

TRAS AGRIOS Y CALZADO

El automóvil, tercer generador de divisas para el país

EN EL PRIMER TRIMESTRE SE EXPORTO MÁS DEL DOBLE QUE EN IDENTICO PERIODO DE 1976

Las exportaciones españolas de automóviles han crecido un 120 por 100 en el primer trimestre del presente año, respecto a idéntico período del año anterior, informa Cifra.

España ingresó por sus ventas de vehículos en enero-marzo de este año un total de 8.873 millones de pesetas, lo que supone una cifra superior en más del doble a la del mismo período del año anterior, que había sido de 4.021 millones.

Cabe señalar que con este volumen exportador, el sector de automóviles ha pasado a ser el tercer generador de divisas para el país, detrás de los agríos y el calzado (en este primer trimestre), pero delante de sectores tradicionalmente punteros en la exportación, como construcción naval, vinos, conservas vegetales y aceites de petróleo no crudos.

En marzo pasado, las exportaciones de automóviles sumaron un valor de 4.038 millones de pesetas, con un alza de más de 227 por 100 sobre marzo del año anterior, y se constituyeron para este mes como el primero de los capítulos de ingresos de divisas de nuestro comercio exterior.

Indudablemente, además de la penetración de los vehículos españoles de las marcas ya "veteranas" en nuestro país, está pesando en la actual evolución exportadora del sector la entrada en funcionamiento de la fábrica Ford de

Almusafes, que destina parte importante de su producción al exterior.

ES NECESARIO EXPORTAR MAS A JAPON

España necesita ampliar la gama de sus exportaciones a Japón para compensar el desnivel de la balanza comercial entre los dos países. Hasta ahora los envíos se centran en productos pesqueros y otros ocasionales que nos compran aquí, sobre el terreno. Según el boletín "Documentos", del Banco de Bilbao, el sector alimentario puede dar la pauta. Japón importa agríos y frutos secos de Estados Unidos, legumbres frescas de Sudafrica y tomate de Portugal y Marruecos, productos todos donde España puede competir, incluso con ventajas.

Habrà que examinar nuestras

posibilidades y tratar de conquistar—agrega el mencionado estudio—una cabeza de puente, pese a la competencia en precios. Las conservas españolas tienen ya cierto mercado y cabría esperar a mayores volúmenes de negocio. Por otra parte—y en otro de nuestros sectores competitivos—, las pieles y sus derivados acusan bajas posiciones, especialmente los zapatos, en abierta competencia con Italia y Taiwan. Tejidos y confecciones, la lucha por el mercado es asimismo fuerte, pero son mercados que muestran ciertamente receptividad a varios de nuestros sectores. ¿Falta agresividad empresarial?, ¿conocimiento de mercado?, ¿política exportadora? El exportador, el país que quiera conquistar mercados, debe lógicamente ir a buscarlos.