

## ESTACION DE LLEGADA, ESTACION DE PARTIDA

Ante la situación en que hoy se encuentran las Comunidades Europeas —con economías que no logran recuperar el dinamismo que las caracterizara durante los años sesenta y con niveles de paro crecientes— cabe siempre preguntarse si la economía española va a recibir estímulos positivos de su integración en tales Comunidades o si, por el contrario, se suma a un conjunto de países acosados por múltiples problemas y carentes de capacidad expansiva y horizontes definidos. Para **Jaime Requeijo**, autor del presente artículo, son tres las razones que avalan la incorporación plena de España al Mercado Común Europeo. La primera de ellas es de índole económica: acentuar su comercio con el bloque que constituye su primer cliente y suministrador, y participar en un mercado catorce veces mayor y mucho más competido. Esa «segunda liberalización» debe surtir efectos de arrastre sobre la inversión y, en general, sobre el crecimiento español. La segunda es de carácter político: superar definitivamente el aislamiento español, su apartamiento de los asuntos europeos y mundiales, un aislamiento que ha durado siglo y medio. La tercera, y quizás la más importante, es participar en el necesario esfuerzo conjunto de modernización que la CEE deberá llevar a cabo para recuperar el terreno perdido frente a Estados Unidos y Japón, un esfuerzo que requiere de la acción unitaria y del concurso de todos los miembros de las Comunidades. La sociedad española, sin embargo, debe tener muy presente que la integración en la CEE requerirá de continuos esfuerzos internos para adaptar la economía española a las nuevas circunstancias y poder competir, adecuadamente, con países de mayor nivel de desarrollo.

### 1. LA ESTACION DE LLEGADA DE LA INTEGRACION DE ESPAÑA A LAS COMUNIDADES EUROPEAS

**E**L 12 de junio de 1985 se firmaba, en el Palacio de Oriente de Madrid, el Tratado de Adhesión de España a las Comunidades Europeas (propondremos a olvidar que no hay

una sino tres comunidades: Mercado Común, CECA y Euratom), una adhesión que, de no producirse retraso alguno en los mecanismos internos de ratificación de cada uno de los países miembros, iniciará el período transitorio el 1 de enero de 1986. Un Tratado de Adhesión que ha requerido de discusiones casi interminables, que ha suscitado no pocas fricciones políticas y que, como es lógico, es resultado de múltiples transacciones y cesiones mutuas.

Por lo que se refiere al Mercado Común —la integración que debe producir efectos más amplios y profundos—, y a partir de las cuatro libertades que lo caracterizan, el Acuerdo, del lado español, puede esquematizarse de la forma siguiente:

- *Libertad de circulación de mercancías.* El período transitorio es de *siete* años durante los cuales se eliminarán todos los aranceles industriales por las dos partes y se producirá la adaptación del Arancel español a la Tarifa Exterior Común. Las actuales restricciones cuantitativas quedarán eliminadas en un período máximo de *cuatro* años. Por lo que se refiere a la agricultura, y a sus mecanismos específicos, también el período de adaptación es de *siete* años, con algunas excepciones como, por ejemplo, los *diez* años que corresponden a las frutas y hortalizas frescas. La participación en la política pesquera de la CEE requerirá también del mismo período transitorio con excepciones adicionales, entre ellas la pesca en el «box irlandés» que supondrá un plazo de *diez* años.

- *Libertad de circulación de trabajadores.* No se producirá hasta pasados *siete* años si bien, en principio, quedan garantizados los derechos de los súbditos españoles que ya residen y trabajan en los países comunitarios.

- *Libertad de movimientos de capital.* En términos generales España acepta el acervo comunitario en materia de movimientos de capital, pagos corrientes y transacciones invisibles —lo que significa su liberalización— con ciertos períodos transitorios: dispone de *tres* años para liberalizar las inversiones directas de residentes españoles en empresas de los Estados miembros y

en títulos extranjeros negociados en Bolsa y de cinco años para liberalizar las inversiones de tales residentes en inmuebles de los Estados miembros.

• *Libertad de establecimiento y de prestación de servicios.* Aunque esta libertad tiene un marco muy amplio, de hecho los problemas se circunscriben a las instituciones de crédito y seguro y a la profesión de dentista. España dispone, en el caso de bancos, de un período transitorio de siete años para aplicar la paridad de trato; en el caso de compañías de seguro, de un lapso de seis años para mantener la reserva de coaseguro a favor de aseguradores establecidos en España; en el caso de los prácticos dentistas, título que no existe en España y que debe ser creado, de un período de cinco años para que se produzca, en ambos sentidos, la libertad de prestación de servicios.

Por supuesto el Acuerdo abarca muchos más aspectos que los contenidos en las cuatro libertades, puesto que implica modificaciones institucionales importantes —como, por ejemplo, la aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) a partir del 1 de enero de 1986— e incluye regímenes excepcionales para Canarias, Ceuta y Melilla pero, resumido de esa forma, permite ya comprender su alcance: desde el comienzo del período transitorio la economía y la sociedad españolas deberán hacer frente a modificaciones muy amplias del marco en que hoy se mueven por dos razones fundamentales. En primer lugar porque todas las obligaciones lo son a fecha fija, de forma que no será posible dilatar las transformaciones correspondientes: pasados los siete años que, en general, definen el período tran-

sitorio, España se habrá integrado en las Comunidades con todas las ventajas e inconvenientes del caso. En segundo lugar, y es ésta la razón de más peso, porque los agentes económicos españoles tendrán que adaptarse a un mercado catorce veces más amplio que el español, según las cifras actuales, y a una competencia mucho más intensa con países, en general, más desarrollados que el nuestro.

Ante ese panorama futuro, lleno de incógnitas imposibles de esclarecer en estos momentos, cabe formular, con toda lógica, dos preguntas: 1) Dado que la economía española no ha podido, todavía, remontar la crisis y sigue registrando crecimientos lentos e importantes desequilibrios globales, ¿es éste el momento más adecuado para unirse a la Europa comunitaria?; 2) Puesto que la CEE tampoco da muestras de dinamismo desde finales de los años setenta, y parece afectada de una esclerosis global que se traduce, asimismo, en bajas tasas de crecimiento y cifras elevadas de paro, ¿vale la pena jugar la carta de la integración europea o, por el contrario, deberían buscarse fórmulas alternativas? Esas dos preguntas reclaman, desde nuestro punto de vista, varias respuestas pero, antes de efectuarlas, merece la pena recordar, a vuelapluma, lo que ha sido el largo proceso de acercamiento de España a las Comunidades Europeas.

## 2. PRIMEROS ESCARCEOS Y FIRMA DE UN ACUERDO DISCUTIDO

Tras las ratificaciones correspondientes, el 1 de enero de

1958 la Europa de los seis se pone en marcha hacia una integración económica tras de la cual aparece un mal definido horizonte de integración política. Las economías de los seis países se han recuperado ya de las destrucciones de la guerra y el proceso se inicia en un clima de expansión generalizada y de creciente libertad de comercio y pagos, situación que contrasta notablemente con la realidad española: a principios de 1959 el modelo autárquico seguido en España desde 1939 se encuentra al final del camino y la economía española, lastrada por un sinfín de intervenciones y separada de los mercados internacionales, demuestra palpablemente su incapacidad para financiar sus necesidades mínimas de importación. El cambio de modelo que significa el Plan de Estabilización puesto en práctica a mediados de ese año, y concretado fundamentalmente en el Decreto-Ley de Ordenación Económica de 21 de julio de 1959, va a tratar de adecuar, aunque sea limitadamente, el funcionamiento de la economía española al de las europeas occidentales y, consecuentemente, va a acrecentar el interés de los responsables económicos por la integración europea y sus consecuencias para España. Prueba de ello es que, tan sólo un año después, en 1960, se nombra al primer embajador cerca de las Comunidades.

Si bien las autoridades españolas se encontraban ante dos fórmulas de integración europea, la CEE y la EFTA, y aunque en un principio se trató de explorar cuál de las dos podría ofrecer mejores perspectivas para la economía española, la duda se resolvió prontamente y, a comienzos de 1962, el Gobierno

español, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores, envió una carta al Consejo de Ministros de la CEE solicitando la apertura de negociaciones para establecer «una asociación susceptible de llegar en su día a la plena integración» (1). Esa carta no recibió respuesta alguna lo que, evidentemente, ponía de manifiesto que los deseos españoles no tenían cabida en una comunidad de países democráticos por razones inequívocamente políticas. Mejor suerte corrió la nueva comunicación que, dos años más tarde, y con objetivos más modestos —se trataba de encontrar la manera de solucionar los problemas que el proceso de integración comunitaria planteaba a la economía española— se remitió a la Comunidad y que dio lugar a que, en 1967, el Consejo de Ministros Comunitario aprobase un proyecto de mandato para que la Comisión negociase con España un acuerdo comercial preferencial.

Al cabo de largas negociaciones, en las que se advertían dos posturas distintas —para la Comunidad se trataba de lograr rebajas en la protección industrial por ambas partes, sin alcanzar las características del librecambio, y para España lo interesante era buscar una integración profunda tanto en la industria como en la agricultura—, llegó la firma del Acuerdo de 1970, cuyos rasgos fundamentales son, de forma muy resumida, los siguientes (2):

- En el sector industrial la CEE se comprometía a una rebaja lineal del 60 por 100 que se materializaría en dos años; por parte española las reducciones, incluidas en listas que abarcaban, aproximadamente, el 75 por 100 del arancel, oscilaban entre el 25 y el 60 por 100 y debían efec-

tuarse, de manera progresiva, a lo largo de 6 años. Teniendo en cuenta las excepciones, que jugaban tanto de un lado como del otro, las rebajas medias ponderadas se movían alrededor del 53 y el 22 por 100. Del lado español existía, también, la obligación de aumentar los contingentes que deberían casi desaparecer, frente a la Comunidad, al final del período de 6 años.

- En el sector agrícola las concesiones mutuas fueron más limitadas. Sólo los cítricos, por lo que atañe a las exportaciones españolas, obtuvieron ventajas arancelarias de cierta importancia puesto que, en los demás productos básicos de nuestra exportación agrícola, los beneficios obtenidos quedaban difuminados ante los restantes mecanismos protectores de la CEE. Por parte española los compromisos más importantes se referían a las compras de determinados productos lácteos y a algunas rebajas de derechos para importaciones no liberadas.

- El Acuerdo tendría una duración mínima de 6 años en su primera etapa. Transcurridos éstos se necesitaría el previo consentimiento de las partes para eliminar, progresivamente, los obstáculos a lo esencial de los intercambios.

Transcurridos dos años, y cuando todavía no se contaba con suficiente perspectiva como para valorar debidamente sus resultados, la ampliación de la CEE a tres nuevos miembros —Dinamarca, Irlanda y Reino Unido— planteó la necesidad de renegociar el Acuerdo de 1970. Cabía pensar en extenderlo a los tres países citados, lo cual hubiese simplificado enormemente el proceso, pero esa posibilidad no se acomodaba ni a los deseos es-

pañoles ni a los comunitarios. Para el Gobierno español la simple extensión del Acuerdo suponía no lograr contrapartida alguna para las pérdidas que, en el terreno de la exportación agrícola, podrían derivarse de la inclusión del Reino Unido en el caparazón protector de la Política Agrícola Común; más aún, y puesto que lo conseguido en 1970 no parecía suficiente a una parte importante de la opinión pública, debería aprovecharse la ocasión para ampliar las relaciones con la Comunidad alcanzando fórmulas de intercambio que, aunque no llegaran al estadio de integración plena, se le asemejaran bastante. Para la Comunidad la ocasión propiciada por la ampliación debería permitir incardinar las relaciones con España dentro de su política global con los países mediterráneos. Ambas partes deseaban, pues, renegociar el Acuerdo aunque los objetivos perseguidos resultasen bastante dispares: desde el lado español se pensaba en un conjunto amplio de concesiones mutuas que configurasen, finalmente, un área de librecambio tanto industrial como agrícola; desde el lado comunitario lo que interesaba era llegar a un esquema de librecambio industrial y ampliar las concesiones agrícolas, en los dos sentidos, sin acercarse para nada al área de librecambio.

Las negociaciones posteriores resultaron tan largas como estériles porque era muy difícil armonizar posiciones de partida muy dispares y porque, sin duda, en las diferentes mesas de negociación jugaron baza importante ciertas percepciones políticas no por invisibles menos influyentes. A los ojos de la Comunidad el Gobierno español buscaba una puerta de entrada

discreta en el Mercado Común, una suerte de refrendo comunitario a un Régimen político que desentonaba con los existentes en Europa occidental; si ello era así, los negociadores españoles terminarían por aceptar las propuestas comunitarias puesto que la valoración de las mismas incorporaría elementos políticos de especial peso. Para muchos de los negociadores españoles el razonamiento básico resultaba ser exactamente el contrario: puesto que la normalidad democrática no podía tardar en instaurarse en España, dado el eclipse sostenido del Régimen, el nuevo Acuerdo sólo debería firmarse si sus consecuencias económicas resultaban razonablemente beneficiosas para la economía española; de lo contrario se estarían, simplemente, hipotecando las posibilidades futuras de la adhesión que, con toda lógica, se solicitaría tan pronto como lo permitiesen las condiciones políticas. De esa suerte, y entre reuniones oficiales y contactos informales, transcurrieron cuatro años —si bien en 1976 ya se hizo saber a las Comunidades que el deseo español era solicitar la adhesión plena— hasta que, en julio de 1977, las dos partes extendieron, unilateralmente, la aplicación del Acuerdo de 1970, a los tres nuevos miembros. A finales de ese mes, el Gobierno surgido de las primeras elecciones democráticas solicitaba, formalmente, la adhesión de España a las Comunidades.

La modificación de las coordenadas políticas españolas y su pretensión de adhesión plena no han limado las asperezas que ya presentaban las negociaciones anteriores, como lo prueba el plazo transcurrido desde el mandato negociador, dado a la Co-

misión en 1979, hasta la firma de los acuerdos: seis años. Seis años llenos de forcejeos y escaramuzas que han puesto de manifiesto la importancia de, por lo menos, dos factores: la crisis generalizada y el peso específico de la economía española. El comienzo de las nuevas negociaciones coincide con la segunda fase de la crisis, y por lo tanto con la fuerte contracción desencadenada, en todas las economías occidentales y por supuesto en las comunitarias, por las políticas de ajuste duro destinadas a recuperar los equilibrios globales y a efectuar modificaciones profundas del mecanismo productivo. Acosadas por un sinfín de problemas las dos partes de la negociación han experimentado muchas más dificultades para encontrar vías de acuerdo a pretensiones a veces muy divergentes. Dentro del espacio comunitario, la economía española tiene suficiente peso como para alterar relativamente sus bases de funcionamiento además de plantear, a varios de los países miembros, problemas específicos de amplias repercusiones políticas internas: caso de la agricultura mediterránea frente a Francia, de la libre circulación de mano de obra frente a Alemania, etc... De ahí los largos años transcurridos hasta llegar a un Acuerdo que puede no resultar demasiado atractivo visto desde el ángulo español (3) y que nos remite, de nuevo, a las dos preguntas formuladas al principio de este trabajo y relativas a la oportunidad de nuestra adhesión y a la conveniencia de integrarnos en un espacio económico que a todas luces renquea, si se lo compara con Estados Unidos y Japón, y que parece no ser capaz de encontrar el vigor que lo caracterizara durante los años setenta.

La primera de las preguntas tiene fácil respuesta. No es posible interrumpir una negociación tan dilatada sin dañarla definitivamente ni cabe tampoco valorar, con criterios objetivos, el momento adecuado para que el proceso integrador se lleve a cabo con los menores costes posibles porque el futuro económico está por lo general, y hoy especialmente, cargado de incertidumbres y porque ese futuro depende, precisamente, de las decisiones que vayamos adoptando día a día. Sólo desde dentro de la Comunidad conoceremos los pros y los contras de nuestra integración y, en consecuencia, la pregunta relevante no es cuándo debemos integrarnos sino si vale la pena hacerlo. Una pregunta que obliga a una triple respuesta puesto que, a nuestro juicio, hay tres grupos de razones que avalan la incorporación de España a las Comunidades Europeas.

### **3. LAS RAZONES ECONOMICAS: LA IMPORTANCIA DE LOS EFECTOS ESTATICOS Y DINAMICOS**

Tradicionalmente la eliminación de barreras a los intercambios y la ampliación de mercados que supone cualquier proceso de integración, que merezca el nombre de tal, desencadena dos clases de efectos: estáticos, o relativos al comercio, y dinámicos, o referentes a los cambios esperados en la estructura productiva de las economías correspondientes.

Si nos atenemos a los primeros, hay que tener en cuenta la importancia que ya presenta el

CUADRO N.º 1  
**COMERCIO DE ESPAÑA CON LA CEE**  
(Millones de pesetas)

| AÑOS |       | Importación | % s/ tot. M | Exportación | % s/ TX | X/M<br>Grado Cobert |
|------|-------|-------------|-------------|-------------|---------|---------------------|
| 1962 | Seis  | 28.071      | 32,5        | 16.578      | 34,5    | 59,1                |
| 1963 | »     | 39.392      | 36,5        | 16.725      | 35,5    | 42,5                |
| 1964 | »     | 48.710      | 39,1        | 22.286      | 36,9    | 45,8                |
| 1965 | »     | 67.660      | 40,6        | 20.707      | 33,9    | 30,6                |
| 1966 | »     | 80.709      | 40,8        | 25.177      | 32,1    | 31,2                |
| 1967 | »     | 78.094      | 36,9        | 27.357      | 32,3    | 35,0                |
| 1968 | »     | 84.067      | 34,1        | 31.783      | 28,6    | 37,8                |
| 1969 | »     | 102.912     | 34,7        | 41.844      | 31,4    | 40,7                |
| 1970 | »     | 109.347     | 32,8        | 60.342      | 36,1    | 55,2                |
| 1971 | »     | 113.596     | 32,7        | 76.380      | 37,1    | 67,2                |
| 1972 | »     | 146.140     | 33,4        | 86.985      | 35,5    | 59,5                |
| 1973 | Nueve | 240.993     | 42,8        | 144.818     | 47,8    | 60,1                |
| 1974 | »     | 319.562     | 36,0        | 193.484     | 47,4    | 60,5                |
| 1975 | »     | 323.639     | 34,7        | 196.950     | 44,6    | 60,9                |
| 1976 | »     | 387.481     | 33,1        | 270.569     | 46,4    | 69,8                |
| 1977 | »     | 461.172     | 34,2        | 358.750     | 46,3    | 77,8                |
| 1978 | »     | 495.740     | 34,6        | 463.618     | 46,3    | 93,5                |
| 1979 | »     | 612.192     | 35,9        | 586.002     | 48,0    | 95,7                |
| 1980 | »     | 752.382     | 30,7        | 731.368     | 49,4    | 97,2                |
| 1981 | Diez  | 861.865     | 29,0        | 812.340     | 43,5    | 94,3                |
| 1982 | »     | 1.087.705   | 31,3        | 1.036.930   | 47,0    | 95,3                |
| 1983 | »     | 1.348.860   | 32,3        | 1.370.571   | 48,8    | 101,6               |
| 1984 | »     | 1.547.535   | 33,4        | 1.853.300   | 49,1    | 119,8               |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales y Ministerio de Economía y Hacienda.

comercio entre España y los países que, hasta el momento, integran el Mercado Común Europeo, importancia que puede advertirse desde tres ángulos: su volumen, su diversificación y su grado de especialización.

En el cuadro n.º 1 figura el comercio de España con el Mercado Común, en sus diferentes versiones (de seis, nueve y diez países), desde la primera solicitud de integración hasta el año 1984, con los porcentajes que ese comercio supone en las importaciones y exportaciones totales y el grado de cobertura del mismo. A través de esas cifras puede observarse que, con ciertos altibajos, el porcentaje de im-

portación mantiene una cierta estabilidad a lo largo del período, representando, de forma aproximada, un tercio del total. Por el contrario, el porcentaje de la exportación crece, sobre todo a partir de 1970, y viene a suponer, en los últimos años, casi la mitad de las exportaciones totales. De acuerdo con esa distinta evolución, la cobertura comercial aumenta continuamente desde principios de los años setenta, alcanzándose la cobertura plena en los años ochenta. Todo ello significa, pura y simplemente, que la CEE es nuestro primer suministrador y cliente y que, de ese intercambio, se deducen claras ventajas para la economía española que, hasta ahora, ha

demostrado su capacidad para competir en mercados cada vez menos protegidos.

Aunque la información más difundida puede hacernos creer que el comercio entre la CEE y España es un trueque de productos industriales por agrícolas —a veces da la impresión de que nuestros problemas con la Comunidad se limitan, exclusivamente, a los productos hortofrutícolas y los vinos— la comparación del comercio mutuo por grandes grupos, que figura en el cuadro n.º 2, nos indica que ese intercambio ha ido experimentando, en el transcurso de pocos años, sustanciales modificaciones y que, en la actua-

**CUADRO N.º 2**  
**COMPOSICION DEL COMERCIO DE ESPAÑA CON LA CEE**  
**(En %)**

|                               | 1967          | 1968          | 1969          | 1970          | 1971          | 1972          | 1973          | 1974          | 1975          |
|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>EXPORTACION</b>            |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Alimentos, bebidas y tabacos. | 47,08         | 42,93         | 36,83         | 35,03         | 28,75         | 33,08         | 32,39         | 25,75         | 29,63         |
| Materias primas .....         | 15,04         | 9,47          | 13,50         | 16,24         | 15,13         | 5,91          | 7,67          | 8,31          | 5,69          |
| Combustibles y lubricantes... | 7,61          | 10,57         | 7,69          | 5,24          | 5,42          | 4,53          | 6,55          | 8,02          | 4,67          |
| Productos químicos .....      | 5,62          | 5,89          | 5,25          | 4,45          | 3,82          | 3,73          | 4,03          | 6,90          | 4,14          |
| Manufacturas .....            | 20,65         | 25,96         | 27,61         | 24,30         | 28,04         | 33,34         | 32,23         | 30,96         | 35,91         |
| Maquinaria y mater. transp.   | 4,00          | 5,18          | 9,12          | 14,74         | 18,84         | 19,41         | 17,13         | 20,06         | 19,96         |
| <b>TOTAL EXPORTACION.</b>     | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>IMPORTACION</b>            |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Alimentos, bebidas y tabacos. | 6,94          | 6,55          | 5,13          | 4,64          | 6,10          | 5,79          | 5,55          | 6,16          | 5,33          |
| Materias primas .....         | 6,48          | 6,71          | 6,68          | 6,20          | 5,87          | 7,94          | 7,14          | 7,69          | 7,47          |
| Combustibles y lubricantes... | 2,57          | 3,22          | 2,22          | 2,01          | 2,38          | 1,99          | 1,51          | 3,10          | 3,33          |
| Productos químicos .....      | 14,13         | 17,11         | 17,22         | 17,47         | 17,27         | 16,42         | 17,26         | 19,40         | 16,19         |
| Manufacturas .....            | 26,45         | 25,58         | 29,45         | 27,82         | 25,38         | 26,82         | 26,73         | 26,36         | 27,63         |
| Maquinaria y mater. transp.   | 43,43         | 40,83         | 39,30         | 41,86         | 43,00         | 41,04         | 41,81         | 37,29         | 40,05         |
| <b>TOTAL IMPORTACION.</b>     | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
|                               | 1976          | 1977          | 1978          | 1979          | 1980          | 1981          | 1982          | 1983          | 1984          |
| <b>EXPORTACION</b>            |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Alimentos, bebidas y tabacos. | 27,36         | 24,71         | 22,58         | 22,03         | 19,42         | 20,49         | 18,84         | 17,07         | 16,46         |
| Materias primas .....         | 5,34          | 5,55          | 5,09          | 4,58          | 4,75          | 4,56          | 4,00          | 4,56          | 4,02          |
| Combustibles y lubricantes... | 4,82          | 2,09          | 1,51          | 1,93          | 3,80          | 5,07          | 9,00          | 11,29         | 11,06         |
| Productos químicos .....      | 4,58          | 4,62          | 4,89          | 6,33          | 5,47          | 5,87          | 5,69          | 5,85          | 5,68          |
| Manufacturas .....            | 36,96         | 36,06         | 36,85         | 36,21         | 36,12         | 34,67         | 33,25         | 30,11         | 27,72         |
| Maquinaria y mater. transp.   | 20,94         | 26,97         | 29,08         | 28,92         | 30,44         | 29,34         | 29,22         | 31,12         | 35,06         |
| <b>TOTAL EXPORTACION.</b>     | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>IMPORTACION</b>            |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Alimentos, bebidas y tabacos. | 4,64          | 4,40          | 5,41          | 6,57          | 6,58          | 6,23          | 5,89          | 7,22          | 5,79          |
| Materias primas .....         | 8,28          | 7,67          | 10,55         | 10,15         | 9,86          | 9,94          | 8,69          | 8,78          | 10,24         |
| Combustibles y lubricantes... | 2,81          | 3,17          | 3,13          | 5,13          | 4,23          | 4,77          | 5,80          | 9,58          | 6,24          |
| Productos químicos .....      | 18,67         | 18,12         | 18,73         | 18,25         | 15,45         | 16,41         | 15,46         | 15,41         | 15,94         |
| Manufacturas .....            | 25,78         | 28,18         | 24,70         | 23,99         | 26,40         | 24,89         | 25,34         | 22,31         | 40,13         |
| Maquinaria y mater. transp.   | 39,82         | 38,46         | 37,48         | 35,91         | 37,48         | 37,76         | 38,82         | 36,70         | 21,66         |
| <b>TOTAL IMPORTACION.</b>     | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

lidad, importamos materias primas, productos químicos, productos manufacturados, maquinaria y material de transporte, y exportamos productos alimentici-

os, productos químicos, productos manufacturados y maquinaria y material de transporte. En suma, importamos productos industriales y exportamos

también, fundamentalmente, productos industriales. Lo cual significa que las posibilidades de comercio mutuo son muy amplias —la demanda de produc-

CUADRO N.º 3

## ALGUNAS MUESTRAS DEL GRADO DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL ESPAÑA-CEE

| Clasificación<br>CUCI | NOMENCLATURA   |     | I.C.I. |       |       |       |       |       |       |
|-----------------------|--|-----|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                       |  |     | 1977   | 1978  | 1979  | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  |
| 5121                  | Hidrocarburos y sus derivados halogenados, sulfatados, nitrados y nitrosados.                                | CEE | 24,34  | 36,49 | 47,75 | 45,74 | 70,69 | 90,94 | 93,25 |
| 5812                  | Productos de la polimerización y copolimerización  | CEE | 30,07  | 59,50 | 61,78 | 55,71 | 49,87 | 53,64 | 46,13 |
| 6612                  | Cemento  | CEE | 34,91  | 38,05 | 97,97 | 40,29 | 38,40 | 36,59 | 78,63 |
| 6732                  | Barras y varillas (excepto fermachín) de hierro o acero, barras huecas de acero para la perforación de minas | CEE | 26,87  | 16,60 | 29,96 | 25,93 | 53,63 | 33,95 | 31,91 |
| 6743                  | Láminas y planchas universales de hierro y acero de menos de 3 mm., no revestidas                            | CEE | 23,68  | 38,60 | 41,33 | 32,85 | 43,72 | 77,35 | 70,32 |
| 7115                  | Motores de combustión interna excepto los de aeronaves   | CEE | 94,50  | 92,27 | 98,41 | 99,61 | 96,49 | 96,33 | 99,86 |
| 7119                  | Piezas y accesorios no eléctricos de maquinaria no expresada   | CEE | 33,69  | 40,56 | 55,36 | 70,38 | 65,57 | 62,30 | 61,37 |
| 7191                  | Equipos de calefacción y refrigeración y repuestos   | CEE | 59,64  | 44,38 | 44,21 | 75,59 | 68,00 | 52,22 | 60,44 |
| 7222                  | Mecanismos eléctricos, electrónicos para la conexión, corte y protección de circuitos eléctricos             | CEE | 36,84  | 50,49 | 52,72 | 39,48 | 46,92 | 45,77 | 45,05 |
| 7321                  | Automóviles montados o no para pasajeros (excepto autobuses y vehículos especiales)                          | CEE | 16,16  | 13,50 | 21,01 | 40,12 | 43,80 | 53,19 | 38,18 |
| 7328                  | Carrocerías, chasis, bastidores, etc., para vehículos automóviles de carretera, salvo motocicletas           | CEE | 61,02  | 63,83 | 68,32 | 81,60 | 88,19 | 97,47 | 93,98 |
| 7353                  | Barcos y botes, excepto los buques de guerra   | CEE | 10,96  | 4,01  | 14,89 | 46,06 | 36,09 | 41,29 | 29,39 |
| 8921                  | Libros y folletos impresos, incluso mapas.   | CEE | 63,91  | 50,91 | 39,00 | 38,46 | 45,08 | 52,59 | 43,87 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas. Se utiliza el índice más usual:

$$ICI = \left( \frac{x_i + m_i - [x_i + m_i]}{x_i + m_i} \right) \times 100.$$

tos industriales presenta una elasticidad-renta mucho mayor que la de productos agrícolas—tanto más cuanto que, como se desprende del cuadro n.º 3, existe, en determinados campos, un grado sustancial de comercio intraindustrial: se importa lo mismo que se exporta, lo que permite, a un tiempo, diferenciar los

productos (existen, por ejemplo, mercados distintos para vehículos automóviles dentro de un mismo país) y alcanzar notables economías de escala.

Las tres características reseñadas del comercio mutuo permiten comprender el interés que, para la economía española y des-

de el punto de vista del intercambio visible, presenta la incorporación a la CEE. No seguir facilitando ese intercambio, mediante la eliminación de las barreras aún existentes, podría suponer, a la larga, una reducción del mismo, bien por la incorporación al Mercado Común de otros países con acusados paralelismos res-

pecto de algunos sectores de la economía española, bien por transformaciones operadas en el seno de la propia Comunidad y tendentes a aumentar su grado de autoabastecimiento. Lo cual no significa que para un país de desarrollo medio, como España, la incorporación a ese espacio integrado no presente riesgos difíciles de calibrar por anticipado. Es cierto que su agricultura mediterránea está en condiciones de poder competir, con cierta ventaja, en los mercados comunitarios —razón por la cual se penaliza a los productos hortofrutícolas con tres años más de período de adaptación—, pero no ocurre lo mismo con la agricultura continental ni con la ganadería. En ambos casos las explotaciones españolas, con defectos estructurales muy acusados y productividades inferiores a las comunitarias, deberán experimentar transformaciones profundas para poder subsistir en un mercado único. E igual sucede con la industria puesto que, también aquí, las diferencias de partida son importantes. En términos generales el coste de la mano de obra española es inferior al de la media de la Comunidad pero también su productividad es menor. Por esas razones se prevé que, en la industria ligera, con procesos generalmente intensos en mano de obra, las empresas españolas podrán competir sin dificultades y obtener cuotas crecientes del mercado comunitario mientras que, en la industria pesada y en los sectores de tecnología de punta, la reducción de barreras protectoras puede plantear problemas de considerable envergadura. Tanto es así que, de no producirse modificaciones en nuestra organización productiva, resultaría difícil saber si la suma algebraica de los efectos

comerciales se saldará o no positivamente para la economía española.

Sucede, sin embargo, que los efectos más importantes que, para un país como España, pueden producirse a consecuencia de la integración son, precisamente, los dinámicos, los que afectan directamente a la estructura productiva. Un primer efecto con el que hay que contar es el aumento de la competencia. Conforme las barreras protectoras se abatan, las empresas españolas se verán sometidas a mayores dosis de competencia, lo que obligará a todas ellas a vigilar sus costes de producción y dará lugar a la expansión de las más eficientes y a la desaparición de las marginales; más aún, ese efecto de competencia, o de ducha fría, reducirá la fuerza de las barreras monopolísticas existentes en nuestra economía y permitirá un juego más libre de las fuerzas de mercado. Un segundo efecto vendrá dado por el impacto que la ampliación del mercado debe producir sobre el ritmo de crecimiento de la economía española: un mercado mucho más amplio estimula la innovación y el cambio tecnológico, y aumenta, por lo tanto, la capacidad productiva y la producción total. Estrechamente ligado a la ampliación del mercado debe surgir un tercer e importante efecto: el incremento de la inversión, espoleado por la dilatación de los horizontes empresariales y, en general, por el cambio de las condiciones productivas. Probablemente, los empresarios ya existentes reajustarán las capacidades de sus industrias para tomar en cuenta los nuevos datos pero, además, y al abrirse nuevas oportunidades, aparecerán otros empresarios en una serie de activi-

dades distintas. Por otro lado, la inversión extranjera seguramente se acrecentará, no solamente para aprovechar la nueva dimensión del mercado sino para evitar el impacto del arancel común sobre las exportaciones de terceros países. Incluso hay que suponer que la inversión procedente de los propios países comunitarios, que, en el período 1976-83, ha supuesto el 43 por 100 de la inversión directa total efectuada en España (4) tenderá a incrementarse para aprovechar el efecto expansivo que la integración debería tener sobre la economía española. Y, finalmente, hay que esperar, también, un efecto nada desdeñable: la aparición de economías de escala. Economías de carácter horizontal, que darán lugar a la expansión del comercio intrabloque formado por productos de muy elevada sustituibilidad; y economías de escala verticales que dividirán las fases del proceso productivo entre distintas empresas logrando, de esa forma, reducciones de costes.

Son estos efectos dinámicos, que sirvieron de estímulo constante a las economías comunitarias durante los años sesenta, los que deben tener mayor impacto sobre la economía española y los que, a la postre, dinamizarán muchos de sus sectores productivos al reducir la protección y el intervencionismo que, con carácter general, siguen formando parte de nuestros hábitos económicos. A juzgar por lo sucedido hace veintiséis años, esa «segunda operación liberalizadora» (5) debe resultar sustancialmente beneficiosa para una economía, la nuestra, que sigue necesitada de estímulos exteriores para aceptar dosis crecientes de mercado. Por supuesto no habrá benefi-



cios para todos los sectores ni para todas las empresas pero, muy probablemente, el resultado general de la adhesión pondrá de manifiesto lo fundado de esas previsiones que constituyen la razón primera que explica la conveniencia de nuestra incorporación a las Comunidades

#### **4. LAS RAZONES POLITICAS: LA SUPERACION DEL RECOGIMIENTO**

No resulta fácil discernir si es la debilidad política la que conduce al atraso económico o es éste el precursor de aquélla, pero lo que sí es verificable, históricamente, es que los dos elementos suelen manifestarse entrelazadamente y que, en nuestro caso, son los que permiten explicar, a grandes rasgos, la evolución de España desde la situación de potencia mundial, en la que todavía se encontraba en el último cuarto de siglo XVIII, al rango de país atrasado, aislado y sin voz alguna en el concierto internacional, que han sido sus características desde el Congreso de Viena hasta mediados del presente siglo. Las claves fundamentales hay que buscarlas, casi todas, en nuestro accidentado siglo XIX porque, a lo largo de esos años, tomarán cuerpo la debilidad política exterior y el atraso económico, y se irá forjando el aislamiento español. Un siglo en el que, en términos generales, sobran conflictos armados externos e internos y no se logra articular un mecanismo económico eficaz que permita la competencia con los principales países europeos.

Un breve repaso a los conflictos armados españoles del dieci-

nove permitirá concluir que, frente a lo sucedido en los cien años anteriores, nos encontramos ante un tiempo marcado por las guerras: Guerra de la Independencia (1808-1814); emancipación de las colonias americanas (1810-1828); tres guerras civiles: la de 1822-23 y las dos guerras carlistas de 1833-40 y 1870-75; desastre de Cuba y Filipinas (1898). No son todas las confrontaciones que pueden observarse en ese siglo, pero sí son las principales y las que dejaron, en la sociedad española, una serie de huellas profundas y de alcance indudable.

En primer lugar, se produjo, a consecuencia de todo ese cúmulo de enfrentamientos, una enorme destrucción de la riqueza nacional. En este terreno la importancia de la Guerra de la Independencia resulta extrema, puesto que lo prolongado de la contienda, la amplitud de las acciones, el ir y venir de los ejércitos y el tipo de guerra popular librada por las fuerzas españolas redujo a escombros ciudades enteras, dio lugar a saqueos continuos, destruyó buena parte de la industria nacional y mermó la capacidad agrícola española. Las guerras civiles posteriores no harían sino agudizar los efectos de ese durísimo enfrentamiento con los ejércitos napoleónicos (6).

En segundo lugar, todos esos años de lucha produjeron una visible ruptura de la convivencia organizada y de los comportamientos civilizados. El espíritu de «partida», que había surgido en la Guerra de la Independencia, impregna muchas de las conductas de ese siglo en el que abundan los ejércitos propensos a las algaradas, asonadas y pronunciamientos, los grupos incontrolados, los enfrentamientos

a muerte y las depuraciones políticas.

El tercero de los impactos que merece ser destacado, y que se relaciona muy estrechamente con la pérdida de las colonias, es la desaparición de importantes mercados exteriores y, por lo tanto, del principal agente dinamizador tanto de la actividad agrícola como de la industrial. El empequeñecimiento de los territorios españoles, que se deriva de la emancipación americana, tuvo profundos efectos globales sobre la evolución de la renta y el comercio españoles y, probablemente, sobre el propio modelo de desarrollo: privada, en un corto periodo de tiempo, de esos mercados y obligada a competir con países de superior organización industrial, la economía española se industrializó a ritmo más lento del que hubiera podido alcanzar de haberse producido la emancipación de forma más pausada, y ello acentuó su tendencia a la protección (7).

En cuarto lugar, hay que hacer obligada mención de la crisis permanente de la Hacienda. Un siglo de luchas deja, necesariamente, maltrecha cualquier Hacienda y así ocurrió con la española que, a lo largo de todos esos años, acusó la reducción de ingresos y el aumento de gastos que son propios de las guerras y que se vieron, en el caso español, acentuados porque la pérdida de las colonias significó, también, la desaparición de varias de las fuentes de ingresos más importantes del Tesoro español. El problema de la Hacienda se convierte, así, en uno de los problemas clave de la economía española del siglo XIX (8) y no sólo porque la búsqueda de recursos se va a realizar por vías diversas, y espe-

cialmente a través de un gravoso endeudamiento exterior, sino porque el patrimonio común de la sociedad española se degradó al tiempo que se dejaban de prestar, o se prestaban insuficientemente, los servicios públicos propios de un Estado decimonónico. Más aún, en más de una ocasión la política exterior española se vio muy directamente influida por la situación de bancarrota en que la Hacienda se encontraba (9).

Finalmente, hay que resaltar la debilidad política española que tiene su mejor y más directo reflejo en las relaciones exteriores. Pese a la victoria sobre Francia, y a los sentimientos de admiración y simpatía que ese hecho va a despertar en muchas sociedades europeas, España no figura ya entre los grandes en el Congreso de Viena (1814). Dejando a un lado la incapacidad y torpeza del principal negociador español, el hecho de quedar marginada del directorio allí firmado, de haberse abstenido de firmar el acta final, a lo que sólo accedería en 1817, es señal inequívoca de su debilidad. «Sólo se es leal con los fuertes. Y España en 1814 carecía de la fortaleza suficiente para obligar a guardarle lealtades» (10). Pocos años más tarde, en el Congreso de Verona (1822), las principales potencias europeas discuten la solución a una serie de temas que afectan muy directamente a los intereses españoles sin ninguna presencia oficial española. De los acuerdos de ese Congreso saldría la intervención militar de los Cien Mil Hijos de San Luis (1823), ejército que permanecería acantonado en territorio español hasta 1828. Todo el siglo XIX está marcado por esa debilidad exterior española, que no le permite encontrar acomodo

en la política de grandes pactos característica de esos años, y que se cerrará con la negativa de los gobiernos europeos a prestarle ayuda frente a Norteamérica en el problema de Cuba y Filipinas. Tras el desastre militar que supuso la pérdida de las últimas colonias, desastre sentido como una humillación nacional, el «recogimiento español», la negativa a participar en los asuntos no estrictamente nacionales, es patente (11).

Un país escasamente dotado de recursos naturales y con una agricultura pobre hubiese necesitado de una organización institucional que fomentase la actividad empresarial y la búsqueda continua de innovaciones para poder asimilar debidamente la primera Revolución Industrial. No fue así en el caso español —fue exactamente al contrario puesto que tanto las normas como los hábitos sociales decimonónicos difícilmente podían hacer surgir empresas vigorosas—, y el primer resultado de todo ello consistió en la pérdida de competitividad de los dos sectores industriales más importantes: la industria textil, propia de la zona catalana, y la industria siderúrgica, asentada fundamentalmente en la zona vasca. No tardaría en sucederle lo mismo a los cerealistas castellanos, tan pronto como las mejoras conseguidas en los transportes marítimos abarataron tanto los cereales europeos como los americanos. El siglo XIX ve así surgir el poderoso movimiento proteccionista español, que resulta ser una alianza de los tres sectores mencionados. Hubo, por supuesto, una corriente liberal nada despreciable, que alcanzó su cénit con el Arancel Figuerola de 1869, pero que pronto tuvo que dejar paso a las fuer-

zas proteccionistas: la tan denostada base 5.<sup>a</sup> del Arancel que, para Bosch y Labrús, eliminaría la industria española (12) nunca llegó a entrar en vigor y, hacia finales del siglo, la economía española se encontraba arrojada frente a la competencia exterior por una de las murallas arancelarias más elevadas del mundo. Al recogimiento político se sumaba, así, el económico que, además, adoptaba tonos patrióticos: «... también es obra patriótica reservar el mercado nacional» dirá Cánovas del Castillo reflejando, en buena medida, el pensamiento y los deseos de buena parte de la sociedad española, y en especial, de su estamento empresarial (13).

Ese doble recogimiento perdura durante la primera mitad de nuestro siglo. Desde el punto de vista político porque España no participa en ninguna de las dos guerras mundiales, lo que si, desde muchos ángulos, resulta enormemente positivo porque se evitaron, de esa manera, las tremendas consecuencias directas de tales conflagraciones, pone de manifiesto también su deseo de quedar apartada de las luchas europeas, de no participar en el curso de su historia. Por otro lado, y en medio de esas dos guerras, la sociedad española sufre el acontecimiento más doloroso de su larga historia de enfrentamientos: la Guerra Civil de 1936-39, un prolongado y desgarrador conflicto que, unido a las simpatías mostradas por el bando vencedor de la contienda hacia las potencias del Eje, perdedoras de la Segunda Guerra Mundial, serviría para acentuar su aislamiento político y para apartarla, durante muchos años, del pulso político de la Europa occidental.

Desde el punto de vista eco-

nómico, el desarrollo hacia adentro perduraría también a lo largo de esa primera mitad del siglo XX. La no participación en la Primera Guerra Mundial y la protección natural que la contienda suponía para la industria y la agricultura españolas, cuyas exportaciones aumentaron enormemente, no sirvieron para transformar la base de la economía, modernizándola y dotándola de una mayor capacidad competitiva, porque las grandes expectativas derivadas de esa guerra produjeron, ante todo, una gran oleada especulativa que sirvió para enriquecer a estrechas capas de la sociedad. Terminada la guerra, el atraso económico de España con relación a los principales países europeos volvió a hacerse patente, las fuerzas proteccionistas siguieron reclamando cada vez más protección y ayuda y, con el paso del tiempo, la depresión mundial, primero, y la guerra civil, después, sirvieron para romper buena parte de los nexos económicos con el exterior y para dar vida al larguísimo período de autarquía (1939-59) que dislocó, por completo, el mecanismo económico español (14).

Ese prolongado aislamiento político y económico no ha dejado de tener repercusiones profundas sobre nuestra evolución y psicología colectivas. Por lo que se refiere a los aspectos políticos de esa evolución, ha servido para que nuestra presencia en los foros europeos y mundiales fuera mínima, lo cual se ha traducido en una inadecuada defensa de nuestros intereses y en un freno importante para cualquier tipo de proyección externa. Por lo que atañe al terreno económico, ha prolongado el retraso de la economía española respecto de las economías eu-

ropeas y, en general, de las occidentales desarrolladas y ha mantenido en pie, durante períodos muy dilatados, un sistema lleno de barreras e intervenciones que se aleja enormemente de los patrones de la economía de mercado y que, en parte, aún perdura. En cuanto a la psicología colectiva, ese apartamiento de los demás países de nuestro entorno ha creado una mentalidad que huye de la razón y muestra una notable tendencia a aferrarse a las quimeras y a los pasados gloriosos: es la idea de «pueblo excepcional» (España es diferente) que se adorna con apasionamientos estériles, que a nada conducen, y que sirve de base de sustentación a todas las corrientes totalitarias españolas (15).

Ese recogimiento empezó a quebrarse en los años sesenta —el Plan de Estabilización de 1959 abrió muchas más puertas que las económicas— y ha visto reducir su ámbito con la recuperación de las libertades democráticas. La integración en las Comunidades Europeas debe servir para superarlo definitivamente y para que la sociedad española recupere su puesto y su voz en los asuntos europeos.

## **5. LAS RAZONES GEOECONOMICAS: PARTICIPAR EN EL ESFUERZO CONJUNTO DE MODERNIZACION**

Hasta el momento la Comunidad Económica Europea constituye, dentro del mundo occidental, el segundo gigante económico por su producción global y el primero por su volumen de comercio, gracias al rápido

crecimiento que, en los años cincuenta y sesenta, experimentarían las economías de los países miembros y a la renovación tecnológica que, en general, se produjo en tales economías tras la Segunda Guerra Mundial. Ahora bien, la Comunidad Económica Europea se ha quedado rezagada en cuanto a la recepción de la cuarta revolución industrial —que gira alrededor de la telecomunicación, la robótica y la bioingeniería— frente a Estados Unidos y Japón, y su marco institucional no resulta muy apto para superar la crisis actual, como lo demuestra el lento crecimiento de sus economías, el aumento del paro y las dificultades para alcanzar sendas de crecimiento estables (16).

El relativo estancamiento de la Comunidad contrasta, sin embargo, con el dinamismo que parece presidir los destinos actuales del conjunto de países que integran la llamada Cuenca del Pacífico: Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda y los pequeños países asiáticos de reciente industrialización. Prueba de ello es que, en términos globales, y desde principios de los ochenta, más de la mitad del aumento de la producción industrial corresponde al crecimiento de ese grupo de países, un crecimiento que se debe a la abundancia de recursos naturales de algunos de ellos, a la rápida innovación tecnológica y al mantenimiento de un modelo de desarrollo abierto basado en el aumento continuo de la productividad y de la competitividad exterior. Hasta ahora, y desde el siglo pasado, el centro de gravedad de la economía mundial ha sido la Cuenca del Atlántico, formada por Estados Unidos y Canadá más los países de la Europa occidental, especialmente

los que hoy integran la Comunidad, pero es posible que, de mantenerse las tendencias actuales, el centro se desplace hacia el Pacífico, como ya se ha desplazado en la propia economía norteamericana: California es, desde hace años, el Estado que crece a mayor ritmo, aproximadamente el doble que la media del conjunto. Es más, el comercio de Norteamérica con los países de la Cuenca del Pacífico es ya superior al que mantiene con Europa. De seguir así no tendrá nada de extraño que, hacia finales de este siglo, el sol económico no se leve por el Este (Atlántico) sino por el Oeste (Pacífico). ¿Y qué ocurrirá entonces? Las consecuencias no son difíciles de imaginar porque a toda decadencia económica sigue la decadencia política y cultural: cuando una región o un país se quedan económicamente rezagados respecto a los demás dejan de hacer la historia y comienzan a sufrirla. Si quieren evitar ese destino, el de convertirse en un museo cultural, los países europeos tendrán, pues, que reinvertir la tendencia y recuperar el dinamismo perdido.

¿Qué es lo que realmente le sucede a la Comunidad? ¿Cómo es posible que un conjunto de países desarrollados se encuentren hoy, a mediados de los años ochenta, sumidos en un presente problemático y encarados a un futuro incierto? Si dejamos a un lado las políticas económicas seguidas por cada uno de los países, que han servido en ocasiones más para acentuar los rasgos de la crisis que para buscar soluciones duraderas, nos encontraremos con dos causas fundamentales sobre las que existe, en los foros comunitarios, un amplio acuerdo. De un lado los grandes choques externos de los

años setenta han encontrado economías escasamente flexibles y poco capaces de hacer frente a la variación brusca de precios y demandas relativos. La adaptación a esas nuevas circunstancias ha sido, por lo tanto, lenta y ha generado costes de oportunidad muy altos. Por otro lado, el ritmo de innovación tecnológica no es el adecuado para hacer frente a la competencia del Japón y Estados Unidos. No porque falte la capacidad técnica sino porque el esfuerzo de investigación es insuficiente y, muy especialmente, porque sobran los proyectos concurrentes y falta la acción conjunta a escala comunitaria. En consecuencia la superación de las presentes circunstancias y la recuperación de la capacidad de crecimiento requiere moverse a lo largo de tres ejes. Es preciso, por una parte, flexibilizar las economías para que precios y mercados cumplan mejor su función central de asignar los recursos; es necesario, por otro lado, intensificar el esfuerzo de investigación para dominar y aplicar las nuevas tecnologías; se requiere, finalmente, unificar los mercados para alcanzar, en muchos campos, economías de escala más amplias y aumentar fuertemente la productividad.

Esa triple tarea ha de realizarse de forma conjunta o no se llevará a cabo adecuadamente. Las modificaciones institucionales, en economías fuertemente intervenidas, como es el caso de la mayor parte de los miembros del Mercado Común, serán más practicables si se llevan a cabo en todos los países miembros que si se producen de forma individual y escalonada. La dimensión del mercado cobra especial importancia en el caso de la investigación de base, dado

el coste elevadísimo de los esfuerzos correspondientes, lo que hace mucho más viable un proyecto conjunto, o coordinado, que la puesta a punto de proyectos nacionales concurrentes, que provocarían paralelismos extenuantes. Sólo renunciando a los muchos y pequeños intereses nacionales, que todavía siembran de obstáculos el mercado comunitario, será posible lograr un verdadero mercado único que propicie nuevas economías de escala.

No hace falta recordar que, de forma general, la economía española padece los mismos defectos que las comunitarias aunque de forma más intensa. Por sí sola la superación de tales defectos resultaría punto menos que imposible y de ahí la conveniencia de sumarse a un proyecto conjunto de modernización, todavía embrionario y de resultados inciertos, pero que es el único que puede situar a las economías comunitarias, y a la española entre ellas, en el camino de reencontrar el dinamismo perdido.

## **6. LA ESTACION DE PARTIDA DE LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LAS COMUNIDADES EUROPEAS**

Hemos, hasta el momento, descrito, a grandes rasgos, el largo proceso de acercamiento de España a las Comunidades Europeas y razonado, siempre desde nuestro particular punto de vista, la conveniencia de sumarse al proyecto comunitario. No quisiéramos, sin embargo, dejar de insistir, suficientemente, en los problemas que, a par-

tir del 1 de enero de 1986, esperan a los agentes económicos españoles y que deben figurar en la agenda de todos ellos para que ninguna dificultad constituya una desagradable sorpresa. De forma general son los siguientes:

1.º Una mayor competencia procedente tanto de los miembros de las Comunidades como de terceros países. Conforme se reduzcan los aranceles frente a los países del Mercado Común, y desaparezcan las limitaciones cuantitativas a la importación, los bienes producidos en esos países resultarán más baratos en el mercado español; y lo mismo ocurrirá con las mercancías de terceros países, en lo que atañe a los derechos arancelarios, a medida que el Arancel español se vaya adaptando a la Tarifa Exterior Común puesto que los niveles medios de protección son superiores en aquél, muy especialmente por lo que se refiere a productos industriales.

2.º La aparición de tensiones sectoriales, tanto en la agricultura como en la industria como en los servicios, dado que las empresas menos eficaces van a tener que desenvolverse en un mercado de mucha mayor dimensión y en condiciones de acrecentada competencia. Tensiones, además, que no van a poder resolverse ni calmarse —aunque sólo sea temporalmente— recurriendo al uso de expedientes protectores, como ha sido norma tradicional en la economía española. Bajo las obligaciones impuestas por nuestros compromisos comunitarios la única solución posible, para una empresa en dificultades, consistirá en modificar sus pautas de funcionamiento para ser capaz de resistir la competencia; lo cual, como es lógico, resultará,

en algunos casos, difícil y, en otros, totalmente imposible.

3.º El traslado de ciertas decisiones a los organismos comunitarios, es decir al ámbito supranacional. Ello significará, sin duda, la necesidad de armonizar los intereses de los sectores afectados con los correspondientes del resto de los miembros y, por supuesto, una mayor dificultad para hacer prevalecer los españoles. Más aún, habrá que contar con una burocracia adicional —la comunitaria— y con unas reglas de juego distintas a las que han prevalecido hasta el momento.

4.º A juzgar por la experiencia de algunos de los actuales miembros de las Comunidades, probablemente habrá que contar con un descenso inicial de los niveles medios de bienestar. Buena parte de los bienes producidos en España resultarán más costosos, especialmente los productos alimenticios, por el juego de las normas comunitarias, y la aplicación del IVA tendrá, sin duda, el mismo efecto inicial sobre la estructura de precios. Es cierto que parte de los productos industriales se irán abaratando con el tiempo pero ese efecto será más difuso amén de que la configuración del consumo español, con un elevado peso de los productos alimenticios, propiciará la reducción inicial de renta real.

Esos problemas podrán ser resueltos siempre que los agentes económicos tengan muy en cuenta las siguientes tres necesidades:

1) Aumentar la productividad de las empresas, de forma continua, no sólo para reforzar la capacidad de competencia, sino para facilitar el aumento de la retribución real de los factores

productivos. Ese esfuerzo, absolutamente necesario para que la integración produzca los beneficios deseados, no debe plantear, inicialmente, grandes dificultades puesto que la economía española, en general, cuenta con posibilidades amplias en dicho terreno.

2) Flexibilizar tanto los mercados de factores como los de productos, única forma de lograr que la estructura de precios responda a sus cometidos fundamentales: identificar las escaseces relativas y guiar las decisiones de inversión. Mantener las rigideces que hoy se advierten en la economía española, frente a los cambios de horizonte que entraña la integración en las Comunidades, no conducirá sino a cegar los caminos de salida de nuestra propia crisis.

3) Asimilar, velozmente, las innovaciones técnicas y crear el clima necesario para que nuestra propia, y limitada, investigación se transmita desde los ámbitos científicos a los empresariales, para que tenga, velozmente, una traducción práctica.

En suma se trata de modernizar la economía española, y de hacerlo, desde los diferentes engranajes de nuestro mecanismo económico, con insistencia, paciencia y rigor, virtudes no muy incardinadas en nuestro cuerpo social pero que tendremos que aprender a practicar sin dilación si queremos que el camino que conduce a las Comunidades Europeas se recorra sin innecesarios sobresaltos. Un camino que empieza ahora porque la firma del Acuerdo es también la estación de partida hacia el proyecto comunitario.

## NOTAS

(1) Seguimos muy de cerca, en este apartado, el trabajo de la Subdirección General de Política Comercial con la CEE del Ministerio de Comercio, «Visión retrospectiva del Acuerdo de 1970: problemas de la adhesión», ICE, junio-julio 1979. Un estudio de gran importancia para conocer el alcance del Acuerdo Preferencial de 1970 y el clima de las negociaciones.

(2) *Ibidem*, págs. 168 y 169.

(3) Véase, sobre este punto, L. ALCAIDE, «Algunas reflexiones sobre la negociación entre España y la CEE», ICE, n.º 620, abril 1985.

(4) Según los datos que figuran en las balanzas de pagos de ese periodo publicados por el hoy Ministerio de Economía y Hacienda.

(5) La frase es de José Luis UGARTE, «Éxito y fracaso de la construcción europea», ICE, n.º 620, abril 1985.

(6) No parece existir, hasta el momento, un balance global de las pérdidas ocasionadas por la Guerra de la Independencia. Algunas referencias, que demuestran la magnitud de la catástrofe, figuran en el capítulo 2 de la obra de Miguel ARTOLA, *La burguesía revolucionaria (1808-1869)*, Alfaguara, Madrid, 1973.

(7) Posibilidad que apuntan los trabajos de Leandro PRADOS DE LA ESCOSURA, véase su «Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)», en la recopilación de J. FONTANA, *La economía española al fi-*

*nal del Antiguo Régimen*, Alianza Editorial y Banco de España, Madrid, 1982; también *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913: tendencias a largo plazo*, Banco de España, Madrid, 1982.

(8) Como señala G. TORTELLA, «La economía española, 1830-1900», en el tomo VIII de la *Historia de España*, dirigida por Tuñón de Lara, Labor, Barcelona, 1980. Sobre este punto, la crisis permanente de la Hacienda, son de obligada mención los trabajos de J. FONTANA, *La quiebra de la monarquía absoluta, 1812-1820*, Ariel, Barcelona, 1971; *Hacienda y Estado, 1823-1833*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1973; *La Revolución Liberal. Política y Hacienda, 1833-1845*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1977. Otra referencia importante es la compilación de Miguel ARTOLA y Luis María BILBAO, *Estudios de Hacienda: de Ensenada a Mor*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1984. Monografía n.º 31.

(9) Buena muestra de ello se deduce de la lectura del capítulo IV de la primera de las obras citadas de J. FONTANA, titulado «Misericordia y humillación del Estado español» y en el que se analiza la postura oficial del Gobierno en el Congreso de Viena y en las posteriores negociaciones que condujeron a la Santa Alianza.

(10) V. PALACIO ATARD, *La España del siglo XIX*, Espasa-Calpe, Madrid, 1978, página 96.

(11) Las características de la política exterior quedan recogidas y analizadas en el trabajo de J. M. JOVER, «Caracteres de la política exterior de España en el siglo XIX», incluido en su *Política, diplomacia y huma-*

*nismo popular en el siglo XIX*, Turner, Madrid, 1976. El término «recogimiento», sinónimo dulcificado de «aislamiento», es del propio Cánovas del Castillo. Sobre este aspecto de su política exterior véase el libro de Julio SALOM, *España en la Europa de Bismarck. La política exterior de Cánovas*, CSIC, Madrid, 1963. En especial el capítulo VII.

(12) Véase, por ejemplo, su discurso «Sobre el tratado de Comercio con Francia» pronunciado en el Congreso de los Diputados el 14 y 15 de abril de 1882 y recogido en los números 7-8 de *Cuadernos Económicos de ICE* (1978), págs. 29-34.

(13) «De cómo he venido yo a ser doctrinalmente proteccionista», en la pág. 83 de la recopilación mencionada de *Cuadernos Económicos de ICE*.

(14) Véase, sobre este tema, J. L. GARCIA DELGADO, *Orígenes y desarrollo del capitalismo en España*, Edicusa, Madrid, 1975.

(15) Vid., sobre este punto, el artículo citado de J. M. Jover.

(16) Han sido muchos los trabajos que, desde principios de los años ochenta, se han dedicado a la esclerosis europea y a detectar sus causas. Como formulaciones esquemáticas del problema debe hacerse referencia a Etienne DAVIGNON, «The end of the road for Europe, or a new beginning?», en *Europe's Economy In Crisis*, compilado por R. Dahrendorf, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1981; y también a Michael EMERSON, «The European Stagflation Disease in International Perspective And Some Possible Therapy», en su propia recopilación *Europe's Stagflation*, Clarendon Press, 1984.