

CESEDEN

LAS NEGOCIACIONES ENTRE LA CEE Y EL COMECON

- Jonh PINDER, Director del Instituto de Estudios Políticos de Londres.
- De la revista "Politique Étrangère" nº 3/45.
- Traducido por el Comandante de Aviación D. Juan José HERNANDEZ GONZALEZ.

Enero 1981

BOLETIN DE INFORMACION nº 141-VIII

Las autoridades de los países con comercio a nivel de Estado negocian con los países de economía de mercado con objeto de mejorar las condiciones que se conceden a sus exportaciones: generalmente mediante la reducción de tarifas aduaneras o la supresión de contingentes. Al hacerse comunitaria la política comercial de los países de la CEE, es la Comunidad sola y no los Estados miembros los que de ahora en adelante podrán negociar (1). La Comunidad ha ofrecido negociar los acuerdos comerciales con cada uno de los países del COMECON. Pero la Unión Soviética no ha admitido este proceder y el COMECON ha propuesto que se celebren conversaciones entre los dos organismos. Esta propuesta ha sido rechazada por la CEE. Este partido de "football" diplomático se lleva a cabo desde hace cinco años sin que hasta el día de hoy se haya llegado a auténticos acuerdos comerciales.

Por otro lado, la intervención soviética en Afganistán ha suscitado numerosos problemas en cuanto al futuro de las relaciones entre las dos Europas. Pero si se quiere estimar honradamente la política de la CEE en esta nueva situación, es útil analizar primero los intereses fundamentales, económicos y políticos, que son posteriores a las negociaciones comerciales. Es también útil saber por qué tales negociaciones han sido tan difíciles antes incluso que las nuevas complicaciones que han surgido tras el asunto de Afganistán.

(1). - Las relaciones entre la interdependencia económica, la integración política, y las negociaciones comerciales, figuran en la "Intégration Group and Trade Negotiation, Government and Opposition", John Pinder, primavera 1979.

Para la Unión Soviética: un enredo político y no económico.

El Comercio con la CEE es importante para los soviéticos pero resulta poco afectado por la política comunitaria. Las dos terceras partes de sus exportaciones están constituidas por primeras materias y productos energéticos que serán fuertemente afectados si la Comunidad aplicase a su vez medidas de protección o cualquier otra forma de organización del mercado. Pero este no es el caso. El resto de las exportaciones soviéticas se compone sobre todo de productos industriales, que no se prestan a tarifas elevadas o restricciones cuantitativas. Las importaciones de la URSS se efectúan en condiciones que son fijadas entre las organizaciones comerciales soviéticas y las firmas exportadoras del Oeste. Los créditos a la exportación, en su cuantía y tasas, están determinados por los poderes públicos, pero son las autoridades nacionales más que la Comunidad quienes toman las decisiones.

Debido al poco efecto que la política de la Comunidad tiene sobre el comercio soviético, la URSS no necesita razones para modificar esta política. Así ha podido considerar las negociaciones comerciales con la CEE como un asunto ante todo político. Por motivos tanto ideológicos como de equilibrio de fuerzas, la URSS ha sido hostil a una integración de Europa Occidental. Ante los progresos realizados por la CEE, generalmente ha reaccionado de tres maneras: mediante tentativas para impedir la integración, mediante propuestas para sustituirla por una cooperación intereuropea o por el esfuerzo de la integración, en el seno del COMECON (2).

Las tentativas titubeantes de la Comunidad en los años 60 para adoptar una postura común en las relaciones comerciales con los países del COMECON, se han detenido ante el rechazo soviético de reconocer jurídicamente a la CEE y de establecer relaciones con sus organismos. Los demás países del Este han rehusado igualmente reconocerlas, aunque como veremos, sus intereses se verán afectados por la política comunitaria y han tomado hace tiempo contactos oficiales con la Comisión. Los rusos esperaban sin duda que a falta de socios con quienes negociar, la CEE sería incapaz de integrar las políticas comerciales de sus miembros con los países del COMECON.

(2). - La historia de la política soviética respecto de la Comunidad está analizada por Eberhard Schulz, "Moskau und die Europäische Integration", R. Oldenburg Verlag, Munich 1975.

Cuando en 1973 y conforme al Tratado de Roma, los Estados miembros de la CEE perdieron el poder de negociar nuevos acuerdos comerciales, los soviéticos habían ya reaccionado respecto al plan intereuropeo mediante la "corbeille" económica (cesta de la compra) de la Conferencia para la Seguridad y la Cooperación en Europa. La integración de políticas comerciales en la CEE aparece a partir de ahora irreversible, la tercera propuesta de la reacción soviética ha sido proponer a los Nueve una negociación con el COMECON como tal y no con cada uno de los miembros tomado por separado.

Desde 1968 la Unión Soviética ha incitado a una mayor integración de las economías del COMECON. Pretendía principalmente utilizar un procedimiento más cómodo que el de la intervención militar, para mantener la estabilidad en el seno del bloque. Puede por otra parte que haya pretendido rivalizar con el proyecto ambicioso de la unión económica y monetaria de la CEE. Este nuevo esfuerzo de los soviéticos ha conducido en 1971 al "Programa Complejo", establecido con vistas a una completa integración en el seno del COMECON, incompleto, sin embargo, para llegar a una política comercial común respecto a terceros países.

El problema de las negociaciones con la Comunidad ofrece una ocasión de cubrir esta laguna. La mayoría de los países del Este desearían negociar con la CEE. La URSS estaría dispuesta, pero a condición de que ellos aceptasen integrar su política comercial respecto a la Comunidad y el COMECON negociar en nombre de todos.

Los otros países del Este: los intereses económicos y condicionamientos políticos.

A diferencia de la Unión Soviética, los otros países del Este están fuertemente influenciados por las políticas de la Comunidad. De menos dimensiones que la URSS y más próximos a la Comunidad, exportan hacia ella una gran parte de su producción (del orden del 5 al 10 por ciento de su PNB en algunos casos). Lo esencial de estas exportaciones lo constituyen los productos manufacturados de tecnología elemental, contra los cuales la CEE se protege mediante los mecanismos de la política agrícola y comercial comunitaria.

La mayor parte de estos países están aún en una situación incómoda entre los dos gigantes económicos y están profundamente afectados por las políticas de cada uno de ellos. Pero si para algunos la dependencia res

pecto de la Comunidad pueden ser equivalentes desde un punto de vista cuantitativo, son por naturaleza totalmente distintos. Los países del Este dependen de la Comunidad para las fases avanzadas de su desarrollo tecnológico. Si la CEE impone pocas restricciones a los que compran (aparte de los que quedan del control estrafégico del COCOM) sus restricciones a la importación limitan sus pedidos de exportación y por consiguiente sus propias capacidades de compra. Las diferencias económicas y políticas entre los dos sistemas representan igualmente un condicionante de peso: el sistema de economía dirigida impide a los países del Este incrementar sus exportaciones hacia la CEE a un ritmo comparable a los que alcanzan los países como España y Grecia. La presión política no les permite emprender las negociaciones para la supresión de las diferentes barreras comerciales establecidas para ellos por la Comunidad.

Este condicionamiento es solamente un aspecto del problema político que la integración en el seno del COMECON impone a los países de Europa Oriental. La lógica económica favorece sus relaciones comerciales con la URSS, que, por su vecindad, sus dimensiones y la similitud de sistemas económicos, representa un mercado natural para sus productos manufacturados, y una fuente de materias primas, de energía y de equipos industriales. Muchas negociaciones son necesarias para establecer estas relaciones. Pero puesto que este régimen de negociación se ha hecho más intenso y más institucionalizado, hasta tomar la forma de una integración, los países del Este no pueden ignorar las consecuencias políticas. La Unión Soviética representa cerca de los dos tercios del producto bruto del conjunto del COMECON. Sin considerar siquiera su superioridad militar, lo arrastra con su poderío económico y su poder de negociación. Cualquiera que sean sus interacciones, las decisiones comunes en un COMECON cuyas políticas estuviesen integradas, serían de hecho decisiones soviéticas. Aunque se admita la necesidad de numerosas negociaciones los europeos del Este pueden tener motivo para temer que la integración reduzca seriamente su autonomía económica.

El tiempo que el COMECON se ha tomado para responder a las comunicaciones de la CEE en cuanto a las relaciones entre los dos organismos pone de manifiesto la diferencia entre la política de la URSS, según la cual el COMECON tendría que negociar en bloque, y el deseo indicado por algunos países del Este de negociar por su propia cuenta.

El compromiso propuesto por la Comunidad preveía tres modalidades de negociación: entre las dos organizaciones; entre una de ellas y uno de los Estados miembros de la otra o entre un Estado miembro de una y un Estado miembro de la otra. Pero no se precisaba de ninguna manera en qué

medida las negociaciones entre organizaciones deberían tratar los asuntos comerciales. Parece muy probable que el acuerdo entre los miembros del COMECON sobre esta forma particular de negociaciones no implicaba acuerdos sobre su contenido: La Unión Soviética y ciertos países querían que las dos organizaciones negociasen sobre las cuestiones de fondo en materia comercial, mientras que los otros esperaban que la participación del COMECON sería solamente una formalidad. Este último punto de vista era el de Rumanía: ha sido confirmado en 1979 por la prontitud de los rumanos en hacer causa aparte y establecer negociaciones conjuntas sobre asuntos comerciales con la CEE. Esta postura es compartida por otros países de Europa Oriental, cuyos Gobiernos no se atreven a desafiar a la URSS como ha hecho Rumanía pero que querían limitar el papel del COMECON en las negociaciones con la CEE a simples declaraciones de principios.

Para la Comunidad como para la Unión Soviética: un asunto político.

Las dudas de los países del Este han encontrado un reflejo en la reticencia de la Comunidad misma para negociar en materia comercial con el COMECON. La afirmación del poder soviético en el Este provoca naturalmente reacciones en el Oeste. Ha constituido una de las razones que han determinado algunas de las principales medidas de integración de Europa Occidental: la toma de poder por los comunistas en Checoslovaquia ha sido seguida por el plan Marshall, la intervención soviética en Hungría por la creación de la CEE; la intervención en Checoslovaquia por las decisiones sobre la ampliación de la CEE, y por el proyecto de la Unión Económica y Monetaria. No resulta sorprendente que la Comunidad no haya deseado orientar su política comercial en un sentido que favorezca una ampliación de la influencia soviética en los intercambios exteriores de los países del Este.

La CEE tenía otras razones que motivaban su reticencia para negociar con el COMECON en este terreno. El COMECON como tal no dispone de ningún instrumento de política comercial. Los intercambios de los países de economía planificada están determinados por los planes del comercio exterior, que dependen de los planes de producción e inversiones. Todo esto está en manos de las autoridades nacionales. Sin duda hay esfuerzos en el seno del COMECON para coordinar esos planes. Pero no resulta evidente que tales esfuerzos hayan tenido mucho resultado. Incluso si ese fuera el caso, las nuevas relaciones resultado de las negociaciones incumbirían al Gobierno del país afectado. Los planes relativos al comercio exterior, como tales, no forman parte del objeto de coordinación. Toda negociación con el COMECON afectaría de hecho la política comercial de cada uno de sus miembros.

fas, o el incremento de contingentes se traduciría en proporcionar soluciones al plan de inversiones, de producción, o del comercio exterior. No ha sido actitud normal de los gobiernos occidentales solicitar tales ajustes, en parte puede ser porque sus socios del Este lo habrían rechazado, en parte también porque los occidentales no han querido encontrarse empeñados en una nueva forma de intervención micro-económica. No se ven indicios de que la Comunidad tenga el deseo de comprometerse en este sentido en detrimento de sus estados miembros. Dada su política actual, la CEE ha podido consultar a sus socios del COMECON y no tiene por lo tanto verdaderas razones para negociar, desde el punto de vista económico.

Por tanto la Comunidad no ha dejado sin respuesta el deseo expresado por los países del Este de negociar con ella. Ha aceptado ligeros reajustes en su política agrícola para facilitar la importación de algunos de sus productos. Ha negociado con varios dentro del marco del acuerdo Multi-Fibras, y a propósito de la importaciones siderúrgicas en cuanto a precios y a cantidades. Ha negociado sobre las tarifas aduaneras con los países del Este que son miembros del GATT, y ha acogido la petición de Rumanía que desearía beneficiarse de ciertas disposiciones del régimen de preferencias generalizadas.

Esas diversas negociaciones se han desarrollado entre varios países de Europa Oriental y la Comunidad como tal. Por parte del Este, la URSS no ha hecho objeciones a que los países negocien separadamente con la CEE en un pequeño número de asuntos sectoriales. Del lado Comunitario, los asuntos destacan en todos los casos de la política comercial común porque influyen en las tarifas, las deducciones y los contingentes.

Fuera de esos problemas que afectan específicamente a la política común, los estados miembros no están en condiciones de negociar conjuntamente, y han continuado la conclusión individual de acuerdos de cooperación con terceros países. La Comisión vigila cuidadosamente que estos -- acuerdos no incidan en la política comercial común. A diferencia de los contratos establecidos por las empresas occidentales con los organismos comerciales del Este, los acuerdos de cooperación tienden a la falta de sustancia, con la excepción importante de los créditos a la exportación. Los gobiernos miembros de la CEE han ofrecido individualmente condiciones favorables de crédito, como un elemento de los acuerdos. A pesar de que una decisión del Tribunal de Justicia ha previsto que los términos del crédito a la exportación deben ser parte de la política comercial común, la Comunidad no ha logrado totalmente unificar este instrumento, no obstante ser determinante de la política a seguir con respecto a los países del COMECON.

Para los estados miembros, es quizá lógico, económica y políticamente, y correcto jurídicamente, obrar así. Puesto que los tratados de la CEE no lo exigen expresamente, las autoridades nacionales muestran una gran reticencia a crear un instrumento comunitario, o alinearse bajo una regla común.

Sin duda los acuerdos sectoriales y los acuerdos de cooperación influyen sobre algunos de los problemas que afectan a las relaciones entre los países del Este y la CEE en su conjunto. Esos países no han experimentado menos dificultades para su acceso a los mercados de la Comunidad, por cuyo motivo desearían entrar en negociaciones. Se puede juzgar extraño que pudieran esperar ventajas de una Comunidad que no pretende hacer concesiones recíprocas a nadie. Pero la CEE tiene razones económicas y políticas para evitar que aumente la separación que existe con los países del Este y cuya dependencia respecto a la Unión Soviética resultaría incrementada y es por lo tanto partidaria de negociaciones comerciales con los gobiernos del COMECON, tomados por separado.

Al rechazar semejantes negociaciones con el COMECON, la Comunidad ha querido presionar a los gobiernos del Este para que traten directamente con ella. En noviembre de 1978, ha ofrecido incluir una referencia de principios generalmente admitidos, de política comercial, en un futuro acuerdo con el COMECON. Con la esperanza de que tales principios fuesen objeto de un acuerdo entre las dos organizaciones, la URSS podría aceptar negociaciones de base con los países del Este. A principios de 1979 los rumanos han decidido evidentemente no esperar a nuevas negociaciones sobre este tema dentro del COMECON para aproximarse directamente a la Comunidad. Pero no ha habido nuevos progresos en las relaciones entre las dos organizaciones.

Interdependencia, política industrial, necesidad de negociaciones.

Los obstáculos políticos para las negociaciones comerciales continúan siendo los mismos, y el asunto de Afganistán no ha mejorado las perspectivas. Podemos por otra parte concluir que por lo menos a corto plazo, importa poco que tales negociaciones tengan lugar o no. Las negociaciones decisivas son las que se desarrollan entre los organismos comerciales del Este y las empresas del Oeste, y que en su mayor parte no experimentan perjuicio alguno por la falta de negociaciones oficiales. Existen ya negociaciones con la CEE sobre algunos sectores industriales y sobre las tarifas adua-

neras, como con los Estados miembros sobre los acuerdos de cooperación. Sin duda una parte substancial de los medios de protección comunitaria escaparía a esas negociaciones. Pero el incremento de intercambios que podrían resultar de negociaciones más generales, sin ser despreciable, no sería considerable. Las negociaciones comerciales en las que las dos principales partes actuaran casi únicamente en función de motivos políticos, y donde solo las partes más débiles encontrasen interés económico, ofrecen a buen seguro una base inestable para los intercambios: una base susceptible de derrumbarse por cualquier alteración de la situación política.

Sin embargo, si se ensancha el horizonte desde el corto hasta el medio plazo, las conclusiones podrían ser totalmente diferentes. Ni las necesidades de integración, ni los métodos de gestión de las economías internas dejarán de ser lo que son. La importancia del progreso tecnológico y sus consecuencias para la integración económica, han sido puestas en evidencia por algunos especialistas soviéticos (4). Desgraciadamente, desde el punto de vista de lo que ellos llaman un economista burgués, como el autor de este artículo, los observadores occidentales han sido lentos en captar este punto fundamental. Pero es preferible comprender algo gracias a los autores soviéticos que no comprenden nada. El progreso técnico aumenta tanto el grado de especialización como el volumen de la producción, y por consiguiente también la productividad del mercado necesaria para responder a la evolución tecnológica. Las economías débiles o de poco volumen, así como las más importantes, se ven cada vez más obligadas a integrar su producción y su mercado con el de otras economías.

Los autores soviéticos han llamado la atención sobre otro punto la integración de los mercados y de la producción lleva consigo la necesidad de integrar alguna de las políticas que tienen por objeto la regulación de las economías. En los países capitalistas modernos, esas políticas están bien lejos del modelo "laissez-faire" que aparece implícito en los numerosos escritos neoclásicos sobre la integración. Si se va un poco más allá de lo que figura en los testimonios soviéticos, se puede prever que las formas de gestión de la economía deberán cambiar en función del nivel más avanzado de la tecnología. Es verosímil que los modelos "laissez-faire", o de economía centralizada serán cada vez menos practicables. Partiendo de esta evidencia, parece ser que las economías occidentales tendrán que hacer uso de un

(4). - Ver por ejemplo M. M. Maximova Osnovnye, Problemy Imperialisticheskoy Integratsii, Mysl, Moscú 1979; y Y. V. Shiskov, Obshchiy Rynok: Nadezhdy y Deistvitelnost, Mysl, Moscú 1972.

mayor dirigismo micro-económico y sectorial que anteriormente, para hacer frente a las imperfecciones y a la interdependencia creciente de los mercados en resumen, se trata de políticas industriales. Por su parte las economías del Este, deberán hacer frente a la complejidad creciente de la tecnología y de los mercados, comprensible solamente para aquellos que les son más próximos, recurriendo más a la descentralización y a los mecanismos del mercado. Que esto conduzca o no a una convergencia completa es un problema filosófico que afectaría al porvenir a muy largo plazo. Considero que así es mi opinión y que los autores soviéticos cometen un grave error en rechazar esta idea tan impulsivamente. Sin entrar en una futurología a largo plazo se puede confiar en que la Comunidad se oriente en el futuro más bien hacia una política industrial, y el COMECON más hacia el sistema de mercado.

Una primera consecuencia de esta dinámica de la integración es que la separación artificial de las economías resultará con toda seguridad cada vez más costosa, en primer lugar para las economías de los pequeños países como son los de la Europa Oriental seguido de las economías más amplias como son las de la CEE y de la Unión Soviética. Sin las negociaciones regulares entre la CEE y los países del bloque del Este esta separación de los dos conjuntos se hará cada vez mayor.

Una segunda consecuencia es que los países miembros del Este tendrán ciertas ventajas en la negociación, la política industrial no significa necesariamente menos intercambios, sino que ello significa más bien un mayor número de intercambios organizados. Los países que no estén dispuestos a negociar sobre esta forma de organización se convertirán automáticamente en países menos favorecidos. La URSS ha resultado hasta el momento poco afectada por la política de la CEE. Pero es probable que las políticas industriales y sectoriales de la CEE se extiendan a un terreno más amplio que el de la agricultura y de las industrias de tecnología elemental, en las que el régimen de protección afectan a las exportaciones de los países de Europa Oriental: se extenderán a la energía, a las industrias pesadas y con gran volumen de capital, terrenos que afectan a los intereses de la Unión Soviética. Por consiguiente, las negociaciones tendrían para la URSS una importancia tanto económica como política.

Las negociaciones sobre la cuestión de la política industrial estarán complicadas por la división de los instrumentos y de las competencias entre las Comunidades y los Estados miembros. En las negociaciones con terceros países, la Comunidad dispone de instrumentos de política comercial, tales como tarifas, descuentos, contingentes, que también están entre los más importantes para la política industrial. Dispone igualmente de los instrumentos jurídicos para reglamentar las condiciones de competencia que

"parecen ser de una naturaleza tal que afectan a los intercambios entre los Estados miembros" (artículo 85 del Tratado de Roma) y todas las ayudas de origen estático que provocan "distorsiones de competencia o amenazan de provocarlas" (artículo 92). Por el contrario la mayor parte de las subvenciones para el sostenimiento y el desarrollo de las industrias, que representan el instrumento más potente de la política industrial, proviene de los Estados miembros: por comparación con esto la contribución de los fondos comunitarios, sobre el plan social y regional, parece demasiado débil. A menos que estos fondos aumenten considerablemente, o que la Comunidad adquiera mucha más influencia en las subvenciones de los Estados miembros mediante el empleo de los artículos 92-94, la posición de la CEE en las negociaciones se definirá deficientemente entre las instituciones comunitarias y los gobiernos miembros particularmente aquellos donde se encuentran las industrias afectadas: una especie de amalgama entre las negociaciones comunitarias en materia comercial y las negociaciones que llevan a cabo por su parte los Estados miembros en cuanto a la cooperación industrial.

Dada la situación actual de sus políticas, los miembros del Este intentarían oponerse a que la Comunidad se vea implicada como tal en estas negociaciones. Pero su participación tendría que imponerse, debido a los instrumentos esenciales que derivan de su competencia. Al mismo tiempo, la lógica de una creciente interdependencia debería impulsar a los Estados miembros de la CEE a una más estrecha coordinación de sus instrumentos nacionales, así como una ampliación de los instrumentos comunitarios.

La importancia adquirida por la política industrial hará nacer en la CEE un interés económico que lleve a negociar con los países con comercio de Estado, puesto que dará lugar al desarrollo de industrias de tecnología avanzada y la Comunidad encontrará ciertas ventajas para asegurar mercados dentro de los países del COMECON. La existencia de garantías de mercado a largo plazo para las industrias con fuerte repercusión del capital, como por ejemplo las industrias químicas, aportarían en estos sectores un elemento de estabilidad. Esto podría conducir a acuerdos de especialización acompañados de contratos a largo plazo por las compras recíprocas de los productos afectados: constituye una práctica habitual entre las sociedades multinacionales, y entre los países con comercio a nivel de Estado, pero es poco utilizada entre estos países y sociedades. Resumiendo, la política industrial que se realiza en los sectores y las empresas, abre nuevos campos a las negociaciones con aquellos países cuyas políticas son, en sí mismos, más bien de orden sectorial o micro-económico.

La política industrial dará así nuevos motivos tanto a la CEE como a la URSS para llevar a cabo negociaciones comerciales: negociacio-

nes que tendrán más posibilidades de realizarse con éxito de lo que han sido hasta la fecha. Las divergencias económicas y políticas continuaran sin embargo siendo motivo de muchas dificultades. Los europeos del Este, que experimenten cada vez más la necesidad de negociar para mejorar sus intercambios con la CEE, no pueden tener la garantía ni mucho menos de quedar satisfechos. Teniendo en cuenta que sufren los efectos de la protección comunitaria que el sistema de negociaciones Este-Oeste no puede disminuir, pueden encontrarse cada vez más dependiendo de la Unión Soviética. Y con ello perderían desde el punto de vista político tanto como la CEE. El ganador sería la URSS. Pero sus ventajas serían ilusorias si este dominio más acentuado provocase reacciones de carácter contrario entre los pueblos de Europa Oriental. Detrás de los cálculos políticos, la lógica económica tiende al desarrollo de las relaciones entre las dos mitades del continente: tanto la una como la otra soportarán barreras políticas que vendrán a frenar esta evolución.

Posibilidades de negociaciones ventajosas para todos.

Si la incapacidad para negociar una norma ventajosa de las relaciones económicas parece que son realmente perjudiciales para todos, resulta que como compensación cada uno debería obtener ventajas de un proceso de negociaciones auténticas ¿cuáles son, los cambios que con relación a la situación actual, podrían facilitar este proceso?

En primer lugar, naturalmente, la retirada de las fuerzas soviéticas de Afganistán suprimiría una objeción política particularmente importante por parte de la CEE. Pero la desaparición de este obstáculo podrá resultar insuficiente, si no existiese un interés económico de las partes interesadas.

La disposición de la URSS a negociar por primera vez con la CEE, cuando ésta ha ampliado los límites impuestos a los derechos de pesca, muestra hasta que punto un interés económico puede ser factor determinante. Estas negociaciones no se manifestaron a propósito del Estatuto de Berlín: el interés económico no era suficientemente fuerte en aquél momento para la Unión Soviética. Pero la existencia de intereses económicos más importantes triunfaría por encima de las consideraciones políticas que son predominantemente de forma.

El elemento más decisivo para acelerar el proceso daría la puesta en marcha de políticas comunitarias que afectasen a las exportaciones soviéticas de energía, de materias primas o de productos industriales o a las importaciones soviéticas de tecnología y de los servicios correspondientes. Pero estas políticas industriales no tendrán efecto más que si los países de la CEE estuvieran firmemente de acuerdo sobre las cuestiones que afectan al comercio soviético. Por el contrario, la URSS se obstinaría tanto más en ignorar la Comunidad y tratar directamente con sus miembros si viese en ellos un medio de dividirlos.

Las probabilidades de un reforzamiento de los instrumentos comunitarios de política industrial, de la energía o de materias primas, constituyen un tema amplio sobre el cual pueden diferir grandemente los pronósticos que se realicen. La concepción dinámica de la integración, expuesta anteriormente, conduce a la elaboración progresiva de un sistema del cual resultase a la vez un mayor aliciente para negociar por parte soviética y una mayor capacidad para hacerlo del lado de la CEE: capacidad para solicitar de sus miembros del COMECON concesiones recíprocas.

Esta concepción dinámica no implica evidentemente un proceso inevitable. Significa simplemente que si se fracasa en esta vía los costes que habrá que soportar no dejarán de aumentar. La cuestión es saber si la resistencia a la integración de los Estados miembros es lo suficientemente fuerte como para hacerles aceptar los gastos que implica.

Pero esta cuestión está enfocada a largo plazo. Se puede preguntar si el shock de la intervención en Afganistán puede reforzar la política comercial de la Comunidad respecto a la URSS. Esto se podría traducir mediante controles de las importaciones comunitarias de materias primas y de productos industriales soviéticos, o por una política más firme de la CEE en materia de seguros y créditos a la exportación. La discusión a propósito de sanciones es compleja, y no hay espacio para tratarlo aquí. Pero la experiencia de la política comunitaria de pesca, enseña que incluso políticas económicas sin importancia podrían tener políticamente un efecto significativo.

Si la CEE dispusiera de medios más importantes que ajustasen a su comercio con la Unión Soviética, su eficacia política será aumentada otro tanto. De hecho, se puede decir que las perspectivas de crecimiento de la economía soviética son débiles para los años 80 y que los planificadores de Moscú estarán obligados a comprar fábricas y materiales a las empresas de la CEE si quieren mejorar aunque sea un poco el nivel de vida de sus conciudadanos. La compra de equipos a empresas de la Comunidad, y

al mismo tiempo el acceso a los mercados de los Nueve para obtener las divisas necesarias, puede parecer casi como una necesidad esencial de la economía soviética: la política de la CEE para la importación y para la exportación podría ejercer una fuerte influencia para que la URSS adopte así un comportamiento compatible con los intereses Comunitarios y sería posible utilizar la política económica de la Comunidad para enderezar el desequilibrio de las fuerzas militares, aunque fuese de una manera limitada.

Teniendo en cuenta los puntos de vista diferentes entre los países miembros y la ausencia de preparación para una acción en tal sentido, es muy improbable que la CEE adopte una política comercial más agresiva respecto a la URSS en un próximo futuro. Las negociaciones entre los dos grupos de países, como las negociaciones de la Comunidad con los diferentes Estados del Este, pudieran también quedar bloqueadas al faltar tanto del lado soviético como del lado comunitario un incentivo económico suficiente para superar los obstáculos políticos. Mientras tanto, la URSS podría recorrer la mitad del camino para encontrar un terreno de entendimiento con la CEE, en el marco de una política destinada a normalizar sus relaciones con Europa Occidental, después de las turbulencias por el asunto de Afganistán.

En uno u otro caso, la CEE debería estudiar seriamente los recursos que puede ofrecer la política comercial como instrumento de política exterior frente a la Unión Soviética, pues el empleo de este recurso podría proporcionar a los rusos un interés para establecer relaciones estables en el futuro. Podría al mismo tiempo darles un motivo para permitir a la Comunidad ampliar todo lo posible sus relaciones comerciales con los países del Este europeo.

oOoOoOoOoOoOo
OoOoOoOoOoO
oOoOoOoOo