

POLITICA COMERCIAL DE ESPAÑA CON HISPANOAMERICA

La inexistencia de una política comercial con Hispanoamérica, ha sido una de las principales causas de que el volumen de los intercambios y la cooperación económica se vengan manteniendo con limitaciones dentro de las posibilidades existentes.

En general, la línea que puede observarse es de una improvisación continuada, dentro de una perspectiva de posibilidades y de abundantes proyectos incumplidos. Sin embargo, desde hace unos años la perjudicada principalmente ha sido España.

El valor de las importaciones españolas de Hispanoamérica ha venido creciendo en los últimos años a un promedio anual de cuarenta y siete millones de dólares, mientras que las ventas españolas sólo lo han hecho a un ritmo de 26,7 millones de dólares.

Una situación así no puede mantenerse indefinidamente, pues en realidad lo que España hace es financiar las compras de Hispanoamérica en otros países, a costa de su propio déficit comercial. Si en 1966 el déficit español con Iberoamérica era de 147 millones de dólares, al ritmo creciente que lleva, en 1975 alcanzará una cifra aproximada a los 267 millones de dólares. En la actualidad, más de la mitad del déficit total español en su balance comercial procede de sus compras «masivas». El «trato de favor» de España a Iberoamérica es evidente, y condiciona, aunque sea aparentemente perjudicial, a su política comercial exterior.

Quizá la inexistencia de una política comercial con aquel área produzca unas críticas iniciales que estimo se desvanecen al observar la evolución y naturaleza de nuestros intercambios, aunque, claro está, no justifique la ausencia de un plan bien concebido.

Una directriz permanente e inmovible de nuestra política exterior, aunque haya sido formulada con matices distintos a lo largo de siglo y medio, ha sido la permanente disposición y fraternidad hacia las Repúblicas que llevan el sello de una cultura, idioma y tradición común.

A partir de 1945, con la creación del Instituto de Cultura Hispánica, que

tuvo su precedente en el Consejo de la Hispanidad de 1941, empieza una política sistemática de estrechamiento de vínculos hispánicos. Se establecen en todo el continente Institutos de Cultura asociados al de Madrid. Se firman tratados de amistad, culturales, de migración y seguridad social, además de los comerciales y de pagos, tratados de doble nacionalidad, etc. El intercambio de visitas con personalidades de aquellos países, inicia una línea ascendente que ha producido un continuo estrechamiento hasta llegar a plantear en la actualidad la necesidad de fórmulas más unidas. Las aspiración de una organización común llega a alcanzar niveles elevados, aunque hasta el presente no se haya creado la entidad jurídica para ellos. Y, sin embargo, vemos como esta Comunidad Hispánica de Naciones ha venido votando en bloque las resoluciones de interés común. A la eficaz acción diplomática de las Repúblicas de Hispanoamérica en las organizaciones internacionales, ha debido España, en gran medida, su rehabilitación internacional en la postguerra.

Sin embargo, en el orden económico, la presencia de España en aquellos países, aunque haya habido unos intercambios tradicionales, es a partir de la década de los 50 cuando comienza a adquirir un impulso creciente, que a la vez ha ido mostrando con claridad los defectos que contenían y las posibilidades que ofrecía.

Ha tenido que superar España sus propias dificultades para poder pasar a plantearse más seriamente las dificultades que iban encontrando en los mercados iberoamericanos. Tras la segunda guerra mundial, España, que estaba deshecha por su propia guerra, comenzó a sentir crudamente las consecuencias de la contracción económica europea, del bloqueo económico contra España, y la insuficiencia de su capacidad industrial de aquellos momentos. Además, estuvo privada de la ayuda del Plan Marshall, que gozaron los demás países europeos. Fue la época de la hipotética autarquía, con un comercio residual de subsistencia, en la que se exportaba al objeto de conseguir las divisas necesarias e importar lo indispensable.

En 1951, con el crédito a largo plazo del Export-Import Bank, comienza una apertura tímida de nuestra economía, en la que el comercio exterior se desarrolló sobre la base del bilateralismo, y que implicaba el control de la importación a través de licencias concedidas por el Ministerio de Comercio. De todas formas, el crecimiento de los años 50 fue muy superior al de los años 40, aunque tal crecimiento fue un tanto desordenado. Se imponían bases más sanas para el potencial acumulado y atajar la inflación, que llega con el Plan Nacional de Estabilización Económica. Produjo mayores posibilidades en los cambios fijados y con ello en nuestro comercio exterior.

Nuestra participación en la Feria Internacional de Bogotá tuvo un gran éxito, y llenó de optimismo a nuestros empresarios, que creyeron abierto una

vez más el «camino de América». Sin embargo poco duraría, ya que la circunstancia de acudir a aquellos países en inferioridad de condiciones frente a la fuerte competencia de otros grandes de la industria mundial, produjo un retraimiento y una introducción más lenta y penosa.

Se creyó que había llegado el momento de estructurar nuestra exportación con medidas de Gobierno, que ayudaran y orientaran a nuestros exportadores. En 1963 se establecieron bases iniciales para el mercado exterior, así el tráfico de perfeccionamiento, seguros y créditos a la exportación. Sin embargo, hasta el presente, el esbozo de sistema creado es netamente insuficiente, y existe el peligro de que el exportador se canse y se retraiga al interior. Se muestra indispensable promover y crear ayudas por lo menos en la medida de las que dispone el exportador extranjero. En este sentido, y tras la campaña iniciada por las Cámaras de Comercio y otras entidades y organismos relacionados con el comercio exterior, las tímidas disposiciones para fomentar el crédito a la exportación y otras medidas de estímulo y ayuda, pueden ir tomando cuerpo próximamente.

Junto a estas circunstancias vividas por el comercio exterior español, aparecen las dificultades de nuestro intercambio con Hispanoamérica.

Entre ellas aparecen, como más destacables, la dificultad de encontrar contrapartidas y el carácter esporádico de las operaciones con algunos países, especialmente hasta hace unos años. Hay que pensar, en la naturaleza de este comercio, que aquellos países se deshacen en la mayoría de las ocasiones de excedentes, y en época de precios elevados prefieren vender a los mercados mundiales que por su mayor capacidad son más remuneradores, desentendiéndose de las obligaciones contraídas.

El interés que, en muchos casos, tienen sus productos (café, tabaco, etc.) para nosotros, es mayor que el que ellos tienen por los nuestros. Esto, al menos, ha sido cierto hasta los primeros años de la década de los 60. En nuestro caso, ellos pueden comprar los mismos productos, en mejores condiciones, en otros países.

Además, mientras ellos no encuentran gran dificultad para colocar en España sus mercancías, nosotros encontramos allí una gran competencia, estando nuestros exportadores en inferioridad de condiciones frente al exportador extranjero. Las partidas que nos envían son pocas pero de gran volumen, por lo que su penetración en nuestro país es constante y eficaz, y el mercado está siempre dispuesto. Mientras nosotros enviamos gran cantidad de productos, pero en escasa cuantía, por lo que no acabamos nunca de penetrar en aquellos mercados con alguna estabilidad, la comercialización y expansión de nuestros productos en Hispanoamérica siempre es difícil, si a ellos sumamos lo aludido de la fuerte competencia existente.

Por las causas que se han aludido, entre otras, la balanza siempre nos es

desfavorable: antes de la guerra, siempre favorable; tras la guerra se equilibra, y poco después nos es desfavorable en forma creciente.

La búsqueda de medios de pago, de contrapartidas, por nuestra parte, es constante y tradicional. En general, aquellos países hermanos siguen sin comprarnos, por lo que el desnivel sigue en nuestra compra.

A tal efecto, si bien nuestras exportaciones tradicionales de otras épocas (como las conservas de pescado, los vinos, *brandys*, licores, aceite, frutos secos, corcho y otros artículos) ha disminuído por la fuerte protección arancelaria, la actual competencia de otros países (además de la de Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, etc.) y la propia industrialización de estos países, España ha pasado gracias a su propio desarrollo industrial y técnico a disponer de recursos suficientes como para brindar una corporación más estrecha.

Quizá se pudiera pensar que las inversiones de capital español, la exportación de capitales, podrían ser la solución de este crónico déficit y ser el medio de saldar cuentas. Sin embargo, nuestras inversiones iberoamericanas han sido de tipo medio y pequeño, y no han constituído los caracteres de la gran inversión. En los últimos diez años, estas inversiones han crecido considerablemente, llegando a un volumen que al menos comparativamente con la situación anterior ha abierto nuevos caminos. La cooperación financiera y técnica de España a América no sólo es una conveniencia, sino un medio de resolver nuestra crónica deuda, en la cual Hispanoamérica está muy interesada por su también crónica escasez de capitales, y además por el perfeccionamiento de sus exportaciones tradicionales, para poder incluir nuevos renglones y por la aportación que supone a su economía e infraestructura.

Pero no hay que olvidar que estas inversiones, fomentadas allí también para diversificar la dominación norteamericana, no pueden ser cuantiosas, pues las necesidades de capital real en España son también grandes. Sólo una política de cooperación con aquellas Repúblicas puede ser acertada, pero la exportación de capital influye negativamente en el desarrollo español, si bien a veces es indispensable para el fomento de nuestras exportaciones, y con la cuidadosa selección y meticulosa realización, éste es un caso que aparece como indispensable.

Y, así, el desarrollo español puede integrarse en América o puede integrarse en Europa, pero no habrá verdadero desarrollo si no existe una mentalidad supranacional y de futuro. En este sentido la orientación actual de la economía española se dirige a hacer de puente natural entre ambas realidades económicas.

Tal vez convenga recordar que fue España la que auspició de modo muy concreto, en buena medida, el movimiento de integración económica de Iberoamérica, que se viene manifestando en los nuevos organismos de cooperación económica que han surgido en los últimos años en aquel área. El Instituto de

Cultura Hispánica promocionó el primer Congreso Iberoamericano de Cooperación Económica, en Madrid, Valencia y Barcelona, del 25 de mayo al 10 de junio de 1953. Sin embargo, la presencia de España se ha ido reduciendo incomprensiblemente.

Incluso entre la opinión económica española, durante estos últimos años, ha aparecido la posible contradicción de una política americanista y una política europeísta. Pero la superación consiguiente ha sido, y en este sentido crece, la de ser puente de ambas comunidades. No ya por conveniencias mutuas, esperanzas o ambiciones, sino por exigencia e imperativo de la misma situación histórico-económica y los condicionamientos implicados. Lo hispánico es la síntesis racial de lo europeo y lo africano en España, que transmitido a América aporta la originalidad racial hispanoamericana.

Eso es lo hispánico. No sólo una comunidad espiritual e idiomática, dentro de los desarrollos particulares de cada patria. En ella se asienta la responsabilidad de nuestra comunidad de naciones.

En treinta años la comunidad hispanoamericana tendrá más de seiscientos millones de habitantes. La segunda después de la China. Ante esta evidente comunidad demográfica, es imprescindible hacer las oportunas previsiones, pues sólo su transformación en comunidad económica puede hacer frente a los problemas que trae consigo. Y, por supuesto, exige la imaginación necesaria en fórmulas y voluntad esforzada.

El inconveniente mayor es la mentalidad nacionalista. Al respecto, las relaciones de España con Hispanoamérica se han movido a un nivel internacional y hay que empezar a pensar con mentalidad supranacional. Cuantos más contactos e intercambios se dan entre nuestros países, mayor es la conciencia y la configuración de los rasgos fundamentales actuales de nuestra natural comunidad económica. Esta posibilidad la apoya, además, el que sólo una verdadera proyección de España en América puede reformar nuestra posición negociadora ante la comunidad europea.

Frente a una primera fase de exportación agrícola, y una segunda de exportación industrial en la que nos encontramos, hay que enfrentarse con una tercera de exportación técnica, la cual sin abandono de las fases precedentes se ha iniciado.

En 1963, cuando se elaboraba la política de comercio exterior del primer Plan de Desarrollo, algunas voces se alzaron al tratar el tema del aumento de nuestras exportaciones, sobre la necesidad de frenar nuestras importaciones. La imperfección y lentitud con que se resuelven los problemas que crea el crédito a la exportación, muestran que para nivelar la balanza comercial hay que exportar más y seleccionar cuidadosamente las importaciones, no sólo para ahorrar divisas, sino para contribuir, en lugar de frenar, a un eficaz desarrollo

de nuestro proceso industrial. Ante la política liberalizante de entonces esta dirección era una ilusión. Pero resultaba muy grave para el desarrollo industrial no conceder líneas de crédito interiores que pusieran a nuestras industrias al abrigo del empuje financiero exterior.

Cinco años después, el Gobierno dictaba medidas de crédito especiales para la venta interior al objeto de beneficiar algunos sectores. Así, hemos sido víctimas de los *dumpings* financieros que han socavado la seguridad de nuestras industrias, y la lentitud de nuestra Administración y la falta de reflejos económicos produjo el «*dumping* de capitales» que pone en peligro hasta las monedas más fuertes. Se procedió a la devaluación y se limitaron las importaciones con escaso resultado. El déficit de nuestra balanza comercial está a la vista.

La medida no ha sido la solución completa. La devaluación ha supuesto un ligero estímulo de nuestras exportaciones, pero el déficit acumulado es de nuevo muy elevado.

Por ello, la carencia de una verdadera política comercial bien instalada en el juego de los movimientos económicos se muestra acuciante y necesaria para asegurar nuestro desarrollo. En resumen, planificar nuestra exportación con todas sus consecuencias.

Y el problema de las relaciones con Hispanoamérica radica en la ausencia de una auténtica política comercial Iberoamericana.

Jamás España podrá intentar ningún tipo de acción que conduzca a estrechar lazos económicos con aquél área, mientras no se decida a concebir aquellos países con una visión proyectiva. Mientras no sustituya una visión internacional por una visión intercontinental. Mientras no proyecte sus relaciones comerciales, industriales y técnicas, no como un aglomerado de veintiuna Repúblicas hispanoparlantes, sino como una prolongación de España, que coincida con los postulados «básicos» de nuestra fraternidad, vinculación y apertura mantenida tradicionalmente en la política exterior de España.

Lo demás será una insegura política coyuntural con todas sus limitaciones y sin ninguna perspectiva a largo plazo. Antonio Einrich, un hombre de grandes empresas y experto en el tema, ha dicho que España puede ser el «país americano de Europa». Y aquí está el éxito de una frase que expone un pensamiento. España puede ser el brazo del comercio europeo con Hispanoamérica. El esfuerzo racional y técnico de tal incorporación constructiva es la línea que se plantea a España.

El ALALC está en marcha, y su marcha ya no se detendrá. Nos beneficie o nos perjudique, es un hecho. Y sólo la reordenación de nuestro esfuerzo y la asociación con las personas y las empresas de Hispanoamérica pueden resolver el planteamiento, en la cooperación eficaz de la iniciativa privada y la oficial.

La confianza entre la Administración y los administradores se muestra indispensable. Confianza recíproca que hay que ganar para elaborar esa *nueva política comercial* que se está gestando en la mente de todos y en las realizaciones concretas de los adelantados.

Ello supone una única dirección económica, evitando las interferencias de las concurrentes jurisdicciones económicas existentes, y con ello, la creación de un órgano central de la política comercial que englobe todas las relaciones culturales, económicas y sociales con América.

Quizá haya que pedir indulgencia al lector por lo que son en forma apresurada y como esbozo, materias expuestas que precisan de profundidad mayor. Pero al menos valga el propósito de plantear un tema que no admite aplazamientos.

Es esperanzador comprobar que una buena parte de nuestros hombres de empresa van por ese camino, que tal empresa muestra un atractivo creciente tanto para los sectores privados como para los públicos, y en tal sentido se bulle en una actividad continuada, en la que si se persevera en el propósito, cristalizará en breve en los mejores resultados, con la vista puesta en un futuro que sería ese premio grande al que justamente aspira nuestra comunidad de naciones.

H. OEHLING RUIZ

