

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y LOS ESTADOS UNIDOS

Conferencia de Mr. Cefaratti en el
Círculo de la Unión Mercantil

En el salón de actos del Círculo de la Unión Mercantil e Industrial de Madrid, y con motivo de la Exposición "Seis años de cooperación económica entre España y los Estados Unidos", pronunció ayer una conferencia sobre el tema "Las relaciones comerciales entre España y los Estados Unidos" el agregado comercial de la Embajada de los Estados Unidos, Mr. Anthony J. Cefaratti.

Señaló Mr. Cefaratti que hasta hace pocos meses el comercio privado apenas existía, como tal, entre nuestros dos países, pero que en la actualidad se están registrando cambios alentadores. Se refirió a las medidas adoptadas por España para que los productos norteamericanos puedan competir plena y libremente en el suministro del mercado español, y a la importancia que para la salud económica de España tendrá la entrada progresiva de España como competidora en el mercado mundial.

Dijo el conferenciante que los comerciantes e industriales norteamericanos están poniéndose de acuerdo con su Gobierno para conseguir que sus productos sean más asequibles, más adaptables y baratos, y recomendó a los importadores españoles que estudien las nuevas posibilidades. "También—dijo—deben hacer saber a sus colegas norteamericanos los importantes cambios que se han verificado en la economía española desde mediados de 1959 y lo que ello significa para sus relaciones mutuas."

"Los Estados Unidos—declaró Mr. Cefaratti—han considerado siempre el cauce del comercio como una calle de dos direcciones." Añadió que los Estados Unidos tratan de promover la exportación de productos españoles a los Estados Unidos. Explicó que la Misión económica de los Estados Unidos ha proporcionado a varios sectores de la industria española técnicos encargados de estudiar los medios de aumentar las ventas de esa industria en los Estados Unidos.

Mr. Cefaratti describió luego a grandes rasgos las características principales del mercado norteamericano y las posibilidades que ofrece a los exportadores. "Todo producto que satisfaga una legítima necesidad, existente o posible, a un precio razonable, se puede vender en el mercado norteamericano, especialmente si tiene alguna característica particular o poco corriente que lo distinga de los productos de la competencia", dijo el agregado comercial. Subrayó también la importancia del envío regular de cantidades, la uniformidad de la calidad y del tamaño de acuerdo con las muestras.

Corrigió Mr. Cefaratti el concepto erróneo de que los Estados Unidos sean un país de aranceles elevados y hasta prohibitivos. "Es posible—dijo—que tengan ustedes una agradable sorpresa pues muchos aranceles han sido reducidos considerablemente en los últimos años, y también ha aumentado grandemente el poder adquisitivo de los norteamericanos."

Concluyó Mr. Cefaratti expresando el deseo de que puedan unirse las economías de España y los Estados Unidos en una ordenación basada más bien en la expansión continua de las relaciones comerciales. "Los resultados prácticos de tal unión—dijo—cimentarían aún más la gran amistad que existe entre nuestros pueblos."

El orador fué presentado por el presidente del Círculo de la Unión Mercantil, don

Angel Molinuevo, quien se hallaba acompañado en la presidencia del acto del consejero de la Embajada americana, Mr. Frank H. Oram, y varios miembros de la Junta de gobierno del Círculo.