

DURANTE algunos años, la industria francesa del tablero contrachapado no ha tenido que preocuparse especialmente por la competencia exterior. En efecto, inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, tanto en el extranjero como en Francia, las necesidades de reconstrucción y de instalación en todos los países hacían que la mayor parte de ellos reservasen principalmente sus esfuerzos al desarrollo de su mercado interior. Una vez satisfechas las necesidades más urgentes, algunas industrias del contrachapado comenzaron a pensar en el aumento de sus exportaciones, ayudados además para este fin por sus gobiernos. Unas y otros se organizaron y obtuvieron resultados apreciables. Después, al evolucionar la situación mundial hacia una supresión gradual de restricciones a los intercambios, estas tentativas particulares se convirtieron en una obligación e indujeron a todos los industriales a conocer mejor los mercados exteriores, a intentar ser más competitivos y a defenderse mejor contra la competencia. Nuestro propósito no es agotar el asunto, pasando revista a todas las industrias extranjeras del contrachapado y a sus esfuerzos por introducirse en el mercado francés, sino simplemente estudiar el problema que plantean actualmente las negociaciones con el Japón.

Antes de 1960, la mayor parte de los productos japoneses, al entrar en Francia, estaban sometidos a derechos de aduanas elevados (Japón no se beneficiaba de las cláusulas de nación más favorecida). Pocos productos estaban liberados. La primera lista de liberalizaciones fue publicada en esa fecha y para los productos no incluidos en ella se establecieron contingentes de importación.

En lo que concierne al contrachapado, el contingente se elevaba a 25.000 dólares de tableros por períodos de seis meses. El contingente ha

sido renovado el 9 de abril de 1961, y después el 4 de diciembre de 1962, insertándose en un texto que amplía la lista de liberalizaciones. El peligro, si se considera que lo hay, no es, pues, inmediato, pero al ritmo en que se prosiguen las conversaciones y en el ambiente que reina en París después de la reciente visita del Primer Ministro Japonés, Sr. Ikeda, es fácil prever un crecimiento rápido de las liberalizaciones. Se llega, pues, a plantear la cuestión siguiente: el día en que el contrachapado japonés sea liberalizado y entre en Francia, con los mismos derechos de aduana que los países del G. A. T. T., ¿hasta qué punto será un competidor peligroso?

Antes de entrar en detalles, intentemos abordar el problema en su conjunto. En principio, el exportador japonés despierta el temor del productor francés, porque se sabe que la capacidad industrial del Japón ha llegado a ser considerable, y que esta capacidad está servida por una mano de obra cuyos salarios, aunque creciendo regularmente desde hace algunos años, están aún lejos de alcanzar el nivel de los normales de Europa.

Siendo un país cuya agricultura es netamente insuficiente para alimentar a su población, que crece a un ritmo claramente asiático, el Japón debe importar, pero para hacerlo tiene que exportar primeramente, con el fin de obtener las divisas necesarias. Se organiza, por tanto, para producir a un precio fuertemente competitivo. En otro tiempo tenían en contra la falta de calidad; por ejemplo, antes de 1939 se vendían relojes japoneses por algunos francos. Pero después, el Japón, gracias a su facilidad de adaptación y a su seriedad, ha conquistado un renombre mundial en los sectores en que la calidad era anteriormente el distintivo de los occidentales, por ejemplo, la mecánica, la electrónica, la óptica. No se puede hablar de pacotillas ja-

El
tablero
japonés
puede
constituir
una
amenaza

ponesas baratas, sino de productos de gran valor competitivo por la calidad y por el precio. Desde hace algunos meses, nuestros asociados del Mercado Común han modificado su actitud respecto al Japón y, acontecimiento más característico, la Gran Bretaña acaba de firmar con él un tratado comercial para seis años. Este tratado lleva en sí, ciertamente, posibilidades de control; mantiene los contingentes y las cláusulas de salvaguardia, pero su duración misma prueba que se prevé e incluso se alienta la penetración de productos nipones en el Reino Unido.

Al principio, algunos artículos son colocados en la lista de productos revisables que, si se mantienen los contingentes, serán admitidos en mayores cantidades en los seis años próximos.

Está fuera de duda que este tratado comercial, cuyos artículos no podemos examinar aquí totalmente, va a servir de referencia para el establecimiento de acuerdos similares en Europa y especialmente en Francia. El Consejo Nacional del Patronato Francés estudia el problema desde hace varios años y organiza regularmente visitas al Japón de industriales franceses, a la vez que facilita la venida a Francia de industriales japoneses. Es decir, que las conversaciones van a comenzar y que están destinadas a conseguir un fin concreto.

La cuestión toma mayor importancia aún si se recuerda que las negociaciones Kennedy van a abrirse incesantemente y que los Estados Unidos arrastran al Japón a su lado y se esfuerzan por obtener para esta nación las ventajas que reivindican para su grupo.

La industria japonesa del contrachapado es una industria en acción, bien organizada y que produce un material de excelente calidad. Doscientas veinticinco fábricas instaladas en territorio japonés produjeron en 1961 cuatro mil millones de pies cuadrados de tableros, de los cuales tres mil millones eran de madera de Lana, especie que puede compararse perfectamente con el okume. Desde el punto de vista técnico, los japoneses fabrican tableros que cumplen con

las exigencias europeas de encolado interior y exterior.

La industria japonesa aún no ha atacado deliberadamente más que un solo mercado europeo, el de la Gran Bretaña, pero las notas que tenemos sobre las importaciones británicas nos dan una referencia, sobre todo en lo referente a cantidades y precios:

En 1962, Inglaterra ha importado del Japón:

- 29.000 m³ de tablero contrachapado; valor medio, 800 F (comparar con 26.000 m³ franceses, valor medio 766 F).
- 204.000 m³ finlandeses; valor medio 635 F.
- 130.000 m³ canadienses; valor medio 600 F.

Ciertamente, el precio elevado no deja entrever el peligro, pero sabiendo que esos precios son fijados por el organismo central de exportación japonés, que detiene las cuotas y determina los valores, y que puede, si la presión interior lo exige, hacer esfuerzos cada vez más sustanciales hacia los mercados exteriores; sabiendo, por otra parte, que Japón puede inclinarse a aumentar su producción en proporciones considerables, se puede imaginar fácilmente el efecto de este esfuerzo si se produce bajo las garantías de un acuerdo comercial ventajoso, firmado por un largo período.

No es preciso, sin embargo, considerar unas perspectivas negras. Falta aún mucho para que nuestros productores tengan que desarrollar en nuestro mercado interior ni en nuestros principales mercados exteriores una lucha áspera y difícil con los contrachapados japoneses.

Sin embargo, conviene seguir el asunto con atención. Esta preocupación ha tenido eco en la Federación Europea de la Industria del Contrachapado que, bajo el impulso de su Presidente, Mr. Titard, ha llevado este tema al orden del día de sus trabajos.

(«Boletín de Información», núm. 12, del Sindicato de Fabricantes de Tableros Contrachapados, de Francia.)