

Nº 103

## Sí al Mercado Común, a pesar de las preferencias generalizadas

A partir del 1 de julio pasado, los seis países de la Comunidad Económica Europea conceden las denominadas «preferencias generalizadas». La oferta concreta de los «Seis» consiste en lo siguiente:

1) Franquicia aduanera total para manufacturas y productos semielaborados procedentes de 91 países «en vías de desarrollo», por un importe global de mil millones de dólares anuales.

2) Desarme aduanero parcial o total para ciento cincuenta productos agrícolas transformados (conservas alimenticias, chicle, chocolate, etc.); respecto de estos últimos artículos, no hay limitaciones cuantitativas, sino una cláusula de salvaguardia que poner en práctica en caso de perturbación del mercado comunitario. Aquellos mil millones de dólares suponen, aproximadamente, la onceava parte de las importaciones anuales de bienes manufacturados por parte de la Comunidad.

Está previsto que la concesión de las «preferencia generalizadas» tenga un período de duración de diez años; el 1 de julio se ha puesto en marcha una primera etapa experimental de seis meses.

Para nosotros, es importante hacer notar que de la lista de productos agrícolas beneficiarios está excluida la práctica totalidad de los que tradicionalmente España exporta.

La oferta de los Estados Unidos no coincide con la europea. Los Estados Unidos han hecho ya saber que no otorgarán preferencias generalizadas para una serie importante de productos industriales (calzados, textiles, petrolíferos refinados, etc.), los cuales, por lo que a nosotros respecta, suponen casi un 50 por 100 de nuestras ventas del sector industrial en el mercado norteamericano. Por

otra parte, los Estados Unidos siguen manteniendo el principio de que los países en vías de desarrollo no podrán en su mercado recibir las preferencias generalizadas si al mismo tiempo otorgan preferencias inversas a otros países industrializados. Y parece que, para los americanos, son preferencias inversas todas aquellas que una país en vías de desarrollo conceda a otro desarrollado, independientemente de que el marco jurídico sea un simple acuerdo preferencial, un acuerdo de asociación o incluso de plena integración. Entre paréntesis, así se entiende perfectamente el dilema planteado por el Secretario de Comercio americano, Mr. Stans, en su reciente venida a España: España debe elegir entre los Estados Unidos o el Mercado Común.

Otros Estados, Como Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia y Suiza parece concuerdan con la postura americana en cuanto al condicionamiento de las preferencias generalizadas

España no figura en la lista de los 91 países concesionarios ya de las preferencias generalizadas por parte del Mercado Común. Pero tampoco hemos sido excluidos positivamente. El caso español, se nos dice, está en estudio, en periodo de consulta. Australia, por el contrario, ha expresado su decisión de conceder a España las preferencias generalizadas. Australia ha apoyado la creación de unos contingentes libres de derechos, con lo que, una vez superados, los productos en ellos incluidos devengarán los derechos normales. Es normal que en el comercio hispano-australiano de los próximos años se tengan en cuenta estos contingentes, cuya ventaja real para España es, por el momento, desconocida.

Como se ve, no hay uniformidad en la oferta de los diferentes países industriales. Y es que en la base de las preferencias generalizadas está el principio de que éstas se conceden unilateralmente y con plena libertad por los países industrializados. Sin embargo, hay un criterio, el de reparto uniforme de la carga, en el que coinciden todos los países donantes; este criterio apunta a la distribución equitativa del sacrificio y de los costes que las preferencias generalizadas, al menos a primera vista, suponen. Es natural que este criterio pueda llevar, a más o menos largo plazo, a una cierta coincidencia de la oferta por los países industriales. Es que sólo así se puede evitar el que presionen sobre un determinado país donante, la totalidad de las exportaciones, procedentes de los países menos desarrollados, de un producto que los demás países industrializados hayan puesto en excepción. Mas, en particular, las ofertas tenderán a identificarse o con la del Mercado Común o con la de los Estados Unidos, que son las dos más autónomas y poderosas.

## SENTIDO DE LAS PREFERENCIAS GENERALIZADAS

¿Qué sentido tienen las preferencias generalizadas? En la reunión de la UNCTAD en Nueva Delhi, 1967, que es donde cristalizó la propuesta, se las adoptó como una contribución importante de los países industriales al desarrollo del Tercer Mundo. Y esto lo pueden ser en realidad: una ayuda esencial, tal vez la más importante de todas las humanamente posibles. El mercado es fundamental para el desarrollo; por eso, el facilitar mercados poderosos a los pueblos que se debaten por el despegue es una aportación formidable a su crecimiento. Bien es verdad que, por el atraso de la técnica en los países pobres y por razón de los costes de transporte, no faltarán dificultades para competir en costes y precios con los productos industriales de los países desarrollados; pero esto se puede ver, en buena parte, compensado con los menores costes de la mano de obra en los países atrasados. Lo cual nos lleva de la mano a la conclusión de que la eficacia desarrollista del sistema de preferencias generalizadas supone un régimen duradero de mano de obra barata en los países que aspiren al despegue.

Pero ¿no hay reciprocidad en el beneficio? Desde luego que sí, evidentemente. En el grado, más bien pequeño y cauteloso por los datos de que disponemos hasta ahora, en que los países industriales se abran a la competencia de los menos desarrollados, aquéllos estimularán la competitividad de su propio sistema económico, y las ventajas las notarán, en definitiva, los consumidores en la estabilidad o caída de los precios. Además, la ayuda al desarrollo económico de naciones hambrientas y superpobladas es colaborar a que se vaya formando para el futuro un mercado de proporciones gigantescas para los propios productos de los países industriales. Finalmente y en el fondo, está en juego la vinculación política del Tercer Mundo a occidente o al bloque colectivista. No es válido, por lo tanto, el argumento que a veces se suele esgrimir en contra del sistema de preferencias generalizadas, diciendo que en el campo de las relaciones comerciales se puede esperar muy poco de liberalidades altruístas. Las preferencias generalizadas no son eso, precisamente.

## INTERPELACION EN LAS CORTES

La reciente interpelación en las Cortes del Sr. Díaz Llanos se basada en la hipótesis de una disyuntiva con términos incompatibles: o tratado preferencial con el Mercado Común o preferencias generalizadas.

Como hemos visto antes, la disyuntiva tiene valor por lo que se refiere a los Estados Unidos y otros países, como Suecia, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Suiza. No parece que lo tenga cuando se trata del Mercado Común Europeo. En carta del presidente de la Delegación española negociadora del tratado, D. Alberto Ullastres, al presidente de la Delegación de la Comunidad Económica Europea, con fecha 29 de junio de 1970, se dice lo siguiente: «La Delegación española ha tomado nota... de la declaración hecha por la Delegación comunitaria en el curso de la sesión de negociación del mes de febrero de 1970, en la que se señaló que «el hecho de que España sea candidato a un acuerdo con la Comunidad—y de que, próximamente, éste sea concluido—no prejuzga en absoluto la solución que dé la Comunidad a las cuestiones que se le planteen en el dominio de las preferencias generalizadas». Por lo tanto, y según esta declaración, no existe incompatibilidad ninguna.

Lo que no parece tiene lugar a dudas es que, con o sin tratado, la batalla por las preferencias generalizadas es para nosotros una batalla incierta. Como decía el ministro López Bravo, «las dificultades, en todo caso, obedecen más a nuestro propio nivel de desarrollo y a ciertas cuestiones concretas con determinados países—que procuraremos resolver bilateralmente—que a la existencia de nuestro acuerdo con el Mercado Común». Y el mismo Ministro, en su discurso en la O. C. D. E., el 8 de junio pasado, no se atrevió a esgrimir otros argumentos que el de nuestro déficit comercial y el de la no discriminación con respecto a España: «España considera que tiene derecho a que se le aplique el sistema de preferencias generalizadas, al otorgarse a otros países con semejante grado de desarrollo y con la misma estructura exportadora hacia los países industrializados». Por suerte o por desgracia, y en virtud de nuestros 800 dólares de renta por habitante, ya no podemos esgrimir con fuerza el argumento de nuestro atraso económico relativo.

Por otro lado, las preferencias generalizadas no obligan a los donantes sino al cumplimiento de la palabra libre y unilateralmente—suponemos que hasta cierto punto—dada; una palabra, además, no demasiado comprometida por razón de las cláusulas de salvaguardia, mercancías excluidas, contingentes, plazos experimentales, transitoriedad de las concesiones; no hay nada ahí que se le parezca a la fuerza de un contrato o a la seguridad jurídica. Ninguna política de desarrollo económico se podría comprometer sobre base tan endeble.

A pesar de todo, parece cierto: se puede apostar por las preferencias generalizadas. Todo depende, en gran parte, de la gran incógnita que son en estos momentos los Estados Unidos en materia de comercio exterior.

Pero en todo caso, y a pesar del equilibrio entre concesiones y logros, la firma del tratado preferencial con el Mercado Común es una decisión bien tomada desde el punto de vista del interés general de nuestro país.

\* \* \*

En el presente número, **Revista de Fomento Social** trata algunos problemas de interés y actualidad, con dos puntos de referencia: el reciente documento social de Pablo VI, «Octogesima adveniens», y las directrices del III Plan de Desarrollo. Un artículo sobre la Sociología del consenso, un estudio documentado sobre la historia de la prensa obrera en España y nuestra habitual sección de Bibliografía completan el número 103 de la revista.