

AL mal tiempo buena cara" parece ser el lema que tras años de intentar otros caminos han adoptado los hombres del Ministerio de Asuntos Exteriores en un asunto tan crucial para la economía española como son las relaciones con la Europa Comunitaria. La pasada semana el Consejo de Ministros de la CEE ha aprobado, sin mayores discusiones, un mandato de negociación con nuestro país, cuyo contenido contradice totalmente las pretensiones españolas en la materia, pretensiones defendidas durante meses, y el Ministerio de Asuntos Exteriores en una rueda de prensa convocada en Madrid ha asegurado que la cosa no es tan mala como parece. Por si alguien recordaba, allá por Europa, la imagen del español fiero y defensor de sus ideales, con toda seguridad se habrá decidido privar de estos calificativos a los hombres encargados de la negociación con los "duros" tecnócratas comunitarios.

La aceptación del mandato negociador por parte española parece cosa hecha después de la rueda de prensa de Madrid que, dicho sea de paso, ha molestado bastante a los corresponsales de la prensa de Madrid y Barcelona destacados en Bruselas. Razones políticas y también económicas impulsan esta aceptación: en período preelectoral, y en momentos tan difíciles como los actuales, el presidente Suárez y su equipo no se pueden permitir el lujo de una ruptura con la Comunidad. Ruptura que además sería mucho más grave que las que ya se produjeron en ocasión de los anteriores mandatos de julio de 1973 y julio de 1974 (todos ellos para la renovación del Acuerdo Comercial de 1970, que es el tema también ahora en candelero), porque en julio de este año finaliza el plazo de integración en la CEE de los tres países —Inglaterra, Dinamarca e Irlanda— que ingresaron en 1973.

Y como la negociación se centra precisamente en la necesidad de adaptar las mejoras comerciales que se desprendieron del Acuerdo de 1970 a los tres nuevos países miembros —en cuyos mercados, y especialmente en el inglés, España goza de excelentes condiciones arancelarias—, para el mes de julio hay que encontrar una solución: el vacío ya no es posible, pues en la práctica equivaldría no sólo a un rechazo del mandato comunitario, peligroso políticamente para el Gobierno, sino que además abriría la posibilidad a una lisa y llana ruptura de relaciones comerciales.

Como esto no puede ser, se va a la adaptación. Pero aquí, y desde hace años, las tesis son distintas. La última formulación de las pretensiones españolas, defendida con ardor durante meses por los embajadores Ullastres y Bassols, es, o era hasta la pasada semana, la siguiente: vayamos a una adaptación económica del Acuerdo con

España - CEE

El Gobierno claudica

CARLOS ELORDI

los "seis" a los "nueve", esto es, inclíese una discusión sobre las mejoras comerciales, especialmente en el terreno agrícola, que tendrá que hacer la Comunidad a cambio de la pérdida de mercado que supondría la elevación de aranceles en Inglaterra, Dinamarca e Irlanda. Y además, venían a decir los negociadores españoles, que no se nos pidan muchas contrapartidas en el terreno industrial, esto es, que no se exija a España una reducción de las barreras aduaneras para este tipo de productos.

El "no" italiano y francés a estas pretensiones ha sido siempre rotundo: los comunitarios ya se pasaron, según piensan los agricultores de estos países, con las concesiones hechas a Israel y a los países del Magreb en materia agrícola. Y si España quiere vender sus productos en los mercados ingleses a los mismos precios que antes, que reduzca sus aranceles industriales para que los empresarios comunitarios invadan España con sus productos.

Inglaterra y Dinamarca habían mostrado su desacuerdo con las tesis italianas. La óptica inglesa era muy sencilla: la elevación de los aranceles para los productos españoles, tan queridos en su mercado, elevaría la inflación interior, enemigo número uno de la política económica del gabinete laborista que a duras penas se mantiene en el poder.

Pero en el Consejo de Ministros de la pasada semana unos y otros se han puesto de acuerdo. Los británicos son los que más han cedido y probablemente lo han hecho porque el tema español era la ocasión para romper la racha de actitudes insolidarias con la Comunidad, y más ahora que un inglés preside el Consejo de Ministros. La fórmula de acuerdo entre los "nueve" ha sido exactamente la contraria que pedían los negociadores españoles y que tan sólo hace pocas semanas, por boca del embajador Bassols, se había denunciado como intolerable y peligrosa.

La adaptación, en la propuesta comunitaria que se incluye en el mandato, se hará en dos etapas: la primera, que habrá de comenzar el 1 de julio, será meramente "técnica", esto es, el Acuerdo Comercial de 1970 se ampliará sin arreglos y modificaciones sustanciales

a los tres nuevos países miembros, y España sufrirá los mismos aranceles para los productos agrarios e industriales en todos ellos. Derrota en toda línea y consecuencias económicas graves para los exportadores a la Gran Bretaña, país con el que el comercio anual supera los 100.000 millones de pesetas.

Luego, antes del 31 de diciembre, se iniciará una segunda etapa para la adaptación "económica", es decir, para la discusión de las posibles modificaciones, concesiones y contrapartidas del Acuerdo vigente. Dos razones de peso explican este fraccionamiento de la negociación: la primera es que la Comunidad no está dispuesta a hacer concesiones a España ahora. La segunda es que para el otoño, al menos teóricamente, el Gobierno español que negocie con los comunitarios será el formado a partir de los resultados electorales de junio. Y esto va a contar mucho, si como está previsto, España solicita para esas mismas fechas el ingreso en la Comunidad Económica Europea.

Porque, ya desde el viaje de Arelliza, en los primeros meses de 1976, la adaptación del Acuerdo Comercial de 1970 a los "nueve" se veía como un paso directamente ligado, aunque no con efectos del mismo sentido, a la integración de España en la CEE. Por parte española había dos tesis en la época: unos, y probablemente el propio Arelliza estaba entre ellos, decían que cualquier fórmula, incluso la adaptación técnica, sin más, eran válidas para sacudirse el problema de encima y pasar sin más preludios a discutir la integración que por aquellos momentos, en los albores de la "reforma" Arias-Fraga, se veía como un objetivo político de primera importancia.

Otros, más cautos, insistían en la necesidad de una negociación a fondo de la adaptación, es decir, pedían que no se sacrificase a un supuesto éxito político las necesidades comerciales. Lo cierto es que el paulatino enfriamiento de los entusiasmos comunitarios hacia la "reforma" de Arias, el cambio de Gobierno de julio, con la paralización de las actividades "normales", y la consolidación en la Comunidad de las tesis "aislacionistas" contrarias a la entrada de nuevos miembros, han hecho olvidar la posibilidad de una inte-

gración a más o menos corto plazo: lo económico hoy prima sobre lo político en Europa y desde el punto de vista económico, la integración de España sería sobre todo una fuente de problemas.

En este contexto la adaptación del Acuerdo de 1970 adquiere una importancia nada desdeñable, porque sus cláusulas probablemente van a regir el comercio hispano-comunitario durante bastante tiempo. Y es precisamente cuando este hecho aparece con toda claridad, cuando más tolerantes se muestran las autoridades españolas: las necesidades de la política interior del Gobierno Suárez pueden causar daños muy graves para el futuro en esta materia. Porque la bicoca de una hipotética integración no va a resolver nada en varios años.

Cuando más falta hacía esa intransigencia que parecía un tanto ridícula en 1973 y 1974, pero que virtualmente consiguió prorrogar las condiciones de 1970 hasta 1977, se claudica abiertamente. Las elecciones de junio presiden todas las actuaciones del Gobierno.

El futuro es muy poco halagüeño en esta materia, una asignatura fundamental para la marcha de la economía española. En julio se hará la adaptación técnica, si como es de suponer se acepta el mandato comunitario. Y en otoño, tras las elecciones, se estudiará la adaptación económica. Pero si quedaba algún optimista, las impresiones no pueden ser peores para este segundo asalto: los comunitarios piden una rebaja del 25 por 100 en los aranceles industriales españoles y están dispuestos a hacer muy pocas concesiones agrícolas como contrapartida.

Si esta es la actitud que va a presidir las negociaciones del otoño, y nada indica que vaya a cambiar, cabe hacer una nueva reflexión sobre las posibilidades de una integración. Porque, de hecho, al ceder ese 25 por 100, dentro de la adaptación del Acuerdo Comercial de 1970 y no en las negociaciones para la integración, se estaría regalando una de las pocas cosas que le pueden interesar a los países de la CEE; se está jugando, y en un momento inoportuno, con una de las pocas bazas que podemos ofrecer para pedir esa integración.

Porque, desgraciadamente, y al margen de objetivos políticos bastante discutibles en la actual coyuntura internacional que, sin duda, puede cambiar, la posibilidad de vender productos industriales a España —posibilidad hoy muy difícil, gracias a las barreras proteccionistas— es prácticamente todo lo que se puede ofrecer para pedir ser el décimo miembro de la CEE. Con una inflación del treinta y tantos por ciento, con un paro del siete por ciento, con un déficit comercial de los mayores del mundo, y encima con unos productos agrícolas competidores de los italianos y franceses, España no es ninguna bicoca para la CEE. Sólo queda industrial. Y si hasta eso lo perdemos... ■