

**EUROPA: NI FORTALEZA NI CAMPO ABIERTO.****"Le Monde".**

El artículo que se transcribe a continuación fué publicado en Le Monde el día 7 de diciembre. El autor, Jacques Mallet, es el Presidente de la Comisión de relaciones económicas exteriores del Parlamento Europeo.

Se habrá celebrado en Montreal la reunión "de mitad de camino" de las negociaciones comerciales del GATT llamadas "la Ronda Uruguay", que se iniciaron en Punta del Este en Septiembre de 1986. Participan en ella representantes de los 96 países adheridos al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio y de la Comisión Económica Europea, así como en calidad de invitada, una delegación del Parlamento Europeo.

Esta reunión habrá sido importante para la continuación de las negociaciones, aunque no se esperaran de ella decisiones definitivas, salvo excepciones de limitado alcance (como, por ejemplo, en lo relativo a la apertura de mercados para los productos tropicales). Sobre todo, a reunión habrá sido el escenario de la confrontación entre los Estados Unidos y Europa, que habrá puesto a prueba la cohesión comunitaria, aunque el principio fundamental de la "globalidad" de las negociaciones excluya toda posibilidad de un acuerdo separado.

Sin entrar en el detalle de cada uno de los asuntos, extremadamente complejos, puede resultar aquí útil recordar algunas "ideas fuerza" que habrán servido para guiar a los europeos en este gran debate, trascendental en muchos aspectos y lleno de osibilidades para nuestras economías, nuestro crecimiento y nuestro empleo.

La primera de dichas ideas básicas es la extraordinaria importancia de los intercambios internacionales tienen para la

Comunidad Europea. Como primera potencia comercial del mundo, los 12 países comunitarios suponen el 21'9 por cien del comercio mundial, frente al 17,1% de Estados Unidos y el 9,7% de Japón. Esta situación obliga a la Comunidad a luchar por la liberalización de los intercambios de mercancías y de servicios. En este sentido, Europa no puede más que desear el mantenimiento y el desarrollo de un sistema multilateral abierto de intercambios comerciales y el reforzamiento de las reglas del GATT. Le interesa, pues, que la Ronda Uruguay sea un éxito, pues su fracaso socavaría el Acuerdo General, muro de contención frente al empuje del proteccionismo, de triste recuerdo. Europa, en efecto, tendría mucho que perder en unas guerras comerciales de las que, en realidad, todo el mundo saldría perdedor.

Imbuída por ese espíritu, la comunidad Europea ha tomado una parte muy activa en el progreso de la negociación, y sus representantes han presentado en todos los campos propuestas realistas y constructivas que confirman su voluntad de alcanzar soluciones. Nada justificaría, pues, un complejo de culpabilidad de su parte.

De todas las áreas industrializadas, la Comunidad es la más abierta y, se piense lo que se piense, lo será más aun en 1993, cuando el mercado único sea un hecho. La Comunidad, por consiguiente, no es y no será una fortaleza. La denuncia de una "fortaleza europea" constituye el tema de una propaganda indecente cuando procede de un reducto casi cerrado como Japón, y poco convincente cuando procede de ese otro bastión, menos cerrado pero bien protegido, que son los Estados Unidos de América.

La acusación de proteccionismo dirigida a la política agrícola común -cuya aceptación por los otros miembros del GATT hemos pagado bien cara- no debe hacer olvidar que la Europa de los Doce sigue siendo el primer mercado importador de produc-

tos agrarios. El importe de la ayuda concedida a sus agricultores -que son cuatro veces más numerosos y que trabajan sobre superficies cuatro veces menores- es inferior o análogo a las ayudas que, bajo formas diversas, reciben los granjeros norteamericanos.

No se olvide, además, que Europa no está constituida sólo por consumidores, sino también de productores, y que sus empresas y sus empleos no deben ser expuestos sin precaución a la competencia de países que se aprovechan sistemáticamente de un "dumping social" o que practican un comercio de Estado cuyos precios no tienen nada que ver con los del mercado.

Otra idea-fuerza: las concesiones deben estar equilibradas. Estamos obligados a constatar que algunos de nuestros interlocutores más importantes no practican siempre el libre-cambio que ellos mismos preconizan, ni respetan en toda ocasión, como nosotros, las reglas del GATT que prohíben las medidas unilaterales. La nueva legislación comercial norteamericana es, a este respecto, francamente preocupante. ¿Podrá la administración Bush, en la que confiamos, contener las tendencias proteccionistas del Congreso?.

En el sector agrícola, que es el que plantea problemas específicos y particularmente difíciles, querríamos esperar que los Estados Unidos y otros países exportadores se esforzaran en contener la producción de excedentes y en sanear los mercados, como lo hemos hecho nosotros de forma eficaz, pero dolorosas para muchos de nuestros 8 millones de agricultores.

Los norteamericanos no han hecho nada en ese sentido, o casi nada, al tiempo que proponían la eliminación total, de aquí al año 2000, de todas las subvenciones a la agricultura. Se trata de una posición poco realista, que no está de acuerdo con los principios definidos primero en Punta del Este, más

tarde en la OCDE. y después en las reuniones de los jefes de Estado y de Gobierno de los países industriales. Y, por lo demás, la "Farm Bill" y la "Trade Act" han aumentado sensiblemente las ayudas a la agricultura y a las exportaciones agrarias, sin contar con las ayudas -perfectamente legítimas- prestadas a los agricultores víctimas de la sequía. ¿Cómo podemos dejar de sorprendernos por esas contradicciones?

¿Y cómo podríamos otorgar a Japón, a los "pequeños dragones" asiáticos y a algunos países industrializados del tercer mundo nuevas concesiones comerciales sin obtener de ellos garantías de reciprocidad? Esta exigencia de reciprocidad no se aplica a los países menos avanzados, con los cuales la Comunidad debe mostrarse generosa. Esto es lo que hace ya, toda vez que su contribución a la ayuda mundial para el desarrollo alcanza el 30,3 por cien del total, mientras que la de Estados Unidos supone el 20,9% y la de Japón solamente el 11,9%.

La Comunidad no es ni será, insisto, una fortaleza. Pero tampoco debe ser un campo abierto a todos los vientos. Una Europa aperturista no ha de ser una Europa rendida, sin defensas y sin contrapartidas. La apertura necesaria a todo el mundo debe ser negociada con firmeza. Per esto es vital que los Doce utilicen una sólo voz, no sólo en Montreal sino a lo largo de toda la ronda Uruguay, hasta el final de ésta, en 1990.

Si los países comunitarios se dividieran, las negociaciones podrían resultar un desastre. Por esto, y a pesar de la existencia de diferencias de opinión entre ellos, los países comunitarios están condenados a actuar unidos.