

renegociación en torno a los meses del proceso de Burgos repitió la situación de 1950, corregida y aumentada. La opción de buscar el padrino en Europa pasaba por una necesaria democratización política, no porque los regímenes europeos le hagan ascos a un poder tan anticomunista, sino porque los regímenes europeos se deben a la opinión pública que les da el voto y esa opinión pública ya ha dicho sobre el Régimen español todo lo que tenía que decir. Por otra parte, la envergadura adquirida por las fuerzas democráticas dentro de España y las graves contradicciones surgidas en el seno de las fuerzas defensivas del Régimen (opusdefistas, azules, reaccionarios a secas, ultras y los clubs de amigos de Raphael) pusieron urgencia en las piernas de López Bravo para llegar por el camino más rápido a la firma de la prórroga que mantenía el paraguas protector norteamericano.

Ahora los acuerdos llegan en una situación complicadísima. Más que al posfranquismo asistimos a un transfranquismo en el que la dinámica democrática circula por la calle a ritmo de "sprint" y la reforma preparada por el poder ni siquiera ha salido a la calle a tomar el sol de invierno y el cafetito corto. Las sirenas de Europa le cantan a Areilza y este Ulises ya no sabe si es el ministro de relaciones especiales entre Europa y España o el ministro de Asuntos Exteriores de España. En cualquier caso, como el Ulises clásico, Areilza retrasa todo lo que puede del regreso a Itaca, porque la Penélope que le espera se las trae. En este contexto de solicitudes europeas y de libertades tomadas "in situ" por las fuerzas democráticas, se ha firmado un acuerdo que sigue teniendo acentos de "Sí, señor".

Y aspecto nuevo, importantísimo de la cuestión, es el papel jugado por USA en la crisis del Sahara, donde apostó tanto por la causa marroquí como escasamente por las posiciones en principio sostenidas por el Gobierno de Madrid. El Ejército marroquí ha recibido hasta ahora ayudas norteamericanas más contundentes que las recibidas por el Ejército español y en el caso Sahara el dondo dije digo, digo Diego practicado por el Gobier-

no ha tenido en cuenta los consejos o recomendaciones o presiones o imposiciones de la estrategia de Washington. Kissinger sabe que esta negociación

aún se hará en el marco de unas condiciones objetivas y subjetivas que propician desigualdad de posturas entre los firmantes. ■ M. VAZQUEZ MONTALBAN.

El contenido económico del Tratado... y las relaciones comerciales con USA

● El tratado de amistad y cooperación firmado el pasado sábado entre España y los Estados Unidos consolida las relaciones entre ambos Gobiernos y desde el punto de vista de la solvencia internacional beneficia especialmente al español en la actual coyuntura política. Pero la realidad de las relaciones económicas entre ambos Estados —tanto las que se van a derivar del actual tratado, como las comerciales habituales— distan mucho de presentar un cariz tan optimista como el que ha rodeado los actos del pasado fin de semana.

En primer lugar, porque en el terreno de la ayuda para la defensa, las peticiones iniciales de los militares españoles —que, junto con la exigencia de que se elevara de rango el acuerdo hasta llegar a un tratado, parali-

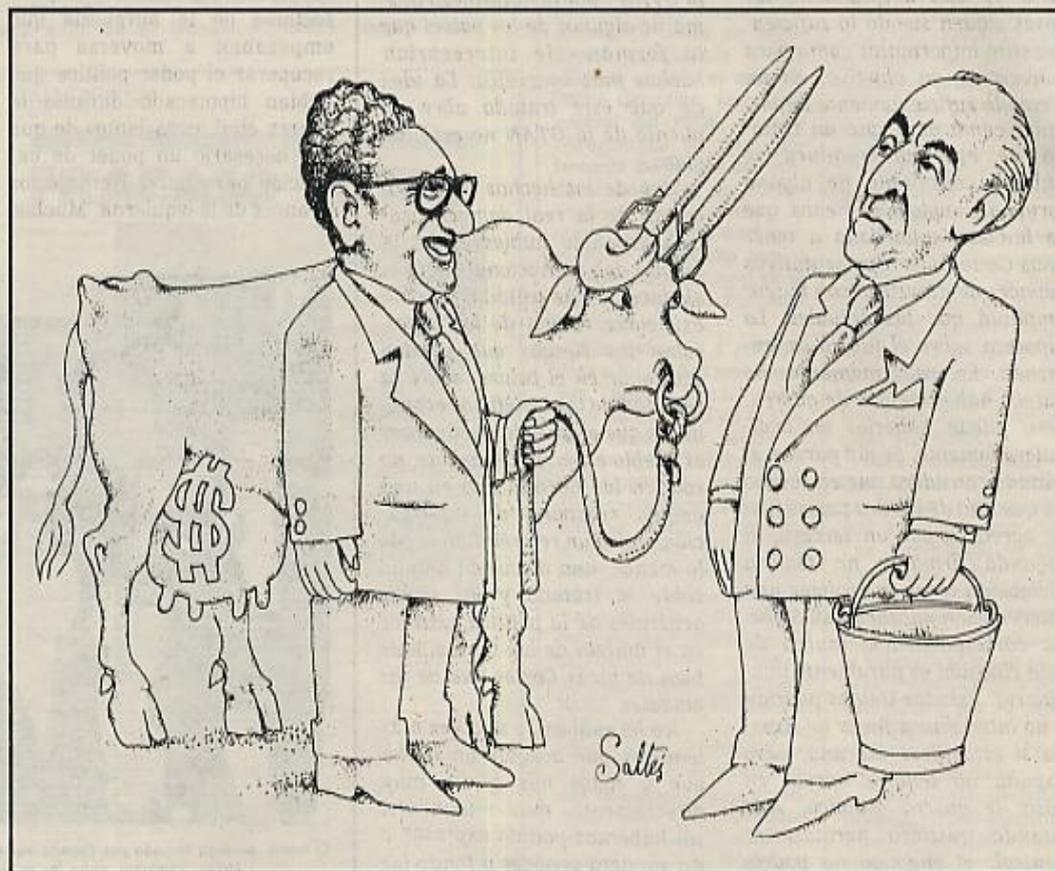
zaron las negociaciones durante varios meses— doblaban lo que finalmente se ha concedido en este terreno. De los 1.500 millones de dólares pedidos se ha bajado hasta los 675 contemplados por el texto del tratado, de los cuales tan sólo 75 son donaciones directas.

Como complementos de esta cantidad hay que señalar la posibilidad, firme, de comprar 84 cazas ligeros F-16 —a los precios y condiciones que más adelante se establezcan—, la compra, "a precio favorable", de cuatro dragaminas oceánicas MSO y de un dragamina nodriza ARL y el préstamo de 42 aviones F-4 E "Phantom" —cuya compra España iba a efectuar a principios del año pasado y que suspendió precisamente a la espera de obtenerlos en el tratado—: a cambio de esto último

podremos vender a los Estados Unidos 34 F-4 C, modelo más antiguo del "Phantom".

Aparte de reducirse a la mitad la cantidad pedida —aun cuando se haya triplicado lo obtenido en el acuerdo de 1970— queda por desvelar la incógnita de si la ayuda militar presentará los mismos y graves defectos que hasta ahora. Es decir, si el material que se nos regale será prácticamente de deshecho y las piezas de repuesto costarán verdaderas fortunas por no ser de fabricación normal. Cabe esperar que haya habido mejoras en este terreno, puesto que la mala calidad del material enviado —hasta el extremo que hubieron de rechazarse hace algunos años tres destructores— ha sido uno de los principales temas de preocupación de los militares españoles en las negociaciones.

Respecto a los 450 millones que el Eximbank concederá como créditos a las empresas españolas en los próximos cinco años, cabe decir que es una cantidad importante, pero la experiencia nos señala que buena parte de los créditos obtenidos anteriormente por este concepto han revertido en última instancia en beneficio de la industria americana, gracias a las importaciones de material yanqui que han ocasionado las nuevas



inversiones: el caso de la industria nuclear, en buena parte financiada a través de créditos del Eximbank es palpable a este respecto.

Pero al margen del tratado no se puede olvidar la situación real de nuestras relaciones comerciales con los Estados Unidos. Esquemáticamente, las cosas están de la siguiente manera: se nos ha excluido del cupo de países con preferencias arancelarias en las aduanas USA; nuestros principales productos de exportación —uvas de mesa y calzado— se hayan gravados con un recargo del 40 por ciento; a pesar de ello, nuestra balanza comercial con los USA es enormemente deficitaria: importamos más de 1.900 millones de dólares y tan sólo vendemos 900. Y lo que es peor, la propuesta norteamericana para beneficiarnos de un régimen de preferencias arancelarias no dista mucho de ser ignominiosa: se nos conceden preferencias para 62 productos, principalmente industriales, esto es, que no figuran en nuestras exportaciones a ese país, a cambio de equiparar nuestros aranceles para esos mismos productos procedentes de los USA con las tasas que pagan los países de la Europa comunitaria. Y precisamente cuando nosotros importamos grandes cantidades de esos productos. (Puede verse un análisis más detallado de esta increíble propuesta americana en TRIUNFO, número 677, página 6.) Lo cierto es que la con-



Sólo en Pegaso se ha llegado a la negociación. En la foto, trabajadores de esta empresa durante su encierro, el sábado último, en una iglesia del madrileño barrio de la Concepción.

templación realista de nuestras relaciones comerciales con nuestro socio militar americano helaría más de una sonrisa de las que se han prodigado en los últimos días.

No es oro todo lo que reluce. Y en momentos tan difíciles para nuestro sector exterior, convendría no sacrificar en aras de otros intereses las necesidades de nuestra balanza comercial. ■ C. E.

LABORAL

Momentos decisivos

UNA NEGOCIACIÓN DIFÍCIL

● La huelga de aproximadamente 70.000 metalúrgicos entra en su tercera semana mientras algunas fábricas han superado el mes. Las negociaciones se encuentran en un momento decisivo, pues están pendientes de un pleno de empresarios del que tendrá que salir la contrapropuesta patronal a los puntos planteados por los trabajadores: reapertura de todos los centros de trabajo, levantamiento de despidos y sanciones y libertad de los detenidos, iniciación de negociaciones para solucionar, centro por centro, el problema salarial. En la última entrevista mantenida por la Comisión de la Asamblea Permanente de la UTT, Bañales y el Comité Ejecutivo, con el Consejo de Empresarios, éstos

dijeron que no podían tomar una decisión, pues querían estar respaldados por el Pleno, pero que ellos plantearían una apertura gradual de los centros, no aseguraban nada en cuanto a despidos y sanciones, aunque recomendarían magnanimidad, y que se mantenían en los topes del Gobierno en la cuestión salarial. Ante esta posición de intransigencia, que la UTT denuncia especialmente, acusada en empresas como Wafios, John Deere, Chrysler, Amper Radio, Plata Meneses, Otis, Vers, Odag y Odel-Lux, las principales fábricas han permanecido cerradas. La voluntad de negociación de los metalúrgicos es evidente, pero las posturas duras pueden malograr cualquier solución realista, pues, como señalaba la Junta Plenaria

ZARAGOZA: ASAMBLEAS INTERRAMAS

● Zaragoza está viviendo, igualmente, días de tensión laboral creciente. A partir de las elecciones sindicales, como en otros lugares, se han sucedido amplias asambleas en los locales sindicales, en las que los metalúrgicos han elaborado su plataforma reivindicativa —aumento lineal de 5.000 pesetas y amnistía, entre otros puntos— y elegido una comisión asesora de nueve personas que junto al comité ejecutivo de la UTT fuese la encargada de negociar con la patronal. En esta comisión figura un representante de los parados y otro de los jóvenes obreros. El problema en el metal es que no hay convenio y los trabajadores tratan de romper la norma de obligado cumplimiento que dictó el año pasado la autoridad laboral. Para ello han parado estos días alrededor de 30 empresas con más de 8.000 empleados de plantilla. Los patronos han respondido con el cierre de fábricas importantes como Tusa, Tudor, Taca, Laguna y otras. En la última asamblea, los metalúrgicos han declarado que están dispuestos a reintegrarse al trabajo si no hay sanciones y se entra en una vía de negociación. Coincidiendo con el metal, 16 talleres del textil llevan una semana haciendo ritmo lento como presión en la discusión del convenio. Lo nuevo en estos conflictos es la celebración de asambleas interrampas, la combinación de la UTT y la comisión asesora, el grado de unidad que se ha logrado y la solidaridad del movimiento ciudadano al apoyar las reivindicaciones metalúrgicas.

de la UTT, casi al inicio del conflicto: "No pueden cerrarse a los trabajadores todos los caminos de la negociación para luego argumentar que están fuera de la legalidad, y que, por tanto, es problema de orden público...". El lunes estaba prevista una reunión del Comité Ejecutivo de la UTT del metal con la representación patronal. Esta no se presentó y pidió un plazo de un día más. El comunicado de los trabajadores destaca que este aplazamiento significa un día más de huelga y la voluntad de negociar de los trabajadores.

A nivel de empresas, solamente en Pegaso se ha llegado a

la negociación. Los obreros piden reapertura, no sanciones y un aumento de 3.000 pesetas —reducido luego a 2.500—, más el crecimiento del coste de la vida del mes de julio para acá aumentado en tres puntos. La empresa acepta los dos primeros puntos, pero se niega a negociar el aumento de las 2.500. En Standard las negociaciones se han roto, y una vez abiertas algunas factorías, los trabajadores han hecho paros de hora y media el primer día y de 9 a 1 el segundo. Por lo que respecta a Getafe, la UTT local sigue planteando la necesidad de una negociación global; los pequeños