

El Escenario De La Realidad

La Nueva Política Comercial De Los Estados Unidos Y Su Influencia Sobre El Acrecentamiento

La presente disquisición es, esencialmente, una relación de la política del "buen vecino" en el orden comercial y de cómo la adopción de esta política por un determinado país puede ayudar a otras naciones a seguir la misma norma de conducta. Es, dicho de otra manera, el relato de un procedimiento práctico para fomentar las buenas relaciones interamericanas, olvidándose, lo más posible, de todo idealismo abstracto y planteando el actual estado de cosas en lo que podríamos llamar el "escenario de la realidad."

En este escenario se ve que la naturaleza humana siempre tendrá que desempeñar el rol principal. Entre los actores (léase "naciones") que representan los mas destacados personajes se han construido muchas murallas; pero el desenlace no tiene la tragicidad de los amores de Piramo y Tisbe. Antes bien, la representación continua, una muralla hace surgir otras murallas y el escenario hácenos recordar los tiempos de la vida feudal. Luego la acción se paraliza; los actores no pueden comunicarse unos con otros, y no les queda otro recurso que abandonar las tablas y reservar su talento escénico para una época mas propicia.

Este cuadro no es una mera fantasía. A partir del caos que en el mundo de los negocios se produjo de resultados de superproducción y el consiguiente desbarajuste en los precios en los primeros años posteriores a la Gran Guerra, las naciones del mundo luchaban desesperadamente, una tras otra, por obtener ventajas económicas a expensas de

De Las Exportaciones De Productos Agrícolas De Los Países De Iberoamerica

las demás. Aun despues de la triste lección de la depresión mundial, la tendencia hacia el nacionalismo económico se intensificaba; los pueblos pugnaban denodadamente por hallar la salvación dentro de sus propias fronteras, elevando los aranceles, restringiendo la circulación monetaria e imponiendo cupos o embargos a las importaciones.

En muchos casos, estas medidas fueron producto de una emergencia económica e imponían la necesidad de salvar al país de un desastre. En otros, como en la llamada ley arancelaria Smoot - Hawley aprobada en los Estados Unidos en 1930, sólo se pueden atribuir a un falso principio económico.

Pero si esta política arancelaria de los Estados Unidos redujo el intercambio comercial internacional, como ahora se reconoce, sus efectos no fueron tan perniciosos como los nuevos aranceles impuestos por algunas naciones europeas: no solamente Alemania—escasa de dinero y careciente de primeras materias—sino también Francia, Italia, España, y aun la Gran Bretaña, que por tanto tiempo

no había sido el exponente del librecambio.

Fué mientras el mundo se hallaba en esta situación, con las naciones en lucha comercial las unas con las otras, cuando Mr. Franklin Delano Roosevelt subió a la Presidencia, decidido a poner en práctica la "política del buen vecino" en las relaciones internacionales. Por su conocida tradición, el partido Democrata, al volver al Poder, se sabía que había de conducir a una rebaja en los aranceles. Pero eso por sí solo no bastaría para estimular lo suficientemente el comercio internacional. Mr. Roosevelt se dió cuenta de que el comercio internacional nunca podría adquirir el debido impulso si no se derribaban las barreras de que todas las naciones se habían rodeado.

Para llevar a cabo sus planes Mr. Roosevelt sintió la necesidad de un hombre capaz de apreciar toda la magnitud del problema y dotado de tales cualidades que le permitieran convencer a otras naciones de los mutuos beneficios que se podrían obtener. Este hombre el Presidente lo encontró en la persona de Mr. Cordell

Por P. L. Gardner

Hull, ex militar, ex juez, ex diputado y destacado economista. En 1933 renunció el puesto de senador para formar parte del gabinete Roosevelt en calidad de ministro de Estado.

Los problemas a que Mr. Hull tenía que hacer frente no los simplificaba el hecho de que el país se encontraba en las garras de la depresión. Al igual que muchos otros pueblos, el norteamericano pensaba que era indispensable que las exportaciones superaran a las importaciones, para que el país prosperara, y había mantenido esta política, casi ininterrumpidamente, durante tres cuartos de siglo; olvidándose mientras tanto de las exportaciones invisibles, en la forma de fletes pagados a los barcos extranjeros, las grandes sumas gastadas por los turistas, y muchas otras partidas que, algunas veces, alteran considerablemente los efectos de una balanza comercial aparentemente favorable. Además de esto existía la poderosa influencia de los proteccionistas, quienes creían que el arancel de 1930 habíales ayudado a mantener altos los precios en el mercado nacional.

Cuando el nuevo Gobierno subió al Poder en 1933, muchas personas opinaban que como más se beneficiarían los Estados Unidos sería celebrando convenios bilaterales mediante los cuales las naciones que hicieran concesiones a los Estados Unidos gozarían de privilegios análogos; pero *solamente esas naciones*. En esta política Mr. Hull veía el origen del descon-

Dr. Sixto Y. Orosa

Medico - Cirujano

Barcelón,

Negros Occidental

cierto entonces existente en el intercambio comercial internacional, siendo así que propugnó y puso en practica lo siguiente: Que una vez celebrado un convenio con una determinada nacion, en el que se establecieran concesiones para el intercambio de productos que beneficiaran a los países y ambos se comprometieran a no oponer obstáculos al comercio del uno con el otro; y que, una vez realizado esto, todas las concesiones tendrian derechos a los mismos privilegios. Es decir, gozarian de las mismas tarifas aduaneras), aun cuando no se hubiera celebrado tratado alguno con los Estados Unidos.

Se esperaba que con ello el comercio internacional podria salvar las barreras que lo tenían aprisionado; que los mismos motivos que habian inducido a una nacion a oponer obstáculos a las importaciones de los Estados Unidos, podrian inducir a hacer lo propio con otras naciones. Con este proposito, el gobierno otorgó al Presidente la facultad de reducir los derechos hasta un 50 por ciento, fijarlos según previamente especificados o, en el caso de articulos que gozaban de entrada libre, garantizar que continuarian siendo admitidos libremente.

Aunque el primer convenio fué negociado con Cuba ya en el mes de agosto de 1934, éste, debido a ciertas condiciones de origen historico, generalmente reconocidas en el Extranjero, no se suele consi-

derar como uno de los convenios propios del referido plan. El primer convenio fué celebrado con el Brasil en febrero del año siguiente, y entró en vigor el 1º de enero de 1936. Otro convenio con Bélgica, negociado más tarde habia entrado en vigor ocho meses antes, y unos cuantos meses despues, entraron en vigor los negociados con Haiti y Suecia. La mayoría de los otros convenios entraron en vigor en 1936, incluyendo el Canadá, Colombia, Finland, Francia, Guatemala, Honduras, Holanda, Nicaragua y Suiza. Desde entonces celebráronse convenios con Costa Rica y El Salvador, y se están negociando otros con el Ecuador y Checoslovaquia.

Los trabajos preliminares a la negociacion de cada uno de esos convenios representan una tarea enorme en lo tocante a los estudios e investigaciones que es necesario hacer para determinar los múltiples e importantes factores económicos que es menester tener en cuenta. Es de suponerse que esta misma ardua tarea tiene que realizaria cada una de las otras naciones. No es necesario decir que en todas partes hay que vencer dificultades políticas. Sin embargo, tanto los trabajos preliminares como los finales han demostrado que las ventajas a obtenerse tienen que guardar relacion con las concesiones; lo que se trata de conseguir es que el intercamb-

bio comercial aumente sin que ello perjudique la industria nacional en las naciones contratantes.

El principio sobre el cual se basan estos convenios tambien descansa en la teoria de que los Estados Unidos se benefician tanto con las importaciones como con las exportaciones — teoria que antes era considerada una verdadera herejia; que las importaciones a menudo aportan tanto dinero en jornales y ganancias como las exportaciones; que los Estados Unidos, con sus reservas ó de oro desproporcionalmente grandes, no pueden esperar que otros países del mundo compren sus productos pagándoseles totalmente en oro o en servicios, sino que deben esperar que una gran parte de ellos les sean pagados en la forma de primeras materias y de ciertas mercancías.

Los Estados Unidos estan en condiciones de producir enormes remanentes de muchas clases de articulos manufacturados, sobre todo automóviles, maquinaria agricola y de otras clases, radioreceptores, articulos electricos y maquinaria y material de construccion, así como herramientas e instrumentos especiales. Su agricultura produce remanentes de varios de los principales productos, aunque algunas veces sólo en determinadas estaciones del año, y un número mas o menos igual de productos espe-

ciales de menor cuantía; a estos sirven de suplemento otros productos del campo, de las minas y de la pesca.

En cambio, Norteamérica constituye uno de los principales mercados del mundo para productos agricolas y primeras materias, y tambien consume muchos articulos manufacturados especiales y determinados articulos de lujo. Pero entre los dos hemisferios del Nuevo Mundo, el comercio ha radicado siempre, fundamentalmente, en el intercambio de productos manufacturados del Norte por primeras materias del Sur, entre las cuales las de origen agricola adquieren cada vez mayor importancia. Y durante el año pasado este aumento puede atribuirse, en gran parte, a los mencionados convenios.

Bajo estos convenios, según explicado, la reduccion de los aranceles para un determinado país redunda en beneficio de todos los demás que no hacen distinciones en contra de los Estados Unidos. El café del Brasil ya gozaba del privilegio de importacion libre de derechos aduaneros (lo cual fué confirmado en el convenio) y el mismo privilegio se incluyó en los tratados celebrados con Haiti, Honduras, Colombia, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador.

Pero los mismos beneficios tambien son aplicables a Venezuela y a México, países que todavia no han entrado en ningún convenio. Igualmente, el convenio sobre el cacao, al que se asignó "entrada libre" (Continúa en la pagina 12)

RAFAEL P. GUERRERO

Abogado y Agrimensor

Residencia Bufete
 V. L. Gonzaga M. H. del Pilar
 Tel. 68 Tel. 17 P. O. Box 118

Bacolod, Occ. Negros

JOSE T. LIBOON

Abogado

Notario Publico

Bacolod

Neg. Occ.

G. P. Escalona

ABOGADO
 Notario Publico

Gonzaga Bldg. Bacolod
 Calle Gonzaga Neg. Occ.

La Nueva Política...

(Continúa en la página 7)

en los convenios con Haití y Holanda (y una rebaja de 50 por ciento al cacao molido, barras de chocolate, manteca de cacao y muchos otros productos derivados), es aún más ventajoso para el Brasil que para Holanda (por lo menos en lo tocante a las mazorcas del cacao), como lo es también para Colombia, Venezuela, la República Dominicana y las Antillas inglesas, países que, junto con ciertas colonias africanas; administran la mayor parte del cacao consumido en los Estados Unidos.

Pero hasta ahora el resultado más significativo de esta nueva política comercial, radica en el considerable aumento producido en el intercambio comercial con los países que han celebrado convenios con los Estados Unidos, con relación al de aquellos otros con los que no existen convenios—singularmente en productos agrícolas. Las importaciones procedentes de los primeros países en 1936 fueron un 22 por ciento mayores que en 1935; y las procedentes de los segundos, solo 16 por ciento, mientras que las exportaciones de los Estados Unidos a esos países aumentaron 14 y 4 por ciento, respectivamente. Las importaciones de Haití, nación con la que se celebró uno de los primeros convenios, aumentaron 57 por ciento.

En 1936 el programa solo acababa de entrar en vigor, naturalmente; pero su influencia ya fue evidente, y en 1937 sus efectos parece que adquirieron mayor relieve. No solo el comercio exterior, en total, ha aumentado de manera alentadora, sino que las importaciones de Iberoamérica y de otras partes del mundo han aumenta-

do aun más rápidamente que las exportaciones, de manera que, según los últimos cálculos, al terminar al año 1937, en los Estados Unidos el valor de las importaciones habrá sido de cerca de 1000,000,000 de dólares mayor que el de las exportaciones.

Algunos de los artículos de importación que ofrecen especial interés a los países iberoamericanos, son: las carnes de vaca y de cerdo, frescas y en conserva; sebos, aceites y grasas animales comestibles y cera; subproductos del maíz, centeno, avena y trigo; torta y harina de algodón; habas y habichuelas secas; tomates frescos; uvas frescas, melones, peras, nectarinas y varias frutas cítricas; bananas y piñas (ananas); tapioca; castañas del Pará; alpiste y muchos otros productos de origen agrícola, que pueden ser importados durante ciertas estaciones del año o para reemplazar las pérdidas producidas por sequías.

Muchos otros productos del suelo, que ahora se reciben principalmente de Europa, Canadá o el Lejano Oriente, ya se están cultivando extensamente en Iberoamérica y es de esperarse que figuren cada vez más en las importaciones norteamericanas en los meses y años próximos. En esto estarán incluidos probablemente productos animales y frutas hortalizas en mayor

variedad y también preparadas de diversas maneras (en conserva, en latas, etcétera).

Mientras tanto, las estadísticas indican que la importación de carnes enlatadas aumentó cerca de un 15 por ciento el año pasado (a \$8,431,000), en tanto que las de cerdo (perniles y jamones) aumentaron de 5¼ millones de libras a más de 26 millones (con un valor de \$7,041,000). La importación de bayas de ricino, que tanto había decaído, volvió a intensificarse en 1936, año durante el cual se duplicaron (\$3,621,000). El Brasil, al que se hizo una concesión en el convenio, ya ha sobrepasado a la India inglesa en el suministro de este producto, y ahora Colombia, que había estado ausente del mercado durante algunos años, también vuelve a entrar en él. No obstante que los Estados Unidos exportan grandes cantidades de algodón (y, al mismo tiempo también importan una pequeña cantidad de él), importan una cantidad considerable de aceite de semilla de esta planta, cosa que ha permitido al Brasil, ahora que tanto impulso ha dado al cultivo de esta malvacea, enviar al mercado estadounidense algunas partidas de dicho producto.

Y, de resultados de todo lo expuesto, el hecho es que, en 1936, los Estados Unidos importaron de Sudamérica, Centroamérica, México y las Antillas, mercancías por valor de \$686,000,000; lo que repre-

sentó un aumento de cerca de \$75,000,000 sobre las de 1935, y \$150,000,000 más que el monto de las exportaciones a dichos países en el mismo periodo. En estas importaciones de Iberoamérica predominaron los productos agrícolas (sobre todo alimentos). Las últimas estadísticas (1935) indican que los productos agrícolas representaban el 81.1 por ciento de las importaciones de México, Centroamérica y las Antillas, y 78.4 por ciento de las de América del Sur.

De ninguna otra parte del mundo importan los Estados Unidos una cantidad tan grande de productos agrícolas—ni aun del continente asiático cuyas exportaciones a este país no alcanzan ni siquiera a la mitad. Por otra parte, la exportación de productos agrícolas de los Estados Unidos a Iberoamérica es, proporcionalmente, insignificante—5.5 por ciento a la América del Sur, y 16 por ciento a los países tropicales más próximos. (¡Y el 50 por ciento de las exportaciones norteamericanas a Europa son de origen agrícola!)

Estas cifras, las ofrecemos sólo para recordar que los aumentos en las exportaciones de Iberoamérica resultantes de la política de los expresados convenios comerciales, necesariamente tienen que ir intensificándose a medida que el tiempo transcurre, considerando la enorme capacidad adquisitiva de los Estados Unidos en lo tocante al consumo de productos agrícolas, sin que ello—por tratarse de una nación altamente industrializada—afecte en lo más mínimo su vida económica.

Pero en el fondo de esta nueva política comercial existen propósitos más trascendentes que el de las relaciones comerciales directas. La Ley

BITANGA & ABRASIA

Lawyers - Abogados

Bacaloid,

Negros Occidental

de Convenios Comerciales, fue propuesta por el ministro Hull y el Presidente, sancionada por el Congreso y aprobada por el pueblo norteamericano en general, por abrigarse la convicción de que había de ejercer una gran influencia en la conservación de la paz y contribuir a la prosperidad de las naciones.

En el Nuevo Mundo sus efectos tenían que ser singularmente benéficos, como lo fueron en muchos otros respectos. La tirantez que actualmente existe en las relaciones internacionales pone cada vez más de manifiesto la necesidad de una verdadera solidaridad panamericana, solidaridad a que, afortunadamente, todos los países han contribuido en estos últimos años y uno de cuyos mayores exponentes lo hemos visto en las recientes conferencias celebradas en Montevideo y Buenos Aires.

Además, que una máxima intensificación del intercambio comercial entre los países del continente americano ha de contribuir a una mayor prosperidad, es asunto que no deja lugar a dudas. Que los Estados Unidos, por múltiples y variadas razones, hayan tomado la iniciativa, también nos parece cosa lógica. Si bien esta nueva política hizo su aparición un tanto tardíamente, forzoso es reconocer que lo hizo en una época propicia, como nos lo demuestra la entusiasta acogida que se le ha dispensado—acogida que no tuvo paralelo, entonces ni después, en ninguna otra parte del mundo, o del

LA JUVENTUD

Debe Leer No Solo La Vida de los Hombres Que Han Triunfado. Sino De los Fracasados Para

No Fracasars

Vivir Es Luchar; Quien No Lucha Es Un Muerto En Vida

En una casa comercial radicada en la Habana, había, entre sus empleados de categoría, un hombre ya entrado en años; dicho señor tenía un hijo en España, que se educaba al lado de su madre, pero que poco le importaba la escuela ni los estudios, y se pasaba los días entre los rapaces del pueblo, pero sin ir a la escuela.

Lo que mejor pone de relieve, quizá, esta entusiasta acogida, es una manifestación del Dr. Saavedra Jamas, en su capacidad de ministro de Relaciones Exteriores de la Argentina, hecha a principios del año actual, y cuyas palabras adquieren mayor relieve cuando se considera que aquel país todavía no ha celebrado un convenio con los Estados Unidos, aunque si continua estudiando detenidamente el desenvolvimiento del programa:

“La política del “buen vecino” del presidente Roosevelt, la más sabia y la más prudente jamás seguida por la gran república del Norte, ha ayudado a convertir el continente americano en un solo estado moral y físico. Esta política se ha captado la confianza de las repúblicas americanas. Hoy en día el panamericanismo constituye un

cuelo. Cansada la madre de la desobediencia del hijo, lo puso a trabajar y así creció sin preocuparse de su instrucción. Cuando se vió libre del servicio militar, fué llamado por su padre para ver si lo colocaba en la misma casa.

Llegó, y los dueños lo examinaron de su cultura, y viendo que sólo le podían ofrecer un puesto de peón, cuando su padre era uno de los primeros empleados, le aconsejaron al padre que mejor lo enviara a otra República, porque allí no era posible colocarlo. El padre disgustado por este incidente, los achaques del trabajo y los años murió a los pocos días.

El hijo siguió para Méjico, allí se colocó en un cortijo (finca) hasta que reunió algo de plata, lo suficiente para seguir a otra República, y se fué para Centro-América a caballo, a pie, en buque, lu-

vinculo bilateral entre el mundo anglosajón y el mundo latino. Por primera vez, quizá, existe una comunidad de ideas y sentimientos entre Washington y Buenos Aires y las otras capitales de Iberoamérica, sin recelos y sin odios. Este surgimiento de una América unida, coherente

chando con los animales ponzoñosos, con el rigor del clima, enfermo y con fiebre, durmiendo en un vagón del ferrocarril abandonado, y así pasando toda clase de calamidades llegó a Colombia. (Aquí es donde lo he conocido y relaté su historia.)

Durante 20 que tienen de estar en América, no ha residido un año seguido en un mismo pueblo. Así que tiene reunido algo, emprende su viaje para otra población gastando así cuanto tiene ahorrado.

Así piensan la mayoría de los que vienen a América, creen que otro sitio es mejor, gastan cuanto tienen y resulta que es peor.

Así vive dicho señor, pensando en regresar a su patria, pero su fuerza de voluntad no es suficiente para contrarrestar ese espíritu de aventura. No tiene un centavo y sabe Dios cuándo lo tendrá pensando así.

Ni la experiencia ni los años lo han hecho cambiar.

He aquí un ejemplo estimulante al estilo de Marden, donde se nos demuestra y afirma aquel refrán que dice: Piedra

(Continúa en la página 10)

y coordinada—no como una asociación oficial, sino como una entidad homogénea en sus objetivos, sus sentimientos y sus tendencias—está destinado a ejercer una gran influencia en el desenvolvimiento económico, internacional y social del mundo entero.

Florencia Velarde

PRIVATE NURSE

Tel. 105-R 27 Smith St.

Bacolod City

CITY DRY CLEANING

Tel. 7-R.—No. 84, Calle Aramela

SERVICIO PUNTUAL Y ESMERO