

Firmar acuerdo con el Mercado Común sólo por prestigio sería un disparate

Ante las cámaras de Televisión Española respondió el ministro de Comercio, don José Luis Cerón Ayuso, a las preguntas que sobre comercio exterior, comercio interior, Marina mercante y pesca le formularon los siguientes interrogadores: doña Ascensión Sedeño, de la Asociación Provincial de Amas de Casa; don Casimiro Ferruzo, estudiante de Económicas; don Antonio Olmedo, del Sindicato Nacional de Alimentación; don Andrés Ribera Rovira, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Barcelona, y don Horacio García Perras, patrón de albuja que faena en aguas del Gran Sol en la nave "Motrove". Actuó como moderador don Victoriano Fernández Asís.

Ofrecemos seguidamente las respuestas dadas por el señor Cerón Ayuso en el decurso de la sesión.

RESULTADOS DEL VIAJE A IRÁN

● La exportación es uno de los grandes temas que tiene encomendados, el Ministerio de Comercio, y el buen paño ya no se vende en el arca; hay que ir a presentárselo a los compradores, hay que metérselo por los ojos. Esto es una tarea esencialmente de los comerciantes; pero que el ministro de Comercio vaya personalmente a respaldar sus esfuerzos, a abrirles e incluso a forzar puertas que no están a su alcance, yo creo que siempre es útil. Tenemos el ejemplo reciente del viaje al Irán. En Irán, España era un país prácticamente desconocido. La visita del Príncipe de España sirvió para romper este desconocimiento, para ponernos de actualidad y también para crear un excelente ambiente que luego el ministro de Industria español y yo hemos intentado aprovechar para abrir el camino a empresas españolas concretas. Y los resultados yo creo que han sido satisfactorios; la prueba es que después de este viaje van a iniciarse conversaciones directas que pueden conducir a la compra por Irán entre 25 y 35 barcos españoles, cuyo importe puede sobrepasar los 500 millones de dólares. Y sería

Si no existe compensación entre las ventajas que obtendremos y las que ofrecemos, seguiremos con el de 1970, tan amigos ● Las reservas de divisas son fondo de ahorro para las vacas flacas ● En 1975 perderemos unos setecientos millones, pero en 1977 debemos llegar al equilibrio ● Disminuir la importación depende de la responsabilidad colectiva, reduciendo consumos de energía y produciendo en España más productos agrícolas ● Hemos de atacar a la inflación autoalimentada y la fórmula es apretarse todos un poco el cinturón

DECLARACIONES DEL MINISTRO DE COMERCIO A TELEVISION ESPAÑOLA

además una primera operación, puesto que hemos dejado planteadas otras operaciones más complejas en el sector naval que necesitan una mayor preparación.

En el sector de exportación de material ferroviario ya están desarrollándose conversaciones entre los ferrocarriles iraníes y los exportadores españoles, que pueden también conducir a operaciones por valor de 100-150 millones de dólares. Y dentro de este mes y en el de julio van a venir misiones iraníes, misiones oficiales, que van a establecer contactos con los exportadores españoles agrícolas para firmar contratos a largo plazo que pueden suponer ventas de naranjas, de vinos, de frutos y hortalizas españoles cuya estimación ahora puede ser entre 30 y 50 millones de dólares. Esta misión comercial iraní también hablará de compra de camiones Pegaso, de material siderúrgico, etc. Y, por fin, en nuestra visita a Irán hemos metido una cuña para que las empresas de construcción españolas puedan resultar adjudicatarias de concursos muy importantes en Irán de construcción de viviendas, de escuelas, de puertos, etc.

VIAJANTE DE COMERCIO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Aunque de estas operaciones sólo saiga la mitad, la tercera parte, ya el viaje ha sido un viaje rentable y un viaje positivo. De aquí que a mí no me avergüence, sino

lo contrario, me enorgullezca, el ser considerado como "el viajante de comercio de la economía española".

Y en cuanto a los viajes al interior a que usted se ha referido, a Barcelona, a Valencia y a Canarias, yo no creo que se pueda gobernar sólo desde Madrid; hay que estar en contacto directo y personal con los problemas y las personas del resto de España. Y eso explica estos viajes, que son los primeros, y que yo espero continuar e intensificar.

● Con referencia a los viajes a París y Bruselas, dijo el ministro que España realiza prácticamente la mitad de su comercio con Europa, tanto en el sector importaciones como exportaciones, y tiene también en Europa la mayor parte de nuestros trabajadores emigrados.

Por otra parte, esto es lo que está haciendo toda Europa en estos momentos. Basta leer la prensa para ver que los ministros de Industria, de Comercio, de Hacienda europeos se desplazan constantemente, se reúnen constantemente en viajes sin protocolos, sin comunicados, en viajes de trabajo, para discutir temas comunes y buscar soluciones comunes. Si España es un país europeo, y qué duda cabe que lo es, ¿qué tiene de particular que también los ministros españoles intentemos participar en ese tinglado y en estas operaciones?

que hacer lo mismo el año que viene, para, o quizás algo más, pero no mucho más, lograr sanear la balanza de pagos.

Yo diría, como previsión, repito, que este año perderemos reservas como el año pasado, y esto no es preocupante en sí, siempre que sea un proceso que vamos corrigiendo poco a poco, que el año que viene debemos procurar tener una balanza de pagos más equilibrada y, por lo tanto, perder menos reservas, y que debemos llegar al 77, ya habiendo saneado nuestra economía y, sobre todo, habiendo saneado nuestra inflación, a una situación de mayor equilibrio. Si conseguimos este mayor equilibrio, entonces un crecimiento del 5 por 100 no es un crecimiento imposible, pero previamente hay que proceder a este saneamiento de una situación que no ha sido creada por nosotros, que nos ha venido de fuera, pero que tenemos que soportar.

● La reducción de importaciones es, sobre todo y ante todo, una cuestión de responsabilidad colectiva.

Un 25 por 100 aproximadamente de nuestras compras en el exterior son productos energéticos y fundamentalmente petróleo, pues bien, estas importaciones no son sino una consecuencia de lo que el consumo pide, de la demanda de nuestras fábricas, de nuestras centrales eléctricas, que consumen fuel-oil para producir energía. Una consecuencia de la demanda de las industrias españolas que utilizan también fuel-oil como fuente de energía directa, una consecuencia de la demanda de nuestros barcos de pesca y de navegación, de nuestros aviones, de nuestros camiones, que necesitan el fuel-oil, el gas-oil o la gasolina para navegar, volar o moverse. Y una consecuencia también de la demanda que ustedes, consumidores, están haciendo en materia de gasolina para coches o de fuel-oil para calefacciones, etc.

Por tanto, una reducción de estas importaciones pasa, necesariamente, por una reducción del consumo. El Gobierno ha tomado medidas con el horario de verano, con las instrucciones en cuanto a la limitación del alumbrado, en cuanto a limitación de la calefacción en oficinas públicas, pero esto es solamente una parte del problema. Si ustedes reducen, si el ama de casa, si el ama de casa, reduce, por ejemplo, todos los días su gasto de electricidad en media hora, o su gasto de gasolina en un 10 por 100, estaremos reduciendo también el consumo de petróleo y, por tanto, la importación.

ducto ante el comprador y además lo llevan con éxito. De aquí que el Ministerio de Comercio en este año 75 va a impulsar, con la colaboración del Ministerio de Industria, el incremento de estas exhibiciones y muestras españolas en el exterior.

Otro instrumento es el incremento de nuestras representaciones comerciales fuera. Acabamos de crear la oficina comercial de España en Irán, vamos a crear la correspondiente en Irak, en Quito (Ecuador), en un país africano y el próximo año pensamos aumentar en 10 el número de oficinas comerciales existentes, aparte los programas de becarios en el exterior, que son coadyuvantes de nuestra expansión fuera.

Queda otro aspecto, y es el colocar al exportador español, a la exportación española, en posición competitiva y semejante a la de otros países. Para ello hace falta, en primer lugar, que la exportación española cuente con la necesaria financiación. Este es un tema fundamental, en el cual el Gobierno está plenamente consciente, como lo demuestra el hecho de que este año 75, aparte de la financiación que la exportación recibe dentro del cociente inversión de la banca privada, el crédito oficial ha establecido una línea de 22.000 millones de pesetas para completar este crédito a la exportación, cifra cuyo volumen se destaca si se señala que en los años 73-74 el volumen de crédito oficial para exportación fue sólo en los dos años de 12.000 millones, frente a los 22.000 millones actuales para un solo año.

Se han revisado las pólizas del seguro del crédito a la exportación, se ha agilizado el procedimiento de desgravación fiscal y van a aparecer nuevos instrumentos regulando el tráfico de perfeccionamiento. Pero hay algo que es muy importante, y es que estos instrumentos pueden ser absolutamente ineficaces, si nuestros precios se disparan y si nuestros precios dejan de ser competitivos con los de otros países, nos habremos quedado pura y simplemente fuera de mercado.

CONFIANZA EN LAS GRANDES EMPRESAS

● La inversión extranjera en España, tanto en inmuebles como en compras, en Bolsa, como en inversiones directas, ha disminuido. Ahora ello tiene una explicación económica fácil, y es que estamos en un momento de crisis en que la inversión ha disminuido en todo el mundo y, evidentemente, que el empresario que no invierte en su propio país difícilmente se va a sentir estimulado a invertir fuera. En este aspecto, España no es una excepción.

En cuanto al efecto sobre esta inversión, de los aspectos políticos, yo contestaría diciendo que las empresas que más atención prestan a este factor, que más lo cuidan y que además son aquellas que más posibilidades tienen de acertar, porque cuentan con equipos de analistas bien entrenados y muy potentes, son las grandes empresas. Entonces las grandes empresas, hasta ahora, parecen tener en el futuro político español y en nuestra estabilidad política mucha mayor confianza que muchos españoles. Lo demuestra el que la Ford, la empresa de automóviles Ford, ha incrementado su inversión en España el último año en 15.500 millones de pesetas, y que está desarrollando sus planes de inversión sin ningún retraso y sin ninguna pausa.

En el sector petroquímico, otra importante empresa multinacional va a invertir en España cerca de 500 millones de dólares, y las empresas japonesas están también invirtiendo.

Es decir, que por este ángulo parece, repito, que estas grandes empresas no sienten tantos temores ante nuestro futuro político. Yo concluiría diciendo que, en el fondo, la pelota está en nuestras manos. De la sensación de madurez o de inmadurez que demos cada día, de nuestro nerviosismo o serenidad, dependerá la impresión que saquen fuera, sobre lo que puede ser nuestro futuro político. De manera que aquí la pelota la tenemos que jugar nosotros.

INFLACION AUTOALIMENTADA

● Los precios son como la hidra de siete cabezas, en la cual se corta una y vuelve a aparecer otra. La hidra que ahora sufrimos, su primera cabeza, vino de fuera. Fue la subida del precio del petróleo y de las materias primas. Y es evidente que, al subir el petróleo y las materias primas, subió todo aquello que se fabricaba con petróleo o con esas materias primas: encarecidas. Pero, después ya, encarecidos empezamos a fabricar, a subir los productos fabricados.

(Continúa en página siguiente)

Las negociaciones con el Mercado Común

● Vamos ahora al tema de las negociaciones entre España y el Mercado Común. Yo creo que firmar un acuerdo a cualquier precio, simplemente por razones de prestigio, sería un solemne disparate. La Comunidad Económica Europea tiene una finalidad última, que es la de llegar a crear una Europa política, pero por el momento no es más que una comunidad de intereses, y hay que negociar con ella en ese terreno concreto de los intereses.

Así negociamos el acuerdo que ahora está vigente, en virtud del cual conseguimos que nuestras exportaciones industriales entren en el Mercado Común prácticamente libres en su mayor parte, con derechos muy bajos, casi simbólicos. Y en contrapartida dimos concesiones en favor de las exportaciones industriales comunitarias, concesiones muy limitadas, tan limitadas que la economía española todavía no se ha dado cuenta de ellas, todavía no ha sentido su efecto. En el sector agrícola conseguimos ventajas modestas, limitadas, condicionadas, para nuestros productos agrícolas, pero ventajas que no existirían sin acuerdo, y en contrapartida no dimos prácticamente nada en el sector agrícola.

Por lo tanto, el acuerdo del 70 no fue un acuerdo de prestigio, sino un acuerdo de conveniencia efectiva. Obtuvimos, repito, ventajas que sin acuerdo no habríamos tenido, y pagamos por ellas un precio razonable.

Pues ahora hay que negociar igual, con la misma mentalidad; hay que ver si en las negociaciones, que van a empezar pronto, al final de las mismas, las ventajas que obtendremos a corto, a medio y a largo plazo compensan las ventajas que daremos a corto, a medio y a largo plazo.

Si esta compensación existe, firmaremos el acuerdo; si no, tan amigos; seguiremos con el acuerdo del 70; pero no hay que involucrar en estas negociaciones ni problemas de prestigio ni de ideología, ni de filosofía política, por muy propensos que seamos a ello los españoles.

Las reservas en divisas no es algo tabú, es algo que está ahí precisamente para cuando llegan las vacas flacas. Entonces nuestras reservas en divisas a final del 73 ascendían a una cifra muy importante, que era aproximadamente de 6.799 millones de dólares, y digo aproximadamente porque prescindo ya de los miles y miles. Estas reservas se habían acumulado en

un periodo en el que nosotros fuimos capaces de crecer a un ritmo muy fuerte, superior al 5 por 100, al ritmo del 7, 7,5, etc. ¿Qué ha pasado después? Pues ha pasado el que como consecuencia de la subida del precio del petróleo y de otras materias primas importadas, nuestro déficit comercial, que siempre ha existido y que venía siendo cubierto con creces por los ingresos de turismo, de transferencias y de capitales, ya no se ve cubierto por estos ingresos, porque es un déficit que ha pasado de 3.500 millones en el año 73 a 7.000 en el año 74. Es decir, que al final de 1974 tuvimos que sacar la hucha y sacar de esa hucha para cerrar el ejercicio 780 millones de dólares de nuestras reservas.

¿Qué le ha pasado al año 1975? El turismo parece que va a ir mejor; las transferencias de emigrantes están creciendo bastante bien; la balanza comercial, es decir, los pagos por mercancías, ahí ya caben hipótesis muy divergentes: unos pesimistas temen que

nuestro déficit comercial este año sea superior al del pasado; otros, y yo me inclino por esta segunda tesis, suponen que nuestro déficit comercial será algo inferior; pero a pesar de eso, creo que es seguro que seguiremos teniendo que sacar de la hucha dinero para compensar los pagos que tenemos que hacer al exterior. Podemos tener que sacar otros 600 ó 700 millones. Aún así, nuestra reserva de divisas seguirá siendo muy sustancial y muy importante. Ahora, el dar pellizcos a la reserva de divisas es posible en momentos difíciles como es el actual, pero dando pellizcos sucesivos se puede llegar a la bancarrota, porque las reservas en divisas, por muy importantes que sean, no son un pozo sin fondo.

En estos momentos, el crecer este año y el que viene al 5 por 100, indudablemente la economía española, la balanza de pagos, no se lo puede permitir. De aquí que las previsiones para el 75 sean de un crecimiento del 3, 3,5 por 100, y posiblemente también tengamos

Alimentos, el 12 por 100 de la importación

● Otro sector importante de nuestras compras fuera son los productos alimenticios que representan el 12 por 100 aproximadamente del total volumen de importaciones españolas. Estas importaciones las hacemos para que el ama de casa encuentre en los comercios el azúcar, las grasas vegetales que necesita, a precios razonables, o para que nuestros ganaderos encuentren los piensos que precisan. ¿Cómo se pueden reducir estas importaciones? Fundamentalmente produciendo en España estos productos, siempre que se puedan obtener a precios razonables, no a precios prohibitivos.

Las medidas tomadas por el Gobierno en este campo van a tener como consecuencia el que ya este año, y sobre todo el año que viene, podamos reducir muy sustancialmente estas compras en el exterior de productos agrícolas, porque las produciríamos dentro, sobre todo si, como en esta campaña, las lluvias y el buen tiempo ayudan a las cosechas.

Un tercer renglón de nuestras importaciones, y que supone el 58 por 100 de nuestras compras totales fuera, son lo que en lenguaje esotérico de experto se denomina "insumos" para la industria, es decir, las materias primas, los productos intermedios, incluso los bienes de equipo que no se producen

en España y que la industria precisa. Cortar estas importaciones a rajatabla, indiscriminadamente y tajantemente, lo que haría es perturbar el proceso de actividad industrial. Aquí también el Ministerio de Comercio procura vigilar estas importaciones, pero son también ustedes, los industriales, los que pueden jugar un papel decisivo. Si el industrial que piensa comprar fuera piensa antes si va a encontrar un producto semejante en España a precios y condiciones comparables, que lo haga, porque coadyuvará a una mejora de nuestra balanza de pagos, al reducir importaciones sustitutivas.

● En cuanto a bienes de consumo superfluos no son sino un 5 por 100 de nuestras compras totales fuera, y es evidentemente donde más fácilmente se puede actuar. Ahora, seamos también realistas. Si compramos güisqui escocés es porque nos compran jerez español, si compramos champaña francés es porque en contrapartida nos abren importaciones para productos agrícolas españoles y si nosotros somos compradores de bienes de consumo en el exterior, también somos, y en mayor proporción, vendedores. Y lo que no se puede decir a los terceros países es: yo no te compro estos bienes y tú vas a comprar los míos, porque a lo mejor nos compran la oración por

pasiva, y resulta que ahorramos "el chocolate del loro" en las importaciones de estos bienes de consumo y perdemos sustanciales exportaciones.

Estamos haciendo, repito, lo posible para reducir estas compras exteriores en toda la medida factible, pero la mejor manera de reducir estas compras es a través de una colaboración del consumo, que procure orientarse hacia bienes españoles cuando existan, o que procure reducirse cuando este consumo sea superfluo. Una colaboración del consumo de todos ustedes con la Administración.

FOMENTAR LA EXPORTACION

● La gran batalla, a mi juicio, está en el aumento de las exportaciones. Y esto también exige un codo a codo entre empresarios y Administración. El empresario debe ser capaz de asumir el riesgo de producir para exportar y luego el esfuerzo de colocar este producto exportable en unos mercados muy difíciles, porque como consecuencia de la crisis general, hay menos demanda que nunca en el mundo. Ahora ¿cómo puede ayudar la Administración a este empresario? En primer lugar, en el terreno de la promoción comercial, el fomento de ferias, de exposiciones, de exhibiciones monográficas, que lleven nuestro pro-

(Viene de la página anterior)

En España es evidente que tuvieron que subir los salarios para mantener su posición adquisitiva. Y al subir los salarios, volvieron a subir los costes de producción y volvieron a subir los precios y volvieron a subir los salarios. Es decir, ya entramos en la clásica cadena o espiral, salarios-precios, y en la inflación autoalimentada.

¿Cuáles son las perspectivas actualmente? En cuanto a la cabeza que nos vino de fuera, el petróleo está actualmente estabilizado en su precio, a pesar de las amenazas de que suba para septiembre; pero yo aquí quisiera ser optimista y hacer confianza a la madurez de los que pueden decidir esa subida de precio. Entonces, si suponemos que el petróleo no sube, dado que las materias primas importadas están más bien bajando, esta cabeza de la hidra la tendremos medio adormilada y conviene no despertarla. Entonces a lo que hay que atacar son las otras cabezas, a las de esta inflación autoalimentada.

Lo que pretende el Gobierno con las medidas adoptadas es que a fin de año, en vez de haber subido los precios a un 18 por 100, pues hayan subido sólo a un 12, a un 13, a un 14, lo cual ya será un progreso considerable.

¿Estamos teniendo éxito con estas medidas o no? Es pronto para decirlo, pero sí hay algunos índices

LA ESPIRAL SALARIOS-PRECIOS

que son relativamente tranquilizadores. Por ejemplo, en enero pasado, el índice del coste de la vida, en comparación con enero anterior, el año 74, suponía un aumento del 19,59, me parece recordar. En marzo, en comparación con marzo anterior, el aumento era de 17,79, y en abril, de 17,22. Es decir, que el ritmo de crecimiento de los precios estaba disminuyendo, había menos leña en el fuego.

PRECIOS QUE NO "LEEN" EL "BOLETÍN OFICIAL"

Ahora seamos realistas. Los precios no se gobiernan exclusivamente y difícilmente por el "Boletín Oficial". Incluso hay precios que no leen el "Boletín Oficial" siquiera, y les voy a poner a ustedes dos ejemplos. A final de marzo, principios de abril, las frutas de invierno, las verduras de invierno, desaparecen poco a poco, y aparecen las de primavera. Es evidente que estas primeras verduras y frutas de primavera salen al mercado algo más caras que las que vienen a sustituir. De manera que en abril y mayo siempre hay una subida de precios que se produce año tras año. Pero, además, si este año, como ha ocurrido, los productos de primavera salen tarde, entonces juega una ley vieja como el mundo, que es la ley del mercado, y se produce

una subida de precios superior a la normal, subida de precios que luego se estabiliza, incluso baja, pero que de entrada es una llamara.

Otro ejemplo, quizá más prosaico. El mes de mayo ha sido un mes glorioso en cuanto a fiestas en medio de la semana, y esto ha provocado numerosas salidas al campo, numerosos puentes. Y en el puente o en las salidas, las familias se llevan la tortilla y el pollo. Esta demanda acumulada de pollos ha provocado una subida de pollos que tampoco habían leído el "Boletín Oficial", y contra los cuales no podía hacer nada el "Boletín Oficial".

De manera que el Gobierno puede actuar sobre unos precios en sectores de precios industriales y sectores importantes, y aun así tiene que hacerlo con gran prudencia, porque se puede decir a un sector determinado: a usted le han subido sus costes de petróleo, sus costes salariales, muy bien, pues a pesar de todo no sube usted los precios. Y el sector se aprieta el cinturón, pero si se lo aprieta demasiado llega un momento en que ese sector lo que hace es asfixiarse, deja de invertir, porque ya no le compensa invertir, e incluso puede tener que cerrar por las buenas, y esto no sería bueno.

ni amigos ni enemigos, sino quiero hacer eficacia.

NECESIDAD DE UNA MARINA MERCANTE ADECUADA

Es un poco absurdo o es muy absurdo el que España, que depende del mar para gran parte de los transportes y que es el cuarto país productor y exportador de barcos, no cuente con una Marina adecuada para cubrir su necesidad de transporte. Esto se debe a múltiples razones, que no voy a examinar, dado el tiempo de que disponemos, pero en estos momentos, como usted señalaba muy bien, los astilleros nacionales, que han estado absorbidos hasta ahora por exportaciones, tienen capacidad para atender demandas na-

cionales, lo que pasa es que el armador está poco entusiasmado ahora por comprar barcos, porque el mercado de fletes está por los suelos, y los barcos se encuentran más baratos fuera, casi tirados, barcos casi nuevos se venden a precio de saldo, que contratar un barco un astillero español para entrega en dos años.

Hay que aprovechar la oportunidad para al mismo tiempo que se da trabajo a los astilleros españoles con encargos de flota nacional hacer una auténtica flota que dentro de dos años nos permita sustituir una gran parte de estos fletes que ahora necesitamos pagar fuera.

Estamos estudiando las posibles medidas para estimular a los armadores nacionales a pasar pedidos a los astilleros nacionales. Es un tema que yo espero poder zanjar y resolver antes del verano.

Los problemas del sector pesquero

La última pregunta hecha al ministro de Comercio fue formulada así por el patrón de altura que faena en aguas del Gran Sol señor García Pernas:

España, dijo, es una potencia pesquera de nivel internacional. Sin embargo, los pescadores vemos día a día cómo los países menos desarrollados amplían sus aguas jurisdiccionales y acotan sus zonas de pesca. Todos tenemos una gran preocupación, y yo le pregunto a usted, señor ministro: ¿qué porvenir le espera a la pesca española?

En efecto, contestó el ministro, España es una gran potencia pesquera y una potencia pesquera que está pasando por múltiples dificultades. La primera de ellas, como consecuencia de lo que usted acaba de mencionar, de la extensión de aguas jurisdiccionales, de aguas que hasta ahora eran libres y en las cuales nuestros pesqueros operaban libremente, y que ahora nos han sido cerradas, o para pescar en ellas hay que pagar fuertes cánones. Un segundo problema es el aumento de los costes, de los costes tanto del petróleo como de los costes de la mano de obra, etc. Y un tercer problema es la disminución de capturas debido al agotamiento de numerosos bancos. ¿Cómo se puede resolver todo esto?

Algunas medidas de tipo temporal ya han sido tomadas; nuestros pesqueros se quejaban, por ejemplo, de que no podían vender como consecuencia de que el pescado importado era más barato. El Ministerio de Comercio, siguiendo las peticiones del sector, ha introducido una serie de derechos compensatorios que elevan el coste de las importaciones y las hacen prácticamente prohibitivas, y por lo tanto, ya se puede vender el pescado español.

También quiero recordar que el fuel-oil, el gas-oil, utilizado por nuestros barcos pesqueros está siendo subvencionado por el Estado y que se obtiene por los barcos a un precio inferior al normal. Pero todo esto son remedios temporales; los remedios de fondo tienen que venir a través de dos sistemas. Uno, la modernización de nuestra flota pesquera. Hay barcos ya muy viejos que hay que desguzar o barcos que pescaban en aguas próximas que ya no están abiertas y que hay que transformar para que puedan tener mayor versatilidad y mayor autonomía. Y luego, para resolver el problema de las aguas pesqueras extendidas, hay que negociar, y estamos ya negociando, con los países que

las han extendido para obtener derechos de pesca en estas aguas. El problema es complicado; comprendo las inquietudes del sector pesquero, y puedo decirles que sigue la cuestión muy de cerca, y que, aparte de estos remedios temporales que ya hemos puesto en marcha, hay otros remedios que están siendo estudiados ya de mayor alcance.

Tompla, S. A.

Se convoca Junta general ordinaria, en el domicilio social de la Sociedad, carretera de Barcelona, kilómetro 23, Torrejón de Ardoz (Madrid), para el día 28 de junio de 1975, a las 9.30 horas, en primera convocatoria, y en segunda convocatoria a las 10 horas del mismo día.

ORDEN DEL DIA

- 1.º Examen y aprobación, en su caso, de la gestión social, balance y cuenta de resultados de la Sociedad correspondientes al ejercicio de 1974. Propuesta de distribución de beneficios.
 - 2.º Nombramiento de los accionistas censores de cuentas para 1975.
 - 3.º Ruegos y preguntas.
- De acuerdo con los estatutos sociales, tienen derecho de asistencia a la Junta todos los accionistas, siendo obligación, caso de no asistir, ser representado por otro accionista de la Sociedad.
- Madrid, 3 de junio de 1975.—El presidente del Consejo de Administración.

Junta de LOS GUINDOS

El depósito de acciones que confiere el derecho de asistencia a la Junta general convocada podrá efectuarse hasta el próximo día 11, y no el 6, como por error figuraba en la convocatoria publicada.

PRECISAMOS

● AUXILIARES DE COCINA

Presentarse en la calle Conde Duque, 30, KUDAMM (Referencia M-110.776)

Fórmula: apretarse todos el cinturón

La única fórmula, o la mejor fórmula para luchar contra la subida de precios es que todos, nos apretemos un poco el cinturón y absorbamos todos una parte del aumento de costes, sin repercutir en su totalidad al sector siguiente. Y el Estado está haciendo aquí un esfuerzo decisivo, generalmente se olvida que el año pasado el Gobierno subvencionó fuertemente el petróleo, se hizo cargo de una parte importante del aumento de coste del petróleo para evitar que llegara trasladado íntegramente al consumidor, y se olvida también de que ahora mismo el Gobierno está subvencionando una serie de importaciones agrícolas españolas, cuyo precio internacional es más elevado que el precio interior. Entonces el Gobierno pone la diferencia. Afortunadamente estos precios internacionales están bajando poco a poco, y esperamos que estas subvenciones puedan desaparecer, porque lo que no puede ninguna economía es subvencionar permanentemente.

Y este es un poco el problema de los precios, un problema preocupante, un problema importante y un problema en el que esperamos que poco a poco, a lo largo del año, vayamos domando esta inflación ya autoalimentada, pero que provino de una inflación primero importada.

Las comparaciones entre el precio en producción y el precio en destino, el precio ama de casa, a veces pecan de simplismo. El agricultor puede vender toda su cosecha de una vez, una cosecha, por ejemplo, de tomates, y esa cosecha tiene tomates grandes, pequeños, intermedios, tomates verdes y tomates maduros. Y recibe un precio uniforme para toda esa cosecha. Luego al consumidor ya no le llega esa cosecha de esa forma tan deslavazada, le llegan tomates de primera o de segunda o de tercera; hay tomates que no le llegan, porque no son comercializables, y tiene que ir a la fábrica de conserva, o simplemente que hay que tirar porque ni siquiera sirven para fábrica de conserva.

Entonces comparar un precio en origen, que abarca toda esta variedad de producción, con otro en destino es a veces comparar productos absolutamente y radicalmente distintos. Por otra parte, cuando se compra al agricultor en origen a veces se compra en el árbol, en mata, e incluso antes de haberse llegado a producir la cosecha, y entonces, desde esa fase hasta el consumidor hay una serie de fases intermedias: recogida de la cosecha, lavado, envasado, etiquetado, normalización, transporte, etc. Todo esto son servicios que tienen su coste y que hay que pagar. De manera que esta comparación a veces que se hace entre producción y destino no es absolutamente exacta.

Ahora es cierto que hay diferencias que son escandalosas muchas veces. Esto se debe a que el producto pasa por muchas manos y cada una le da un pelizquillo al precio y entonces, evidentemente, el precio va creciendo hasta llegar al final. También influye otro factor, y es que el comercio español detallista, al cual va el ama de casa, es un comercio muy de minifundio, muy de pequeñas tiendas, que venden muy poco al día y al mes, pero que la tienda, la familia propietaria, que muchas veces es también la que está al frente de la tienda necesita vivir de esa tienda. Y entonces tiene que multiplicar por ese pequeño número de productos que vende el beneficio que quiere sacar.

EFICACIA DE LOS MERCADOS CENTRALES Y PARALELOS

¿Qué se puede hacer para re-

solver esta cuestión? Se pueden hacer y estamos haciendo muchas cosas. En primer lugar, en el sector de mercados centrales. Los mercados centrales son las grandes dependencias de las poblaciones y son dependencias que se habían quedado pequeñas para el crecimiento de un Madrid, de un Barcelona, de un Bilbao, etc. Resultado de ello es que había una falta de competencia, puesto que no cabían más vendedores y los que estaban estaban ya agrupados. Segundo, los costes de manipulación eran muy altos, a veces el camión que transportaba las manzanas se quedaba a 300 metros del mercado y había que transportarlo a mano hasta el mercado.

Para resolver esta cuestión estamos creando el Ministerio de Comercio, a través de Mercasa, unos mercados centrales nuevos, modernos, en donde en lugar de haber 60 asentadores caben 600, con lo cual se aumenta la oferta. En estos mercados además el productor puede llegar con más facilidad a vender directamente su producto, saltándose intermediarios. Y, finalmente, la manipulación de estos mercados es más fácil, más barata, como lo demuestra el hecho de que si los mercados centrales tradicionales los precios han aumentado un 26 por 100, en los grandes mercados nuevos, en los Mercas el precio sólo ha aumentado un 15 por 100.

HORARIOS MERCANTILES

Sobre los horarios mercantiles y comerciales hemos sometido a unas ideas y unas sugerencias al respecto a la Organización Sindical para obtener, a través de ella, la opinión de los comerciantes, y también, como no queremos tomar decisiones sin suficiente motivo y suficiente conocimiento de causa, hemos mandado igual consulta a las federaciones de consumidores y de amas de casa.

En cuanto a la versión que hemos sometido, no es una versión definitiva, precisamente es una sugerencia para conocer las opiniones de los distintos interesados, y, efectivamente, hay ahí intereses divergentes entre el consumidor, el pequeño comercio y el gran comercio, los grandes almacenes. Yo creo que aquí lo importante es tener ideas claras. Entonces, una primer idea clara es que el comercio está para servir al consumidor, y que el consumidor ha cambiado en los últimos años. Las amas de casa, muchas amas de casa trabajan ahora, entonces las viejas horas de compra ya no existen o ya no le son suficientes. Necesita tener un horario más flexible en los huecos de su trabajo o al final de su jornada laboral.

Un segundo criterio es que el comercio tiene que ser rentable, lo cual quiere decir que tiene que abrir las horas en donde pueda vender más. Y luego el tercer punto es, desde el ángulo detallista, de que no es lo mismo un gran almacén que puede hacer turnos, que un pequeño almacén o una pequeña tienda, a veces a cargo de una familia.

Entonces las líneas directrices van en el sentido siguiente: de una jornada mínima, de un horario mínimo, de un horario máximo y de un horario uniforme, en el cual parece lógico que todos los comercios estén abiertos simultáneamente. Dentro de este marco de horario mínimo obligatorio y de horario máximo posible, cada establecimiento tendría libertad de abrir en el momento que más oportuno le pareciera, de manera de poder satisfacer así sus conveniencias económicas y también de suministrar al ama de casa amplia oportunidad para tener po-

¿Otro remedio? es el canal paralelo. El canal paralelo es procurar que la producción venga directamente al consumo o por lo menos al comercio detallista o que el comercio detallista vaya directamente a la producción, evitando intermediarios. Ahora bien, el agricultor no está preparado para ir hasta el consumo ni el detallista para ir hasta la producción. Entonces el Ministerio de Comercio, a través de sus instrumentos, va a hacer de puente no para sustituir a los mercados centrales, pero fundamentalmente para complementarlos.

También la evolución económica actual ha hecho aparecer las nuevas modalidades de comercio, los hipermercados, los macros, los supermercados, las cadenas de distribución, etc., y por parte del Ministerio vamos a apoyar a fondo estos nuevos intentos.

Y, finalmente, queda el pequeño comercio, que no hay que abandonar a pesar de sus limitaciones, y ahí, a través de otro organismo del Ministerio de Comercio, Direco, vamos a ayudarle para que se modernice, para que introduzca nuevos métodos de comercio, para que aprenda a comerciar, etc. Todo ello irá contribuyendo poco a poco a hacer más productivo el comercio, porque lo que le ocurre al comercio es que le falta muchas veces productividad.

sibilidades de comprar en cualquier momento del día, dentro de un horario normal. Esto es lo que hemos sometido a consulta.

LA ORGANIZACION DE CONSUMIDORES

El consumidor, para jugar el papel que le corresponde, debe necesariamente agruparse, pero agruparse sería y responsablemente. Seriamente quiere decir que no basta, aunque se reúnan 50 amigos para hacer tertulia, y llamarse asociación de consumidores seria-mente significa que una serie de consumidores no deben ser pretexto para un "vedetismo" personal. Y seriamente significa que una asociación de consumidores no debe servir para encubrir otras actividades que utilizan al consumidor sólo como pretexto.

Quiere decir que el consumidor no debe actuar como un caballo desbocado que arremete sin información contra molinos de viento o contra cosas imposibles. Y es indudable que el consumidor por sí solo no puede tener esta información, ni siquiera agrupado. Lo que hace falta es que el Estado le ayude a ello. Y de aquí que sea necesario el crear un organismo que le pueda suministrar al consumidor los datos suficientes para que opine y reaccione, datos que le permitan cribar y decantar lo que le ofrece la publicidad y la producción, que le permita detectar los fraudes, que le permita difundir la información a todos los consumidores, que le permita asimismo contar con un servicio jurídico de asesoramiento; pues bien, esta función que es la esencial para que el consumidor agrupado funcione, no la ha cubierto hasta ahora el Consejo de Comercio Interior de Consumidores, quizá porque no llegó a tener tiempo, quizá porque se lanzó demasiado pronto a temas demasiado grandes para él, y yo pienso en un próximo futuro someter al Gobierno una propuesta de organización que cubra estas necesidades que acabo de mencionar. Y entonces habrá un presidente, pero no antes, porque no se trata de gastar a la gente, de quemarla en tres meses, sino hacer algo serio, y yo fundamentalmente no quiero hacerme

PORTLAND VALDERRIVAS, S.A.

AMPLIACION DE CAPITAL

EMISION CON CARGO A LA RESERVA POR PRIMA DE EMISION DE ACCIONES

El Consejo de Administración, haciendo uso de las facultades que le están atribuidas en el artículo adicional de los Estatutos Sociales, modificado por la Junta general de accionistas celebrada el día 18 de junio de 1974, ha acordado ampliar el capital en la forma que se detalla a continuación:

1. Incorporar al capital social la cantidad de 50.000.000 de pesetas de la cuenta Reserva por Prima de Emisión de Acciones, mediante la emisión y puesta en circulación de 100.000 acciones ordinarias al portador, de 500 pesetas de valor nominal cada una y numeradas correlativamente de la 2.200.001 a la 2.300.000.
2. La emisión se realizará a la par, liberándose el nominal con cargo a la cuenta Reserva por Prima de Emisión de Acciones, en la proporción de una acción nueva por cada 22 de las que actualmente están en circulación y corriendo a cargo de la Sociedad todos los gastos e impuestos que devengue la operación.
3. La totalidad de la emisión será reservada a los accionistas en la proporción establecida en el apartado anterior—una acción nueva por cada 22 de las que posean—. Las acciones sobrantes quedarán a disposición del Consejo para su colocación en el mercado en las condiciones más convenientes.
4. Será abierta la suscripción el día 1 de julio de 1975, y se cerrará el día 31 del mismo mes de julio, en todas las oficinas del Banco Guipuzcoano, del Banco Ibérico y del Banco Español de Crédito.
5. El derecho de suscripción reservado a los accionistas habrá de ejercitarse mediante la entrega del cupón número 96 de las acciones circulantes, y quedará anulado para todo otro efecto.
6. Las nuevas acciones llevarán adheridos los cupones números 97 y sucesivos, disfrutando de los mismos derechos que las hoy circulantes. Participarán en los beneficios sociales a partir del día 1 de enero de 1976.

Madrid, a 4 de junio de 1975.—El Consejo de Administración.