

ESPAÑA-MERCADO COMUN EUROPEO

La industria es reacia a la integración

MADRID, 21 (D16).—En julio de este año, dejará de tener vigencia el acuerdo preferencial entre España y la Comunidad Económica Europea, firmado en 1970. En coincidencia con esa fecha o quizá un poco antes, la representación diplomática española depositará la petición formal de adhesión a la Comunidad. Los cuadros técnicos del Gobierno español no parecen estar preparados para encarar las negociaciones, a juzgar por la encuesta efectuada por D16 la semana pasada.

Las conversaciones abiertas en 1973 —cuando la CEE amplió a nueve el número de sus miembros— para modificar las cláusulas del acuerdo de 1970, quedaron estancadas hace ya dos años. A su vencimiento, el acuerdo debería ser prorrogado transitoriamente, mientras se busca una fórmula de recambio.

Pero, a fuerza de decir que la entrada al Mercado Común era, sobre todo, cuestión de condicionamientos políticos, la Administración fue dejando de lado la tarea de analizar el impacto que ese ingreso ocasionaría a la industria española.

Nada nuevo que decir

D16 consultó sobre el tema a la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria, donde sólo se dijo que nada nuevo hay que decir. En el Ministerio de Comercio, declara-

ron que pronto comenzarán cursos de entrenamiento para que sus técnicos se especialicen en el tema de la integración europea.

En los últimos días, el comité interministerial formado por esas dos carteras y por la de Asuntos Exteriores tomó finalmente una iniciativa: pidió a las agrupaciones empresarias de cada sector industrial su opinión sobre los efectos que el ingreso a la CEE tendría sobre sus ámbitos respectivos de actuación.

Los plazos fijados por el comité interministerial urgen. Con los informes empresarios, se elaborará el proyecto de mandato que expondrá la posición española en las conversaciones con Bruselas. Se espera que la CEE retome en esta oportunidad los lineamientos de su mandato de 1973 que, en aquel momento, fue considerado inaceptable por la industria española.

Industriales poco entusiastas

Según las respuestas recibidas por D16, los empresarios ven todavía como lejana la perspectiva de integración a la Europa de los "nueve". Algunos llegan a ser escépticos. Otros se declaran dispuestos a aceptar el desafío de la competencia, pero piden que las negociaciones se hagan sobre una base restrictiva. Vistas en su conjunto, las respuestas revelan que la industria, cuando no es refractaria a la integración, se

muestra partidaria de un escalonamiento de la baja de aranceles, que permita adaptar sus estructuras a las nuevas condiciones de competencia. Según los casos, ese escalonamiento llevaría entre seis y diez años.

Un caso típico es el de la siderurgia, que no podría subsistir si se eliminan los mecanismos directos o indirectos de subsidio en que opera actualmente. El abastecimiento de materias primas minerales no ofrecería mayores problemas, puesto que no existen diferencias sustanciales en el tratamiento que reciben en la CEE y en España, respectivamente. En cambio, la protección arancelaria de los productos siderúrgicos es mucho más fuerte en España que en la Comunidad.

La autarquía que presidió el crecimiento de la siderurgia española condicionó su estructura productiva, haciéndola apta para responder al mercado nacional, pero ineficaz para hacer frente a una escala continental. Esta mejor dimensión relativa repercutirá sobre las posibilidades de exportación dentro del sistema de precios fijado por la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), a la vez que el desarme arancelario facilitaría la importación masiva de productos siderúrgicos europeos.

La respuesta empresarial a la consulta interministerial tendrá como eje central el pedido de un des-

arme arancelario lo más lento posible, complementado por medidas fiscales que favorezcan el redimensionamiento para afrontar la competencia.

La industria de bienes de equipo opera actualmente al amparo de un arancel externo que protege sus mayores costes de producción, con un margen promedio del 20 por 100, mientras que en la CEE es de apenas el 3 por 100. El ingreso al Mercado Común significaría abatir esa protección y al mismo tiempo abrir las puertas al excedente de producción europea, precisamente en las líneas de especialización de la industria española.

Los fabricantes de electrodomésticos operan actualmente con un nivel de costes de producción similar al que impera en Italia, que es el principal competidor en punto a modelos y calidad de la producción. Un 15 por 100 de la producción española se exporta y, de ese porcentaje, más de la mitad va a la Europa comunitaria. Los empresarios vaticinan que el sector podría mantener su competitividad externa, a condición de que la reducción de aranceles sea gradual. Con la apertura de las fronteras comerciales se despertará la apetencia del consumidor español por equipos importados, pero paralelamente la industria podrá contar con buenas posibilidades en el mercado exterior.

La industria automovilística afronta la perspecti-

va de integración con distinta óptica, según los intereses de cada empresa. Las exportaciones de Seat, Citroën y Renault son coordinadas; por Fiat Turin y las matrices de las casas francesas. Ford y Chrysler consideran a Europa (España incluida) como un único espacio comercial. Pero la integración a la CEE permitiría a General Motors ingresar al mercado español a través de sus filiales en Europa; los japoneses extenderían a la península su red comercial. Lo mismo haría Volkswagen.

Otras ramas de la industria tienen poco que temer al ingreso de España en la Comunidad. La industria química se vería favorecida, puesto que la mayor parte de los productos básicos que importa provienen de la CEE y porque se abrirían mayores posibilidades de exportación de transformados. Este es, sin embargo, un cuadro teórico, puesto que las decisiones en el intercambio de productos químicos se toman en las casas matrices de las multinacionales que controlan el mercado mundial.

La industria textil se vería afectada de manera disímil, según declararon a D16 portavoces empresarios del sector. Los bajos aranceles actuales para fibras naturales no ofrecen dificultades, por lo que no hay nada que temer en ese terreno. En fibras sintéticas, todo dependerá de la política comercial que adopten las empresas europeas que tienen intereses en la indus-

tria española. En el subsector géneros de punto, los industriales prevén un ingreso masivo de prendas europeas apenas se abran las barreras aduaneras; en compensación, esperan ganar una porción creciente del mercado comunitario. De todos modos —aclaran— la aplicación del acuerdo de 1970 no ha significado un cambio importante en el volumen del intercambio textil con la CEE.

Los fabricantes de conservas vegetales y la industria láctea están inquietos por la suerte que correrían sus producciones, que en la óptica de Bruselas caerían dentro del tratamiento —siempre conflictivo— a la producción agrícola.

Por último, la industria papelera —que fue excluida expresamente del acuerdo de 1970 bajo la calificación de producto sensible— juzga que a pesar de los avances registrados desde entonces su competitividad sigue por debajo de la de los competidores europeos. Empresarios líderes del sector dijeron a D16 que la propia CEE, al concertar una zona de libre comercio con los países miembros de la EFTA, se reservó un plazo de cinco a once años para ajustar su arancel externo. La propuesta del sector girará, en definitiva, en torno a un desarme arancelario del 9 por 100 anual. Y, mientras rija una prórroga del acuerdo vigente, el papel debería conservar su condición de producto sensible.