

# CALZADO: LA EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS. CONTINGENTADA

WASHINGTON. (Resumen de EFE)

La Comisión de Comercio Internacional norteamericana impuso ayer cuotas arancelarias a la importación de calzado extranjero en los Estados Unidos y asignó a España la cifra de 35 millones de pares con el mismo pago de derechos aduaneros que hasta ahora. (En 1976 España vendió a Estados Unidos 39 millones de pares de zapatos.)

Con esta medida, la Comisión sella el límite expansivo a los industriales españoles en el mercado norteamericano.

Por cuatro votos a favor y dos en contra, la citada Comisión ha fijado una cuota de 265 millones de pares de zapatos como importación anual y una cuota arancelaria del 40 por 100 para los pares que procedan de este cupo.

La recomendación de la Comisión deberá ser aprobada todavía por el Presidente de los Estados Unidos, pero al haber sido por mayoría de cuatro votos contra dos, el Presidente tendrá que seguir el consejo de la Comisión. De adoptar otra solución al problema del calzado extranjero, el Presidente podría enfrentarse al Congreso, que en virtud de la ley Comercial norteamericana, podría restablecer la opinión de la Comisión.

No se espera que la Comisión presente su recomendación final por escrito al Presidente hasta que tome posesión Jimmy Carter, el próximo 20 de enero. Carter tendrá sesenta días, a partir de la entrega de la recomendación proteccionista de la Comisión, para ordenar su cumplimiento oficial.

Para países que, como España, tienen ya un déficit comercial serio con Estados Unidos, casi cercano a los 2.000 millones de dólares, la recomendación aprobada por la Comisión gubernamental norteamericana representa un serio revés y un aumento del desequilibrio en las relaciones comerciales mutuas a muy corto plazo y durante, por lo menos, un quinquenio, ya que este cupo no se podrá superar por lo menos durante los próximos cuatro años.

Al aprobar una cuota máxima para España de venta en Estados Unidos de 35 millones de pares anuales con el pago de los derechos aduaneros normales de aproximadamente un 10 por 100, la Comisión ha «congelado» simultáneamente la principal partida de ingresos españoles en el mercado norteamericano.

De los 807 millones de dólares vendidos por España en Estados Unidos con los más diversos productos, en 1975, un total de 238 millones procedieron de la partida de calzado.

El único consuelo que ahora queda a los industriales españoles es pensar que la Comisión se podía haber «portado» aún peor y habría castigado aún más a sus intereses, si, en vez de establecer cuotas fijas hubiese impuesto un arancel alto indiscriminatorio, que hubiese encarecido tanto sus productos que hubieran dejado de ser competitivos ante los zapatos de otros países, de mano de obra más barata.

## LOS ITALIANOS, BENEFICIADOS

Brasil, Argentina, Méjico y Colombia son los principales afectados por la decisión de imponer una cuota fija a la importación de calzado y arancel extraordinario del 40 por 100 sobre los pares de zapatos que sobrepasen el cupo establecido.

Sin embargo, los italianos, que en 1975 vendieron en Estados Unidos nada más que 54 millones y medio de pares,

así mismo comerciarán contra las importaciones de zapatos.

Égge recordaba ayer que casi la mitad de las exportaciones españolas de calzado va precisamente a estos mercados, donde ahora surge la nueva amenaza.

## INDUSTRIA FLORECIENTE

La industria española de calzado, una de las más flo-

La única esperanza, aunque remota, está en que el Presidente Carter decida, como su predecesor, seguir la opinión del comisario Ablondi, el único que, como el año pasado, se pronunció en favor de conceder ayuda económica a la industria norteamericana del calzado en vez de levantar barreras proteccionistas comerciales. Pero esto es difícil que suceda esta vez.

## • DURANTE LOS PROXIMOS CUATRO AÑOS EXPORTAREMOS MENOS ANUALMENTE QUE EN 1976

## • LA DECISION ULTIMA LA TIENE CARTER

recibieron de la Comisión el derecho a exportar 62,6 millones de pares anuales, con los aranceles normales al mercado norteamericano, lo que les coloca en ventajosa posición frente a los españoles que era, sus principales competidores.

Los expertos en materias comerciales de Washington, tienen también la reacción que, como resultado de cualquier medida proteccionista norteamericana, tome el Mercado Común y otros países con industria zapatera contra las exportaciones españolas.

Según el abogado de Washington George Egge, representante de los intereses españoles en Estados Unidos de la industria zapatera, es posible que Canadá y el Mercado Común sigan la iniciativa norteamericana en su protección.

recientes de Europa, produce anualmente 193 millones de pares, con un valor de cerca de 1.000 millones de dólares, de los que unos 74 millones de pares se venden en el extranjero, con unos ingresos totales en divisas de más de 300 millones de dólares.

Pero tan solo un 7 por 100 de estas exportaciones se dirigen a otros países fuera del Mercado Común y los Estados Unidos. Las exportaciones de zapatos españoles al mercado norteamericano representan la mitad de sus ventas totales al exterior.

La industria española del calzado se veía muy afectada por cualquier disminución de las ventas al extranjero, por estar concentrada en unas pocas provincias: Alicante, Baleares, Murcia, Valencia y Zaragoza.