15,196

<i>Fracciones de la tarifa mexicana</i>	<i>Concepto</i>	<i>Exportación a Estados Unidos</i>	<i>Exportación a todo el mundo</i>
		<i>Miles de pesos</i>	
25-91	Harinolina de semilla de algodón	7,424	7,424
28-30	Brea o colofonia	472	4,402
28-41	Trementina	—	—
30-01	Ónix	116	121
31-15	Minerales naturales de molibdeno	—	—
31-16	Minerales naturales de plomo	5,757	5,757
32-13	Concentrados de minerales de molibdeno	—	—
32-14	Concentrados de minerales de plomo	167	167
39-24	Fluoruro de calcio	3,216	3,216
41-00, 01	Petróleo crudo	28,338	66,527
41-10, 11	Aceite para motores, petróleo combustible y gas oil	8,136	33,597
41-14, 15	Kerosena cruda y refinada	1,055	10,341
43-01	Asfalto artificial de petróleo	103	103
53-01	Hilazas, hilos, cordeles y cables de henequén ¹	6,691	22,658
55-11	Sarapes de lana	60	82
57-10	Juguetes de tela	13	28
63-11	Atún en frascos o latas	—	(.)
64-11, 12	Tequila	114	146
64-18, 19	Bebidas alcohólicas	786	991
66-20	Ácidos de todas clases n/e.	7	18
66-38	Sulfato de zinc	95	95

67-14	Accite esencial de trementina (aguarrás)	1,127	1,127
70-60	Artefactos de barro, loza y porcelana, n/e.	675	1,850
70-22	Azulejos, incluyendo los de cerámica	53	384
70-24	Mosaicos	147	148
73-11	Cajas y huacales de madera, n/e.	303	303
73-12	Juguets de madera, n/e.	10	22
74-62, 63, 64, 65, 66	Películas cinematográficas	1,794	5,358
79-23, 24, 25, 29	Calzado	3,316	3,661
79-33, 34	Ixtle retorcido (rope) y cortado y preparado	7,391	11,450
80-27	Artefactos de hierro o acero, n/e.	207	1,113
80-40	Baterías de cocina, de hierro	9	1,252
80-41	Botes, recipientes de hoja de lata	1	9
81-24, 26	Plomo	380,516	445,719
81-29	Artefactos n/e. de estaño, plomo, etc.	1	95
91-13, 14, 15, 16	Alhajas	55	114
92-31	Cerillos	—	—
Suma del grupo a)		518,305	701,951

b) Productos que seguirán con los impuestos reducidos del Tratado

15-31	Desperdicios o recortes, n/e.	3,517	3,598
15-32	Desperdicios de pelambre de animales	26	32
15-34, 35	Desperdicios comprimidos o en pasta	—	—

¹ Se tomó la mitad del valor de la fracción por considerar que la otra mitad se compone de hilos o cordeles, que no sufrirán aumento de impuestos.

<i>Fracciones de la tarifa mexicana</i>	<i>Concepto</i>	<i>Exportación a Estados Unidos</i>	<i>Exportación a todo el mundo</i>
		<i>Miles de pesos</i>	
15-36	Desperdicios de carnes, tendones, etc.	—	—
21-00, 04	Chicharo	1,001	1,001
21-60	Ajos frescos o secos	1,726	2,134
23-13, 14	Vainilla	3,175	3,183
31-21	Minerales naturales de zinc	1,012	1,012
32-17	Concentrados de minerales de zinc	108,258	108,258
39-10	Grafito amorfo	3,061	3,061
70-10	Envases de vidrio o cristal	17	182
70-12	Vajillas de vidrio o cristal	13	79
70-15	Frascos, tubos, ampollitas de vidrio	2	1,089
73-41	Trenzas de palma	612	619
81-30	Zinc afinado	67,605	73,338
91-17, 18	Plata en piezas ornamentales	476	1,219
	Suma del grupo <i>b)</i>	190,501	198,805

c) Productos que continuarán con impuestos más bajos que los originales del Tratado en virtud de otros convenios

10-35, 36	Caballos	83	84
14-02	Miel de abeja	2,142	3,802

15-91	Aletas de tiburón	259	264
21-41	Calabaza	36	36
27-13, 15	Trozas de madera corriente	13	15
27-16	Tablas, tablones o vigas de madera corriente	8,933	9,012
27-22, 25	Trozas de madera fina	7,201	7,953
27-26, 27	Tablas, tablones, cuadrados o vigas	8,888	9,941
32-25 y 66-31	Óxido de zinc	973	1,153
53-01	Hilados, hilos, cordeles y cables de henequén ²	6,691	22,658
63-32	Jugo y zumo de frutos	80	82
63-34	Preparaciones y conservas de piña	6,625	9,845
63-37	Fresas adicionadas de azúcar	783	783
64-20, 29	Cerveza	811	827
70-23	Balaustradas, medallones de barro, etc.	1	1
74-43	Libros de todas clases	351	4,799
79-77	Sombreros de palma, n/e.	731	736
Suma del grupo c)		44,601	71,991

d) Productos que seguirán exentos de impuestos y que tienen igual condición en los Convenios de Ginebra

16-00	Abonos animales n/e.	1,610	1,610
16-01	Guano de ave o de murciélago	—	—
23-01	Café en grano sin cáscara	224,693	229,017
26-21	Ixtle de lechuguilla, maguey, etc.	3,632	13,331
26-22	Ixtle de palma	1,469	1,507

² Se tomó la mitad del valor de la fracción por considerar que la otra mitad se compone de cables o jarcias, que tendrán aumento de impuestos.

<i>Fracciones de la tarifa mexicana</i>	<i>Concepto</i>	<i>Exportación a Estados Unidos</i>	<i>Exportación a todo el mundo</i>
		<i>Miles de pesos</i>	
26-30	Henequén	61,344	97,812
28-50, 51	Chicle	16,193	16,193
28-52	Chilte, hule de guayule, etc.	—	—
28-94	Raíz de zacatón	2,733	8,505
30-36	Tiza, tierra podrida o de trípoli	5	5
30-44	Yeso	611	612
53-00	Hilazas o hilos de engavillar de henequén	5,751	8,112
66-30	Arsénico blanco	2,595	2,765
67-11	Aceite esencial de limón	4,857	4,859
67-12	Aceite esencial de linaloe	181	237
	Suma del grupo d)	325,674	384,563

e) Productos que seguirán exentos de impuestos conforme a la Ley Arancelaria norteamericana de 1930

10-09	Aves silvestres de todas clases	5	5
10-52	Venados	—	—
11-02	Langosta cocida, fresca o refrigerada	2,450	2,450
11-11	Camarón fresco, crudo, seco o pelado	63,046	64,466
15-10, 11	Cueros sin curtir de caimán	90	90

15-30	Hígados y desperdicios de hígado	3,494	3,526
23-10	Anís	139	156
24-51	Plátanos frescos	15,909	16,039
28-01	Ceras vegetales	19,005	21,250
28-71	Raíz de Jalapa y zarzaparrilla	236	467
31-30	Minerales naturales de aluminio	6,790	6,790
39-00	Cenizas y escorias	20	45
39-01	Polvillos de fundición (cadmio)	13,229	13,229
39-02	Residuos de fundición (selenio)	—	—
39-03	Polvillos de fundición n/e.	—	—
39-04	Residuos n/e.	127	142
40-10	Carbón vegetal	418	418
43-20, 21	Emulsiones y soluciones de asfalto	1	1
Suma del grupo e)		<u>124,959</u>	<u>130,074</u>
<i>Total de los cinco grupos</i>		<u>1,204,040</u>	<u>1,487,384</u>

Notas: (.) No llega a la unidad adoptada.

— No tuvo movimiento.