Despertar
Aufwecken
Ontwaken
Svegliare
Se reveiller
To awake
Opwaklen
Aufwecken
Ontwaken
Svegliare
Se reveiller
To awake
Opwaklen

Francisco J. García Zapata

No sería descabellado traer a Europa productos castellano-manchegos, en furgonetas, para vender en mercados abiertos

Domingo en Bruselas, corazón de la CEE. Llueve-nieva. Ambiente centroeuropeo. Las calles semidesiertas. Algunos fieles entran en la catedral donde, cada festividad, en la misa de mediodía, la celebración es acompañada con un soberbio concierto de órgano.

Tan soberbio el concierto y las homilías como la frondosa naturaleza de los alrededores de la capital: Es el Brabante flamenco, donde se pueden descubrir hermosos parques, rincones pintorescos, lugares históricos como el de la batalla de Waterloo, bares típicos, restaurantes...

Son las últimas horas del periodista en Bélgica, y tenemos la suerte de contar con un excelente guía: Francisco José García Zapata, manchego de corazón, español de ejercicio y dos años al frente de la Agregaduría Laboral de la Embajada de España en Bélgica.

Rodamos, con su mujer, Julia, por las impecables autopistas belgas del cinturón de la capital, en un turismo, matrícula cuerpo diplomático, conducido por el propio García Zapata.

Hablamos del proceso español de incorporación a las instituciones comunitarias, con acento laboral.

—Desde aquí se ve, probablemente, con una perspectiva distinta de la de España y a más largo plazo, siendo conscientes de que un proceso como el nuestro es un proceso de adaptación, de algún tiempo de duración, que en poco tiempo ha habido un cambio importante en las relaciones laborales en España y, que aproximándose mucho a lo que pasa en todos los países europeos, hay diferencias en uno y otro matiz, porque una mayor liberalidad en materia de despidos se compensa con una mayor fuerza sindical. Aquí, el 80% de los trabajadores están sindicados. Los sindicatos gestionan el seguro de desempleo, la gestión de la Seguridad Social, sobre todo el seguro de enfermedad, cae en manos de organizaciones con una presencia sindical muy fuerte, como son las mutualidades, tanto cristianas como socialistas. La negociación colectiva enriquece mucho la vida sindical, porque vinculan determinado tipo de retribuciones al hecho de estar o no sindicado y, por ejemplo, los costos de una negociación colectiva son asumidos por los propios beneficiarios de ella, y no como ocurre en España, que un 80% de la población se beneficia de ello, no participa para nada en los costos, y no están afiliados.

—Veamos nivel de vida, salarios, etc.

—Este país lleva del orden de unos seis años perdiendo capacidad adquisitiva, un 17% en comparación con el año 1981.

Tienen un problema importante, como algún otro país de la Comunidad, que es el déficit público, más del doble del existente en España, y están dentro de un programa de austeridad, de disminución del déficit público. En cuanto al PIB, España está aproximadamente por un 4'5-5%, aquí está en un 11%, y hay una política de disminución hasta el 8%. Ello se ha hecho a base de restringir las prestaciones de carácter social y conquistas que habían sido alcanzadas tras varios años, por ejemplo: La duración ilimitada en el seguro de desempleo para toda la población ha sido suprimida, y se somete a una duración más corta; permiten hasta un máximo del doble del desempleo, del promedio del desempleo existente dentro de cada rama de actividad; hay un control en el crecimiento de las pensiones y en cuanto a salarios, tradicionalmente por la negociación colectiva crecían lo mismo que el índice de precios del costo de la vida, pero durante seis años el primer 2% del crecimiento del IPC no se tenía en cuenta y sería una perdida.

—¿Y la inflación?

—La inflación es del 1%, la octava parte que en España.

—¿Cómo podrían venderse los productos manchegos en Bélgica?, preguntamos cambiando de tercio.

—Es difícil encontrar productos manchegos, a pesar de que hay un consumo elevado de algunos de ellos, pero que provienen de Italia, principalmente, que nos lleva 30 años de ventaja y ha conseguido fijar un sistema de comercialización y de introducción de sus productos. La emigración italiana en Europa es importante; aquí hay 300.000 italianos o descendientes de italianos, mientras que la población emigrante española es del orden de 70.000, aproximadamente.

Creo que es un problema de encontrar canales de comercialización, porque competitividad entre nuestros productos existe, tanto en calidad como en precios, y conforme los periodos transitorios se vayan agotando y nos vayamos aproximando a una libre comercialización de mercancías, estoy seguro de que habrá una competitividad natural de muchos productos de nuestra región, que aquí pueden venderse, y en cantidades importantes.

Por ejemplo, todos los derivados de la uva y del vino; los precios aquí son más del doble que en España. Por mucho que haya que pagar, por el momento, algunos aranceles, y el costo que

Biblioteca Virtual de Castilla-La Mancha. Despertar. N.º 36-37, 23/3/1987.