



ESPAÑA Y EL MERCADO COMUN

EL robusto buen sentido y el humor optimista y sin negruras, reflejados en una caricatura del periódico, sirven magníficamente para sintetizar los problemas aún pendientes entre España y el Mercado Común mucho mejor que columnas y columnas de la retórica prosa de los alevines de economistas.

¿Cuánto tiempo tardaremos en comernos el queso? ¿Cuáles son los problemas que verdaderamente subsisten entre España y el Mercado Común y que han justificado para ambas partes el aplazamiento de las negociaciones hasta fines de febrero?

Este incidente del precio del queso holandés, gravado desproporcionadamente en España y necesitado de una homogeneización con su precio en Europa, es un botón de muestra de las dificultades de una negociación tarifaria, que ha de rozar las estipulaciones del G. A. T. T. Del mismo modo que los Estados Unidos protestaron hace un mes de las ventajas otorgadas a las naranjas de España e Israel para su entrada en Europa, ahora ha sido Holanda la que se ha sentido objeto de una discriminación frente a la letra y el espíritu de lo pactado en Ginebra.

Y al tener que rehuir, o mejor, resolver los inconvenientes del G. A. T. T., es forzoso recordar que, aunque la negociación va a desembocar en una situación comercial especial, ésta es una fase transitoria, no definitiva. Y aunque su fin pueda no ser automático a los tres años y pueda prolongarse antes de entrar en la segunda etapa y en el tratado de asociación, España aspira y el Mercado Común accede a situarse por encima de unas puras ventajas comerciales.

Pero no porque éstas no tengan importancia y no dejen de considerarse y aquilatarse hasta el céntimo en su negociación. Algo más de un tercio de las exportaciones españolas —unos setecientos millones de dólares— van encaminadas a esos seis países. Compramos en ellos productos por unos mil quinientos millones de dólares, y esa diferencia casi se compensa, pero no del todo, con los ingresos de sus turistas y con los ahorros de nuestros obreros allí.

PERO la situación no es buena. El tratado comercial preferencial ha de conseguir, primero, que éste no se deteriore más y, en segundo lugar,

que la frontera común sirva para sin nuevos obstáculos a una intensificación y crecimiento de las ventas españolas en esos países. Y de unas compras financiadas, ojalá sólo con las ventas, y si no, con ingresos periódicos y estables: turismo, remesas de españoles, inversiones de capital, etc.

Por eso el depósito previo a la importación no puede ser un obstáculo serio, como tampoco lo ha sido para Inglaterra, que lo ha prolongado para todo este año, y así lo han admitido sus socios de la E. F. T. A. y el G. A. T. T. y hasta el aré-pago mundial del Fondo Monetario, aunque el tema sea tangencial a su propia y específica competencia.

Y otro tanto puede decirse de la exportación española de productos derivados de la refinación de petróleo, problema que se plantea por igual a todos los países con una abundante industria refinadora, ya que hay mucha más demanda en todas partes de los aceites densos —gas-oil, fuel-oil— que de las gasolinas.

Lo posible es que al rebajar el Mercado Común sus concesiones, España rebajó también las suyas, y las pasadas reuniones han servido para aproximarlas, pero no del todo.

Pero hay tantas ventajas mutuas en el acuerdo final que es posible continuar en una postura razonablemente optimista.