

Un difícil panorama comercial en el exterior

EL primer enviado será el ministro de Asuntos Exteriores, Marcelino Oreja, que se desplazará a Túnez en los próximos días. Más tarde, en una segunda fase de lo que pomposamente Radiotelevisión Española ha denominado "ofensiva diplomática 77", el presidente Suárez realizará una gira de varios días por Libia, Egipto e Irak. Y, por último, en un programa cuyas fechas aún no se han concretado, el propio Rey visitará distintos países árabes. El interés económico de estos viajes no escapa a nadie: los países árabes, y algunos de los que visite el presidente Suárez, son importantes productores de petróleo, concretamente Libia; son objetivos económicos que en estos momentos se están disputando los países occidentales; no sólo por el petróleo, sino también porque constituyen mercados potenciales de exportación de los productos que España fabrica. Y exportar es en estos momentos una de las necesidades más vitales de la economía española.

De otro lado, el interés del viaje radica en que, frente a estas posibilidades comerciales aún abiertas, España está recibiendo una auténtica avalancha de dificultades en este terreno en los frentes tradicionales. Con la llegada del nuevo año, las noticias de estas dificultades se han agolpado en los teletipos: la primera, cuya existencia es tradicional desde antes del conflicto en el Sahara, es el agravamiento de las dificultades pesqueras con Marruecos, un país árabe muy es-

pecial dentro del esquema de relaciones del mundo islámico. Pero la pesca, cuya importancia para la economía española se comprende si tenemos en cuenta que nuestro país es el tercero o cuarto del mundo, aun cuando pueda haber bajado en la clasificación en 1976 en lo que a esta actividad se refiere, tiene problemas en otros frentes: la batalla de las aguas jurisdiccionales con la Comunidad Económica Europea pone en peligro a las flotas pesqueras, las más importantes del litoral Norte de España.

Para que las dificultades pesqueras no sean las únicas, en los últimos días ha llegado profusamente la noticia del desacuerdo flagrante entre España y la CEE en materia de exportaciones siderúrgicas a los nueve, al tiempo que se mantienen las diferencias en la renovación del Acuerdo Comercial de 1970, diferencias que han impedido avanzar en las conversaciones desde noviembre de 1974.

Y por si faltara algo, la Comisión de Comercio Internacional del Senado de los Estados Unidos acaba de aprobar una propuesta de medidas —elevación de aranceles o establecimiento de cuotas— para frenar la importación de calzado en los Estados Unidos, a los que España vende la mitad de la producción nacional: sólo falta la decisión del Presidente, y será Carter quien la tome, para que las medidas proteccionistas entren en vigor.

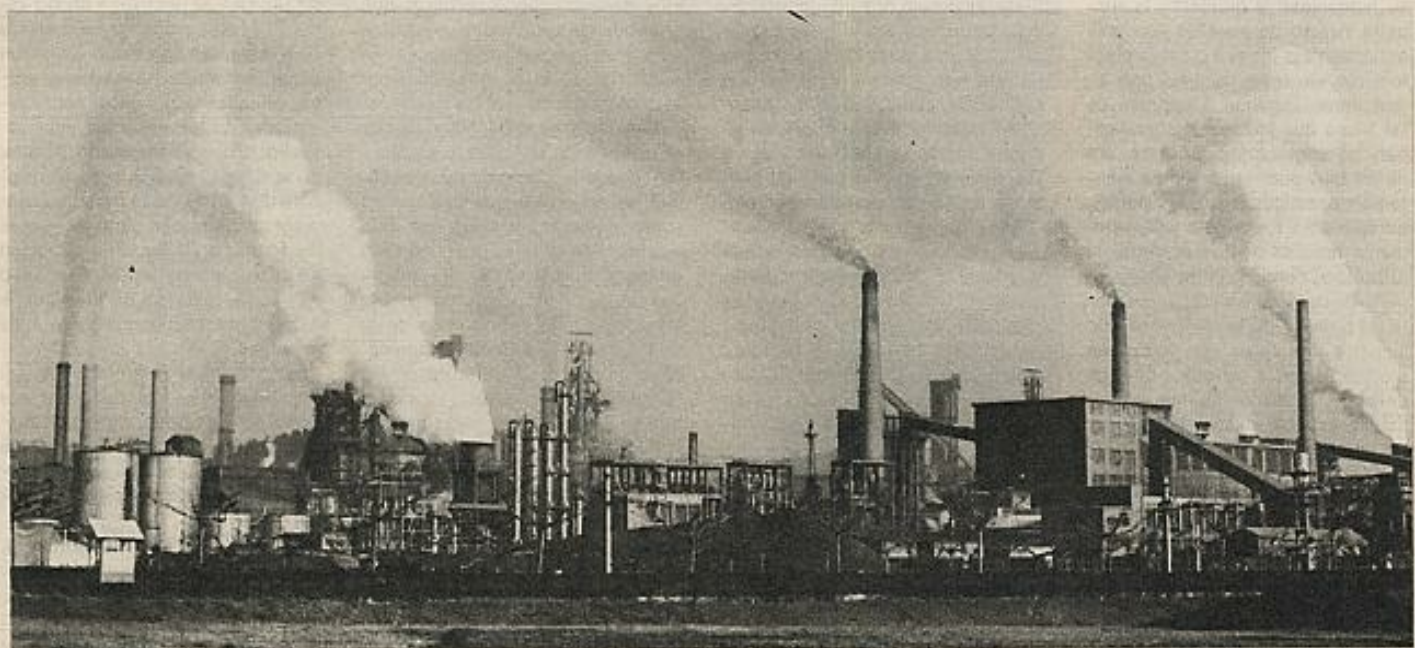
Los augures han vaticinado, como lo vienen haciendo desde el principio de la crisis, un recrudeci-

miento de las medidas proteccionistas en el mundo para preservar los mercados nacionales: las previsiones del GATT coinciden en señalar una reducción del comercio mundial para el próximo año. Las medidas, negativas para España, podrían inscribirse en el marco de esta problemática; pero el problema en el caso español se agrava a la luz de los resultados de la balanza comercial, que indican, con más fuerza que nunca si cabe, la necesidad de exportar. Y esto no va a ser fácil en 1977, pese a todos los apoyos políticos que el Gobierno está recibiendo de los dirigentes de aquellos países con los cuales hoy tenemos dificultades comerciales. Repasemos ahora brevemente la situación en los distintos frentes que hemos citado.

El problema pesquero con la CEE ya ha sido tratado profusamente (ver TRIUNFO número 724). El esquema no se ha modificado sustancialmente, aunque dos noticias —la concesión británica de pescar en sus aguas por un período de tan sólo tres meses y la consideración de país vecino por parte de la Comunidad a la hora de tratar el tema— han elevado el optimismo de las autoridades españolas al respecto. Un optimismo no excesivamente justificado, habida cuenta de que hasta el momento no se ha dado un solo paso importante en el tema, que necesariamente habrá de dilucidarse el 1 de abril, fecha en la que se reúnen los dirigentes comunitarios para tomar una decisión sobre el tema.

Las dificultades pesqueras se complican enormemente en el Sur, en donde una buena parte de las flotas de algunas provincias están prácticamente paradas debido a las presiones marroquíes. El acuerdo pesquero suscrito entre ambos países no es hoy más que papel mojado —tal y como denuncian los pescadores—, y las relaciones políticas, pese a la actitud española en la cuestión del Sahara, no son hoy lo suficientemente claras como para poder pensar en la solución del tema, cuyas más peligrosas ramificaciones se dirigen en estos momentos hacia Canarias y el banco pesquero sahariano. La situación es muy difícil en este terreno y no se entrevén soluciones viables a corto plazo.

En materia siderúrgica, las cosas tampoco nos van demasiado bien con la CEE. El vicepresidente de la Comisión Europea, encargado del sector siderúrgico, señor Simonet, en línea de lo propuesto a japoneses y brasileños, ha pedido a España que autolimite sus exportaciones siderúrgicas a la CEE, en evitación de que los nueve tomen medidas restrictivas para estos productos: la crisis económica aprieta y el Mercado Común, a la luz de los resultados de 1976, ha decidido no sólo reducir globalmente la producción de acero para este año —repartiendo los descensos de producción de manera inversamente proporcional a los niveles de crisis de sus principales miembros productores—, sino bloquear las importaciones de otros países con el fin de



Altos hornos de Ensidesa, en Avilés: También en el sector de las exportaciones siderúrgicas tiene España dificultades con los Nueve.



Calzado español: USA pondrá topes.

que el mercado de los nueve se abastezca de productos fabricados dentro de los mismos.

• España está de acuerdo con la filosofía general: el desacuerdo se ha producido a la hora de fijar las cantidades. Los comunitarios insisten en que no habrá acuerdo posible si no es sobre la base de las cifras de exportación a la CEE de la temporada 1974-75, muy inferiores a las del año 1976, que es la base propuesta por España. Difíciles se presentan las cosas en este terreno, teniendo en cuenta que a la postre, si no hay acuerdo de buena voluntad, la CEE podría imponer restricciones a los productos siderúrgicos españoles unilateralmente y se quedaría tan tranquila. ¿Qué solución podrían buscar entonces los siderúrgicos españoles, para los cuales la exportación ha sido la verdadera salvación en estos años de crisis? Pocas, porque los americanos, que serían el mercado sustitutorio, no han tardado en anunciar barreras para evitar que lo que España, Japón y Brasil, principales afectados por las medidas comunitarias, no puedan vender en Europa lo traten de colocar en USA.

Y para terminar este apresurado recuento de las dificultades exteriores, los americanos, a iniciativa de los fabricantes de calzado, que afirman atravesar una terrible crisis de producción y de ventas, y apoyados por la Comisión de Comercio Internacional del Senado, se aprestan a reducir las importaciones de calzado, entre ellas las procedentes de España, el segundo país exportador a aquel mercado, tras de Italia. La Comisión del Senado, tras cortos debates, ha propuesto al

Presidente de los Estados Unidos dos tipos de medidas posibles, sobre la base de las cuales tendrá que decidir la actitud a adoptar. La primera sería la elevación de los aranceles hasta un 30 por 100, desde el 5 por 100 actual. De llevarse a cabo esta medida, ello supondría que los zapatos españoles costarían un 20 por 100 más en el mercado americano, disminuyendo la competitividad de los productos españoles frente a los de otras procedencias, habida cuenta de la escasa capacidad de nuestra industria (debido a las reducidas dimensiones de las fábricas) para bajar



Pesca: Problemas en distintos frentes.

sus precios de venta. La otra medida propuesta por el Senado es el establecimiento de cupos de importación, y en esta línea se ha sugerido que el total de zapatos españoles importados por los USA no supere los 35 millones de pares, cinco millones menos que en 1976.

Los fabricantes españoles de calzado exportan a los Estados Unidos casi la mitad de su producción, y estas exportaciones (más de 16.000 millones de pesetas anuales) constituyen un tercio del total de nuestras exportaciones a los USA; menos de 800 millones de dólares, frente a los más de 2.000 millones que los americanos exportan a España.

Raimundo Bassols, el nuevo representante español ante la Comunidad Económica Europea, ha venido a decir que 1977 será el año de la petición formal de ingreso en la CEE, una vez cubiertos, desde el punto de vista del Gobierno español, los requisitos políticos (las instituciones democráticas, es decir, un Parlamento representativo) para la integración. Fuentes autorizadas, algunos de los señores de la Comunidad, han manifestado que tal como están las cosas hoy en la Europa de los nueve, con una crisis económica que ha destruido muchas de las "bellezas" de los años sesenta, esta integración podría demorarse por lo menos cinco años, y otros más pesimistas han señalado que las dificultades comunitarias son tan grandes que la integración de un nuevo miembro podía hacer literalmente explotar al conjunto: todos los días tenemos muestras de estas incongruencias

de un capitalismo que frente a la crisis se siente cada vez más tentado por los métodos nacionalistas y proteccionistas de otras épocas. Pero mal que bien, la Comunidad sigue siendo un hecho y, en realidad, un hecho que muy difícilmente va a desaparecer, pese a la crisis y a las presiones norteamericanas, con sus ramificaciones en Arabia Saudita y otros países petrolíferos.

A la luz de todo ello, y con esa perspectiva de cinco años si se cumplen todos los requisitos, lo que hoy cuentan son los hechos, los hechos concretos en el terreno comercial, que es el único frente que nos une a la Comunidad. La pesca y la siderurgia saltan hoy a las páginas de los periódicos para hablarnos de dificultades en este terreno. Son temas a añadir a la ya larga lista de tensiones en materia textil y, sobre todo, agrícola. Pero, ¿qué pasa con la renovación del Acuerdo Comercial de 1970? Desde finales de 1973, con todas las idas y venidas que se quiera, no se ha avanzado nada en este terreno. Los comunitarios son exigentes y España no quiere dar su brazo a torcer, en un pataleo del que nada positivo ha obtenido hasta estos momentos, como en distintas ocasiones se ha relatado en las páginas de esta revista. Sólo que ahora, y con un agravamiento de las dificultades comerciales no sólo en Europa, sino especialmente en España, para quien exportar es una necesidad vital, el tema ya tiene plazo: el 1 de julio de 1977, la Comunidad debe homologar las tarifas aduaneras de los nueve (incluyendo a Inglaterra, Irlanda y Dinamarca). Y esta homologación marca un plazo para la renovación del Acuerdo con España: de esa fecha la cosa no puede pasar.

Y no existen grandes perspectivas de que el nuevo Acuerdo satisfaga plenamente a España, a pesar de todos los parabienes políticos que le dedican algunos de los miembros más potentes de la Comunidad (Francia y Alemania). Los temas comerciales son los temas comerciales, y cuando se habla de eso, la Comunidad es todo lo estricta que puede. Si no, veamos las pruebas de la pesca y de la siderurgia.

Por la espalda también nos atacan: los americanos no nos conceden ni media y parece que van a atentar contra lo que ya desde años tenemos conseguido. Un difícil panorama, que no es más que la consecuencia de la crisis económica internacional, con sus secuelas inmediatas sobre el comercio, ante la cual nadie sonríe ni pronuncia buenas palabras. Y en este contexto, pocas esperanzas tiene España de aumentar sustancialmente, como necesita, sus exportaciones. Esperemos a los resultados del triple viaje a los países árabes para ver qué se consigue. ■ CARLOS ELORDI.