Caricatura de Chumy-Chúmez sobre las negociaciones para la renovación del Acuerdo comercial España-CEE de 1970 (9 julio 1977)

Leyenda: Caricatura de Chumy-Chúmez del 9 de julio de 1977 en Triunfo sobre la falta de acuerdo entre los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) para la renovación del Acuerdo comercial España-CEE de 1970 y sobre la escasez de perspectivas para la adhesión de España a la Comunidad.

Fuente: Chumy-Chúmez, en Triunfo. Madrid: Triunfo. 09.07.1977, nº 754, p. 20.

Copyright: (c) Triunfo Digital

URL:
http://www.cvce.eu/obj/caricatura_de_chumy_chumez_sobre_las_negociaciones_para_la_renovacion_del_acuerdo_comercial_espana_cee_de_1970_9_julio_1977-es-a4f4dbc1-6dd3-40fa-a4d4-ead80981aba0.html

Publication date: 20/02/2014

cvce
www.cvce.eu

España-CEE: Un mes de prórroga

CARLOS ELORDI

SIGUEN igual las cosas en el terreno de las relaciones hispano-comunitarias: tras una semana de intensas negociaciones los temas cruciales que se debatían en las mismas han sido pospuestos hasta el 31 de julio. No llevamos la cuenta del número de veces en que esto ha ocurrido, pero recordamos que desde noviembre de 1974, con una interrupción en septiembre del 75, los negociadores españoles en Bruselas, en sus innumerables contactos con los comunitarios, únicamente han conseguido aplazar las discusiones.

El desacuerdo interno entre Inglaterra e Italia ha sido lo que esta vez ha impedido, formalmente, llegar a un acuerdo. Esa es la apariencia. Porque lo que de verdad está fallando, como siempre, es la presión negociadora española.

Lo que en Bruselas se discutía, con la amenaza pendiente de que había que llegar a un acuerdo antes del 1 de julio, era la renovación del acuerdo comercial que España firmó con la Comunidad en 1970. La posición comunitaria era clara al respecto: el acuerdo se renovaría automáticamente, con meros retoques técnicos, siempre y cuando sus cláusulas se aplicaran asimismo a los tres nuevos países integrados en la Comunidad en 1973. Más tarde, así rezaba el mandato de los negociadores comunitarios, se vería una readaptación económica de ese acuerdo.

Los negociadores españoles, encabezados por Raimundo Bassols, habían aceptado ya de hecho esta posición cuando a principios del pasado mes de abril el Ministerio de Asuntos Exteriores había calificado en Madrid de "aceptable" la propuesta comunitaria: eran meses preelectorales y no convenía ninguna dificultad aparente en el terreno de la política internacional. Y con tal de preservar una buena imagen se cedía en lo que fuera preciso: hasta en la posibilidad de perder una buena parte del mercado inglés para los productos agrícolas españoles.

Porque, como se ha repetido, la adaptación técnica, esto es, la traslación de las condiciones que rigen los intercambios desde 1970 a los tres nuevos países miembros de la CEE, suponía el paso a una situación claramente proteccionista en el mercado británico, especialmente abierto para los productos españoles hasta aquel momento.

Se cedía porque no interesaban problemas: iniciar un camino negociador destinado a que a cambio de esa traslación de las cláusulas a Inglaterra, Dinamarca e Irlanda, se revisara el contenido de todo el acuerdo hubiera sido peligroso para el Gobierno Suárez en el mes de abril: la reacción comunitaria habría sido airada y las negociaciones habrían entrado en un camino duro y difícil. Como el de cualquier negociación comercial que se precie.

Pero lo que en abril era peligroso hoy ya está totalmente descartado. Se dijo sí a un mandato perjudicial para España y la única actitud que podían adoptar los Bassols y compañía la pasada semana era la de verlas venir.

Y, seguramente, en un debate en el que no les quedaba más que decir sí, se habrán visto sorprendidos al ver que la discusión la entablaban otros: Inglaterra e Italia. Porque si España pierde mercado con las nuevas tarifas arancelarias británicas como consecuencia de la adaptación del acuerdo, los ingleses pueden ver aumentada su inflación si los precios de los productos agrícolas españoles suben en sus tierras.

Esto se sabía hace tiempo, pero también se conocían las escasas posibilidades de presión británicas debido a su difícil situación económica y política. En líneas generales y a pesar del protagonismo que a Inglaterra le ha conferido el hecho de ser sede obligada de las reuniones comunitarias, esta incapacidad sigue existiendo: lo que sus negociadores han hecho es comprar un mes más de plazo y capitalizarlo políticamente. En todas partes cuecen habas.

Le tocó a los italianos decir no a la propuesta británica: el acuerdo comercial de 1970 con España había de ser extendido en su totalidad a Gran Bretaña. Los productos agrícolas españoles no pueden competir abiertamente con los italianos en los mercados británicos. Si los hispanos quieren vender, que soporten el arancel. Y lo mismo piensan los franceses, aunque no lo dijeran.

Y como conclusión de ese debate los temas importantes han quedado en suspenso: hasta el 31 de julio se mantiene el "statu quo" de que se benefician los productos agrícolas españoles en los mercados de Inglaterra, Dinamarca e Irlanda, y quedan aún por aceptar, por parte comunitaria, los cupos para 84 productos que España ofrece a la CEE.

Se ha cubierto el expediente —había que llegar a algún tipo de acuerdo antes del 1 de julio, fecha límite—, pero las dudas que la extensión del acuerdo llevaba consigo para la economía española siguen abiertas.

¿Cuándo va a terminar el reino de la incertidumbre, y en ocasiones de la postración más absoluta, que presiden nuestras relaciones con el Mercado Común? La falta de un capital político ha sido siempre la gran explicación: lo que ha ocurrido la pasada semana en Bruselas es una secuela, una de las tantas que tendremos que contemplar, de los excesos preelectorales y de esa falta de capital político: todo junto.

Queda ahora por ver cuándo tendremos fuerza negociadora suficiente. El 31 de julio, a no ser que haya nuevas prórrogas, no es la fecha adecuada. Pero luego vendrá la adaptación económica, la segunda fase del acuerdo, fijada inicialmente para antes de fin de año, en la que los negociadores comunitarios se lanzarán con toda su fuerza a conseguir de España mejoras arancelarias para los productos industriales sin que estén muy dispuestos a conceder a cambio ventajas para los productos agrarios españoles. Y desde el punto de vista de los hechos actuales todo hace prever una nueva derrota de nuestros negociadores para esas fechas.

Claro está que una parte de esa derrota podría evitarse si las negociaciones con la CEE tomaran el rumbo de la integración. Se viene diciendo desde hace algunos meses que España va a solicitar en breve su adhesión. El proceso que con ello se iniciaría sería largo, muy largo, y complejo, tal y como han anunciado los propios comunitarios la pasada semana en Londres en su reunión de jefes de Gobierno.

Nos esperaría, en este supuesto, un período de espera de no menos de cinco años, según todos los indicios, en los que habrían de irse solventando las dificultades, insalvables antes de las elecciones generales de 1978, que nos ponen los franceses, la derecha y la izquierda, y los problemas italianos, en materia agrícola. Habría que ir reduciendo nuestras altísimas barreras arancelarias para los productos industriales. Y algunas cosas más. Todo ello para iniciar un nuevo y difícil camino de integración paulatina cuyos hitos son imposibles de prever en las actuales circunstancias, pero que será difícil superar en cualquier caso.

Sin embargo, la petición de ingreso serviría al menos para desviar la atención de la opinión pública española de los fracasos metódicamente constantes de nuestros negociadores a la hora de readaptar el acuerdo. ■

En páginas 64 a 67:
LA CRISIS U.S.A.-U.R.S.S., Eduardo Haro Tecglen;
PORTUGAL: LA GRAVE CRISIS DEL PARTIDO SOCIALISTA, César Oliveira;
CANARIAS Y SAHARA: LA CONFERENCIA DE LA O.U.A., Fernando González.

Por razones de espacio nos vemos obligados a suprimir esta semana la habitual sección de "Hemeroteca".