

MERCANCIAS ESPAÑOLAS POR VALOR DE SETENTA Y OCHO MILLONES DE DOLARES SE EXPORTARON A ESTADOS UNIDOS EN 1959

Este año, como consecuencia de las medidas estabilizadoras, se alcanzará una cifra mayor

ESPAÑA ES UN PAIS QUE INTERESA ESPECIALMENTE AL CAPITAL AMERICANO

Washington 10. (Crónica telefónica de nuestro corresponsal). A 78.448.000 dólares ascendieron en el año 1959 las exportaciones de productos españoles a Estados Unidos, según datos estadísticos que acaba de hacer públicos el Departamento de Comercio del Gobierno.

Dicha cifra es mucho más alta que la mayor registrada en nuestras exportaciones a Estados Unidos, que se alcanzó en 1956 con 67.804.000 dólares, y, desde luego, muy superior—casi un 25 por 100—al total de 1958, que fue de 54.410.000 dólares.

En opinión del "Journal of Commerce", que ha subrayado en un artículo el considerable aumento de las exportaciones españolas a Estados Unidos, ello refleja el progreso de la industrialización española en su conjunto; en opinión de los expertos financieros que han estudiado de cerca las reformas económicas llevadas a cabo en España el año pasado, el aumento en las exportaciones es la consecuencia inmediata de la estabilización monetaria, del realismo del cambio de la peseta y de las posibilidades de ciertas ramas de la producción española en el mercado norteamericano.

En un momento en que la ayuda exterior de Estados Unidos de tipo civil está siendo frenada casi por completo en Europa—para proyectarse especialmente a ciertas áreas de Asia y Africa—, el aumento en las exportaciones españolas a Norteamérica se considera aquí de una significación especial.

Un proceso acelerado de industrialización hacía indispensable una norma realista en el tipo de cambio de la divisa española. Sin éste no hubiera sido posible aquella, por lo menos en cuanto a su capacidad de intercambio internacional, decisiva en la balanza de pagos y en la normalización de la economía nacional. Si se tiene en cuenta que la devaluación de la peseta—incentivo inmediato a la exportación española—no se realizó hasta el mes de julio, se comprobará que el significativo incremento de las exportaciones de 1959 a Estados Unidos no responde, en realidad, más que a los últimos seis meses del año. En consecuencia, si el proceso de normalización se mantiene como hasta el presente, en 1960 la cifra de exportación a Norteamérica será mucho más alta.

Desde el punto de vista norteamericano, como expresaba anteaer en su discurso del Economic Club, de Nueva York, ante varios centenares de financieros y hombres de negocios, el embajador de Estados Unidos en Madrid, Mr. John Davis Lodge, la consolidación económica española—al margen de toda ayuda o asistencia—ha de responder principalmente a dos factores: el primero, una progresiva industrialización que permita a España incrementar constantemente la exportación de sus productos y obtener así una parte de las divisas que requiere su proceso interno de expansión; otro, vinculado hasta cierto punto al primero, el incremento de las inversiones de capital privado americano en la industria y la minería españolas, capacitándola para su modernización y para la explotación de los productos de su subsuelo, por ejemplo, su potencial petrolífero.

Dichas inversiones han adquirido ya un volumen significativo, sobre todo en cuanto a la prospección del subsuelo y a determinados tipos de explotaciones mineras e industriales. Sin embargo, en Estados Unidos faltaban información, datos estadísticos y técnicos, asesoramiento legal a los posibles inversores. Por una serie de razones, España es un país que interesa especialmente al capital americano, a condición de que se le den facilidades y garantías. Estas le han sido dadas en la serie de decretos y disposiciones que complementan el Plan de Estabilización de julio. En adelante, la Oficina Técnica de Información, que funcionará en breve en

Nueva York, llenará este vacío: informar y canalizar a los presuntos inversores de capital americano en España.

La posibilidad de un progresivo aumento de las exportaciones españolas a Norteamérica—dados un cambio realista de la divisa y una coordinación del esfuerzo industrial y publicitario—se demostró ya en los dos últimos certámenes comerciales en que España participó el año pasado en este país: las grandes Ferias internacionales de Nueva York y Chicago. La cifra de ventas en ambas fue considerable y el interés de posibles clientes muy significativo en una amplia línea de artículos manufacturados.

Así se ha podido saltar, por ejemplo, en hierro fundido, de los 471.000 dólares que se exportaron en 1958, a los 3.400.000 dólares de 1959; de los 132.000 dólares en tanques de acero de 1958, a los 600.000 dólares de 1959; de los 96.000 dólares en alambre de cobre de 1958, al millón de dólares de 1959; de los 400.000 dólares en tejidos de algodón de 1958, al 1.600.000 de 1959; y así sucesivamente, en frutas, vinos, plomo, mercurio, aceituna, etc.

Por lo que hace al mercado norteamericano, las estadísticas del Departamento de Comercio indican que se está en el buen camino y que, redoblando el esfuerzo, se redoblarán las cifras y los beneficios para el conjunto de la economía nacional, cuyas posibilidades, dentro de sus limitaciones inevitables, se están demostrando elocuentemente en este difícil mercado.—José María MASSIP.