

# Información

## del Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior

### LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA PUEDEN COMPRAR MAS PRODUCTOS MEXICANOS

Los Estados Unidos de Norteamérica son por tradición el principal mercado de exportación para los productos mexicanos, y sin embargo consideramos que aun no han sido debidamente exploradas las posibilidades de venta en ese país para un gran número de artículos manufacturados, en virtud de que, generalmente, se presupone, que dado el enorme desarrollo industrial de nuestro vecino del Norte los productos de la industria mexicana, incipiente en muchas ramas, no tendrán posibilidad alguna de competencia, cosa que, a nuestro juicio, está muy alejada de la realidad.

Esta afirmación se basa en los datos siguientes, obtenidos de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas:

1.—Los Estados Unidos de Norteamérica compran el 21.5% del valor total de las exportaciones mundiales de productos manufacturados y

2.—Los Estados Unidos de Norteamérica son el país industrializado que más productos manufacturados adquiere en países que están en proceso de desarrollo, pues la tercera parte de las compras que de esos productos realiza, proceden, precisamente, de los que como México, están en proceso de industrialización.

Estos hechos nos afirman en la creencia de que mediante adecuadas políticas de promoción y mejores sistemas de comercialización, nuestras ventas de productos manufacturados a ese país y por ende nuestras exportaciones totales, registrarían incrementos de consideración, pues si bien es cierto que durante el quinquenio 1958/1962 los Estados Unidos de Norteamérica nos compraron cerca de las tres cuartas partes de nuestras exportaciones, también lo es que de esas compras, más del 90% estaba formado por materias primas y productos alimenticios con escaso grado de elaboración.

Para el incremento de nuestras exportaciones de productos manufacturados a los Estados Unidos de Norteamérica contamos con factores sumamente favorables entre los que, aparte de la vecindad geográfica, podemos destacar los siguientes:

a) Nuestras principales vías de comunicación, tanto terrestres como marítimas y aéreas, están orien-

tadas hacia ese país, por lo que casi no existe zona industrial en la República Mexicana que no tenga acceso, relativamente fácil a ese mercado.

b) A través del Programa Nacional Fronterizo, nuestro Gobierno Federal concede ciertas ventajas a las mercancías que se destinan a la zona norte del país.

c) Dada la extensa y eficiente red de comunicaciones con que cuenta el país que nos ocupa, nuestros productos pueden, fácilmente, llegar a todos sus Estados.

d) El alto nivel de ingresos de una población de 187.6 millones de habitantes que según datos oficiales de ese país ascendió, en 1963, a 2,968 dólares anuales per cápita, lo que potencialmente determina una gran capacidad de compra para nuestras exportaciones.

e) Además, existe en ese país una considerable población de ascendencia mexicana-española, cuyos gustos se identifican plenamente con los productos de nuestra industria.

Por las razones antes dichas y con el firme propósito de coadyuvar al incremento y diversificación de nuestro comercio exterior, sobre todo en lo que a exportaciones se refiere, el Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales editó y pone a la disposición de los interesados, el folleto titulado "Exporte a Estados Unidos de Norteamérica", en el que se proporcionan los nombres y direcciones de los principales importadores norteamericanos, de productos que consideramos pueden ser vendidos por México.

El folleto de referencia se distribuye, sin costo alguno en la Secretaría Ejecutiva del Comité citado, con oficinas en el *Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*, Venustiano Carranza 32, 2o. Piso, México 1, D. F.

Los informes adicionales acerca de algún producto en particular, pueden solicitarse directamente a: Sr. Lic. Jorge Canavati Marcos, Consejero Comercial, 120 Wall Street, room 717, New York 5, N. Y., E.U.A.