

CANARIAS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA



CANARIAS

Margaita Bertolomé Gironella

CANARIAS
Y LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA

TOMO I



Manuel Antonio González

ECONOMICA EUROPEA
Y LA COMUNIDAD
CANARIAS

CANARIAS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

TOMO I



BANCO DE BILBAO

CANARIAS

CANARIAS
Y LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA

TOMO I

Fotomecánica,
Fotocomposición
e impresión: LITOGRAFIA A. ROMERO, S. A.
Avda. Angel Romero, s/n.
Santa Cruz de Tenerife (España)
ISBN 84-300-9816-X
D. L. TF.: 1.503-1983



INDICE GENERAL

| | Pág. |
|---|------|
| O. PRESENTACION D. PRESENTACION | 9 |
| I. DOCUMENTACION BASICA SOBRE LA CEE | 13 |
| II. LA INTEGRACION ESPAÑOLA: PROBLEMATICA GENERAL | 129 |

INDICE GENERAL

| | |
|-----|---|
| 124 | 0 PRESENTACION |
| 3 | 1 DOCUMENTACION BASICA SOBRE LA CEE |
| 13 | II LA INVESTIGACION ESPAÑOLA A PROBLEMATICA GENERAL |
| 159 | |

Publicado por
Editorial Castalia
C/ Alameda de Esquivel, 13
28014 Madrid, España
Tel. 91 400 1111
Fax 91 400 1112

Entre el **SEMINARIO DE BILBAO** y el **FORO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES UNIVERSITARIAS** surge el proyecto de efectuar una recopilación sobre el **SEMINARIO DE BILBAO** y **COMUNIDAD**. Se requiere, además, de otros materiales como el programa y el temario de todo lo publicado al respecto, así como de los datos sobre el curso de los años de los que se trata. Se requiere, además, una relación y de bibliografía de informes, programas, documentos, sobre una perspectiva internacional, así como de los datos más que requiera para el estudio del Estado Español respecto a la actividad académica.

Los autores de la presente, además de la recopilación de los materiales, han efectuado un estudio de los datos de la actividad del equipo de consulta de información y de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata.

En el presente se trata de una recopilación de los materiales de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata.

0. PRESENTACION

Este es el primer volumen de la serie de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata.

Estos datos se refieren a una actividad relevante de todo lo escrito y publicado desde el momento. Asimismo en un solo volumen una información deficiente para el futuro de nuestras vidas, que se encuentra en un estado de gran dispersión y no siempre de fácil accesibilidad. Es necesario desde ahora comenzar con la presente publicación un trabajo de recopilación de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata.

Los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata.

Los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata, así como de los datos de los años de los que se trata.

BILBAO DE BILBAO

FORO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES UNIVERSITARIAS

0. PRESENTACION

Entre el BANCO DE BILBAO y el EQUIPO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES CANARIAS (EDEIC), surgió el proyecto de efectuar una recopilación sobre el tema del Mercado Común y Canarias. Se trataba, entonces, de ofrecer una panorámica exhaustiva y sistemática de todo lo publicado al respecto. El BANCO DE BILBAO pone ahora en manos de sus clientes la materialización de dicho proyecto, una valiosa y útil monografía de informes, artículos y resoluciones, sobre una problemática trascendental, ante la que Canarias más que ninguna otra región del Estado Español muestra una especial sensibilidad.

Las tareas de búsqueda, selección y clasificación de los materiales, han sido responsabilidad del Fondo de Documentación del equipo de consultoría empresarial EDEIC. El BANCO DE BILBAO ha impulsado dichas operaciones con su apoyo económico, corriendo a su cargo también los cuidados de la edición de los textos.

La selección monográfica está articulada en distintos capítulos que corresponden, asimismo, a los principales aspectos que se identifican en la densa complejidad de la realidad tratada. Se procura, por consiguiente, ofrecer al lector interesado un recorrido desde los fundamentos más generales a las áreas de cuestiones específicas, evitando que se produzcan huecos en la introducción al conocimiento de las expectativas canarias ante la CEE. En el interior de cada capítulo se sigue como criterio general la norma del orden cronológico de publicación, ya que es habitual que cada análisis esté condicionado –y muchas veces haga mención explícita de ellos– por los ensayos o estudios que lo precedieron. Cuando se ha alterado la pauta cronológica, ha sido con el fin de obtener una clasificación más nítida y homogénea, atendiendo a la naturaleza y objeto de los textos.

Estamos seguros de aportar una síntesis relevante de todo lo escrito y publicado hasta el momento. Aunamos en un solo volumen¹ una información determinante para el futuro de nuestras Islas, que se encontraba en un estado de gran dispersión y no siempre de fácil accesibilidad. Es nuestro deseo estar cubriendo con la presente publicación un vacío real de información, facilitar, en suma, el diálogo colectivo y el entendimiento de una amplia problemática que a todos nos implica y que resulta imposible ignorar.

Con la vocación firme de ofrecer un servicio eficaz.

Las Palmas de Gran Canaria, Diciembre de 1982.

BANCO DE BILBAO

**EQUIPO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES
CANARIAS (EDEIC)**

¹ Aunque aparecerá publicado en varios fascículos.

Este es el BANCO DE BIENESTAR y el FONDO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS (FONDECYT) según el proyecto de ley que se presenta en esta oportunidad. El BANCO DE BIENESTAR tiene como finalidad principal la de financiar y apoyar el desarrollo de la investigación científica y tecnológica en Chile, a través de la asignación de recursos económicos y humanos. El FONDECYT tiene como finalidad principal la de financiar y apoyar el desarrollo de la investigación científica y tecnológica en Chile, a través de la asignación de recursos económicos y humanos.

Las leyes de fomento científico y tecnológico de los gobiernos han sido responsables del avance de la ciencia y la tecnología en Chile. El BANCO DE BIENESTAR y el FONDECYT son las principales instituciones que apoyan el desarrollo científico y tecnológico en Chile.

El sistema científico y tecnológico en Chile ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años. Esto se debe a la inversión en investigación y desarrollo, tanto por parte del Estado como por el sector privado. El BANCO DE BIENESTAR y el FONDECYT son las principales instituciones que apoyan este crecimiento.

El BANCO DE BIENESTAR y el FONDECYT son las principales instituciones que apoyan el desarrollo científico y tecnológico en Chile. Estas instituciones han sido fundamentales para el avance de la ciencia y la tecnología en Chile.

Los datos de este informe se refieren al período de 1980 a 1985.

BANCO DE BIENESTAR

FONDO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS (FONDECYT)

CAPÍTULO I

CONTENIDO

| | |
|---|----|
| 1. El origen de la Comunidad Europea | 27 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas Fuente: Oficina de Prensa e Información Documento 17 (BO 06) | |
| 2. Los instrumentos de la Comunidad | 30 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas Fuente: Oficina de Prensa e Información Documento 12 (BO 03) | |
| I. DOCUMENTACION BASICA SOBRE LA CEE | |
| 3. La Comunidad Económica Europea | 37 |
| Autor: Redacción Fuente: Información Comercial Española 450-1, (1966) | |
| 4. La Unión Aduanera | 41 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas Fuente: Comunidades Europeas- Información Documentación Europea (1966) | |
| 5. La Política Agraria Común de la Comunidad | 61 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas Fuente: Oficina de Prensa e Información Documento 16 (BO 17) | |
| 6. La Política Agraria de la CEE: Algunos aspectos de su funcionamiento | 69 |
| Autor: Felisa Peña Moreno Fuente: D.E.P.A. Centro Regional de Canarias ICRIDA 2 (1) del INIA (1966) | |
| 7. La Política Industrial de la Comunidad | 81 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas Fuente: Oficina de Prensa e Información Documento 13 (BO 06) | |

I. DOCUMENTACION BASICA SOBRE LA CEE

CAPITULO I
SUMARIO

| | Pág. |
|---|------|
| 1. El porqué de una Comunidad Europea | 17 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documentos (1) (80.09). | |
| 2. Las instituciones de la Comunidad Europea | 25 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documentos (2) (80.09). | |
| 3. La Comunidad Económica Europea | 33 |
| Autor: Redacción. | |
| Fuente: Información Comercial Española 550-1. | |
| (79.06). | |
| 4. La Unión Aduanera | 41 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Comunidades Europeas-Información. | |
| Documentación Europea. | |
| (78.06). | |
| 5. La Política Agrícola Común de la Comunidad | 61 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documentos (8) (80.11). | |
| 6. La Política Agraria de la CEE: algunos aspectos de su funcionamiento | 69 |
| Autor: Felipe Pérez Moreno. | |
| Fuente: D.E.P.A. Centro Regional de Canarias. | |
| (CRIDA 11) del I.N.I.A. (79.06). | |
| 7. La Política Industrial de la Comunidad | 81 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documento (3) (80.08). | |

| | |
|---|-----|
| 8. El Impuesto sobre el Valor Añadido en la Comunidad | 87 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documento (3) (81.02). | |
| 9. El Impuesto sobre las ventas en la CEE | 97 |
| Del Informe sobre la aplicación del IVA en Canarias, según el proyecto de ley enviado por el Gobierno a las Cortes. | |
| Autores: F. Clavijo Hernández y J. Hardisson Rumeu. | |
| Fuente: Junta de Canarias (80.07). | |
| 10. El Sistema Monetario Europeo | 103 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documentos (5) (80.08). | |
| 11. La nueva ampliación de la Comunidad | 111 |
| Autor: Comisión de las Comunidades Europeas. | |
| Fuente: Oficina de Prensa e Información. | |
| Documentos (4) (80.09). | |
| 12. Cara y cruz del Mercado Común | 117 |
| Autor: Servicio de Documentación de La Provincia. | |
| Fuente: La Provincia. | |
| (79.12.02). | |
| 13. Regímenes especiales en la Comunidad Económica Europea | 123 |
| Autor: Rafael Espejo Castro. | |
| Fuente: Jornada Deportiva (80.11). | |

1. EL PORQUÉ DE UNA COMUNIDAD EUROPEA.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documentos (1) (80.09).

Cierres de fábricas, desempleo, austeridad, coste de la vida, inflación. Estas palabras, que hoy se deslizan por doquier a través de Europa, en las conversaciones, los periódicos y los programas de televisión, ponen en evidencia la amplitud de los retos con que los europeos tienen que enfrentarse hoy.

Dimensiones de la crisis

En primer lugar, el desempleo ha aumentado de forma dramática. El índice de desempleo en junio de 1980 era del 8,8% en Irlanda, del 9,9% en Bélgica y del 7,8% en Italia, aunque mucho más agudizado en Italia del Sur. En total había, en julio de 1980, seis millones y medio de desempleados en los países de la Comunidad, mientras que el promedio de los mismos no era más que de 2,1 millones entre 1960 y 1970.

Los índices de crecimiento se han reducido en la Comunidad. El promedio fue del 3% en 1979, al lado de un 2% anual durante el período 1974-1977, mientras que fue del 4,6% entre 1960 y 1970.

La inflación persiste, habiendo alcanzado aún, en 1979, en el conjunto de la Comunidad, alrededor de un 9,5%, tras haberse establecido en un 13% en 1974 y 1975 y en un 3,3% anual como promedio entre 1958 y 1967.

Las industrias de los países del tercer mundo compiten cada vez más con las de la Comunidad, en sectores como el de los textiles, la construcción naval, el acero y la petroquímica. La cuadruplicación de los precios del petróleo en 1973-1974 y el encarecimiento de las demás materias primas importadas son los primeros signos del profundo reequilibrio de la economía mundial.

La crisis monetaria viene a complicar las cosas. El dólar norteamericano ha ido perdiendo valor gradualmente, por más que haya seguido siendo el principal medio de pago a escala mundial. Las variaciones de los tipos de cambio de las monedas europeas sirven para medir las diferencias de eficacia económica. Tales variaciones desalientan los intercambios comerciales y, por consiguiente, las inversiones industriales.

El aumento del nivel de vida y de protección social, que caracterizó los años de prosperidad, se ve interrumpido. Se agudizan las desigualdades sociales y regionales, mientras que la limitación de los medios financieros disponibles viene a complicar la búsqueda o una respuesta a las nuevas exigencias en el ámbito de la calidad de la vida.

La crisis económica ha ido precedida de una verdadera crisis moral. Numerosas capas de la población y, sobre todo, los jóvenes, perciben los límites del crecimiento indiscriminado y puramente cuantitativo.

Grandes bolsas de pobreza subsisten en las regiones menos desarrolladas o en decadencia e incluso en la vecindad inmediata de la opulencia. Más lejos, en los países del tercer mundo, un tercio de la población del globo sigue padeciendo hambre.

Al malestar de los trabajadores viene a añadirse el de los consumidores. El trabajador sigue, con frecuencia, sometido, en una sociedad programada, a formas arcaicas de trabajo poco cualificado, repetitivo y jerarquizado. Las necesidades de los consumidores se ven agudizadas, en lugar de colmadas, por la publicidad, el despilfarro y la multiplicación de los equipos individuales, pobre remedio contra el sentimiento de aislamiento que engendran las grandes concentraciones urbanas e industriales.

El crecimiento topa, por fin, con sus límites humanos o naturales. Todo nuevo progreso parece pagarse con nuevos ataques a la personalidad –ruido, cansancio, inseguridad– o al medio ambiente. Las contaminaciones se multiplican, mientras que el agotamiento de las reservas de ciertas materias primas es objeto de previsiones poco reconfortantes.

Tales son los principales retos que hoy se enfrentan los europeos ¿Conjunta o separadamente?

Paz y recuperación económica: Los primeros éxitos de la Comunidad.

En 1951 se firmó el Tratado por el que se creaba la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). En 1957, se firmaban los Tratados por los que se creaban la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA o Euratom). Seis países firmaron dichos tratados desde el principio: Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos, a los que vinieron a añadirse otros tres en 1973: Dinamarca, Irlanda y Reino Unido.

Sus objetivos:

Poner, al final de la segunda guerra mundial, los cimientos de una nación europea capaz de prevenir todo conflicto entre sus miembros y de darles de nuevo una voz en un mundo dominado por las grandes potencias continentales.

Conseguir la recuperación y, luego, la expansión económica, mediante la creación de un mercado común, empezando por los sectores del carbón y del acero –esos dos productos básicos que constituyeron, durante mucho tiempo, el nervio de la guerra– para extender a continuación la experiencia al conjunto de las economías de los países miembros.

En la primera fase, los resultados superaron las esperanzas.

En el transcurso de los primeros cinco años de existencia de la CECA, los intercambios de acero y de carbón entre los Seis, aumentaron en un 129%. Entre la creación de la Comunidad Económica Europea en 1958 y su ampliación en 1973, los intercambios comerciales entre los Seis pasaron, en el conjunto de los productos, de 7.000 a 54.000 millones de unidades de cuenta europeas. Entre los Nueve, los intercambios alcanzaron la cifra de 236.970 millones en 1978.

Junto al aumento de los intercambios con el resto del mundo, tal evolución permitió brindarle al consumidor una posibilidad de elección cada vez mayor. Al estimular la competencia, de la que la Comunidad se instituyó en guardián, aquélla contribuyó, además, a limitar los aumentos de precios.

La industria comunitaria, que disponía de un «mercado común interior» de 192 millones de habitantes en 1972, mercado que hoy es de más de 260 millones, pudo racionalizar su producción y aumentar su productividad, ocurriendo lo mismo con la agricultura.

Por consiguiente, la Comunidad Europea ha conocido una expansión económica sin precedente. Entre 1958 y 1972, año que marca el comienzo de la crisis económica internacional, el producto nacional bruto de la Comunidad aumentó en un 90%, por un 42% en el Reino Unido y un 61% en Estados Unidos. Indicadores del nivel de vida, entre otros, el número de teléfonos por mil habitantes ha pasado de 80 en 1958 a 216 en 1972 (309 en 1976) y el de automóviles de 76 a 251 (274 en 1976).

Sobre todo, se ha mantenido la paz entre los antiguos adversarios. «Una guerra entre Francia y Alemania, decía Carlos Marx, es una guerra civil que arruina a ambos países y a Europa en general». Tales perspectivas resultan hoy absurdas. Los contactos humanos multiplicados entre los hombres, las mujeres, los directivos, los políticos, los funcionarios, los sindicalistas, los empresarios, los agricultores, etc., han contribuido a crear relaciones de confianza entre pueblos separados durante demasiado tiempo. «Nosotros no solamente reunimos países, sino que unimos a los hombres», profirió Jean Monnet, que seguirá siendo uno de los padres de Europa. Como signos de la atracción que la Comunidad ejerce, ahí tenemos a Grecia, que solicitó su ingreso en 1975, y que será país miembro el 1.º de enero de 1981; a Portugal y España, que lo hicieron en 1977, hallándose en la actualidad en curso las negociaciones con esos dos países.

Del Mercado Común a la interdependencia.

A todo lo largo de las tres últimas décadas el funcionamiento del mercado común ha contribuido en gran medida a fomentar las relaciones de interdependencia entre los países de la Comunidad.

La libre circulación de hombres y servicios les ha permitido a los asalariados, a los comerciantes y a los industriales instalarse y trabajar en el país de su elección. Los trabajadores emigrantes disfrutaban ya de igualdad de trato en lo que respecta a los salarios, la seguridad social y los derechos sindicales, mientras que la Comunidad se afana ahora en extender tal libertad a las profesiones liberales, prosiguiendo la armonización de los criterios nacionales de cualificación.

Se ha instaurado, en gran medida, la libre circulación de mercancías. Los derechos de aduana se abolieron totalmente en 1968 con lo que respecta a los seis países fundadores y en 1977 respecto a los demás. Como consecuencia, los intercambios comerciales representan hoy algo más de la mitad de los intercambios totales. Ese vasto mercado interior europeo permite reducir los costes produciendo a mayor escala. El país que optase por replegarse sobre sí mismo perdería tal ventaja, viéndose condenado a la decadencia.

Se han puesto en práctica reglas comunitarias europeas sobre la competencia, cuya meta consiste en evitar que los pactos entre empresas, los abusos de empresas dominantes o incluso las ayudas públicas les permitan a algunos confiscar los beneficios de tan amplio mercado en detrimento del consumidor.

En el sector de la agricultura, en el que las ayudas estatales eran tradicionales, se ha instaurado una política comunitaria basada en los precios comunes y en las intervenciones comunitarias. Por ejemplo en 1979 se gastaron alrededor de 10.000 millones de UCE

para garantizar la seguridad y estabilidad de los precios de los productos alimenticios, modernizar las estructuras agrícolas y asegurar a los agricultores un nivel de vida adecuado. No obstante, siguen requiriéndose nuevos esfuerzos para eliminar las distorsiones que crean las variaciones de valor de las monedas europeas para prevenir la formación de excedentes, para garantizar el porvenir de la agricultura mediterránea y para instaurar un régimen común de las actividades pesqueras.

Otra consecuencia de la libre circulación de mercancías en el interior de la Comunidad ha sido la instauración de un arancel común de aduanas frente al resto del mundo. Por tal razón, los acuerdos comerciales internacionales y las posibles medidas de defensa frente a la competencia salvaje de los terceros países, han pasado a depender de la competencia comunitaria, de forma que la Comunidad se presenta en la escena internacional como un conjunto único, que es el conjunto más potente del globo, ya que, excluyendo los intercambios intracomunitarios, realiza, por sí solo, el 21% del comercio mundial. La Comunidad ha utilizado su peso para:

- Liberalizar el comercio internacional. Se han negociado reducciones recíprocas de derechos de aduana, habiéndose constituido zonas de libre intercambio con los demás países de Europa Occidental y habiéndose instaurado un diálogo regular con las demás potencias industriales.
- Favorecer el desarrollo del tercer mundo, que constituye su principal proveedor de materias primas y su primer mercado de exportación. Se han celebrado acuerdos preferentes y de cooperación con los países mediterráneos, así como con los sesenta y un países de África, del Caribe y del Pacífico que forman parte del Convenio de Lomé. La ayuda comunitaria en el marco de dicho Convenio ascendió a 3.400 millones de UCE durante el período 1976-1980, mientras que el sistema de preferencias generalizadas les permite a todos los países del tercer mundo exportar en régimen de franquicia de derechos, a la Comunidad, productos acabados y semiacabados por un valor máximo de unos 7.000 millones de UCE por año.

De la interdependencia a la solidaridad.

A medida que se desarrolla la Comunidad, se han ido multiplicando los puntos de contacto entre las nueve economías. La interdependencia en ciertos sectores ha despertado la necesidad de nuevas interdependencias en otros. Tal es la situación, por ejemplo, en lo que respecta a:

La armonización de las normas aplicables a los productos: Las diferencias entre las legislaciones nacionales crean obstáculos técnicos a la libre circulación de mercancías. En el caso de los productos de gran difusión, la realización de un genuino mercado común impone la normalización, sin la cual el consumidor no podrá sacar todo el provecho posible de la producción a gran escala.

La tributación. A pesar de la abolición de los derechos de aduana, no se podrán suprimir los controles fronterizos más que tras haber armonizado completamente los tipos de IVA (Impuesto al Valor Añadido) que gravan los distintos productos.

El medio ambiente y la protección del consumidor. Imponerles, por ejemplo, nuevos y costosos dispositivos de descontaminación o de seguridad a los constructores nacionales de automóviles equivale a colocarlos en situación difícil frente a la competencia de sus rivales de otros países europeos, salvo si la misma medida se les aplica a todos por medio de los trabajos de armonización a escala comunitaria.

La política regional: Las ayudas públicas sin coordinar pueden contribuir a «exportar» el desempleo al país vecino, a la vez que permiten a las grandes empresas practicar la puja

entre mercados –o, mejor, entre partes del mercado común–, a los que, de todas formas, tendrían acceso.

La política social: Los países miembros de la Comunidad vacilan cada vez más cuando se trata de tomar medidas sociales importantes y costosas para sus empresas (como, por ejemplo, la posible reducción de la semana de trabajo a 35 horas), si no las aplican al mismo tiempo las empresas de los países vecinos, competidoras en el mercado común.

La política científica: Al conjugar sus esfuerzos en los laboratorios de investigación, así como en las oficinas de estudios industriales, nuestros países pueden alcanzar, al mínimo coste, resultados que, de no ser así, estarían fuera de sus posibilidades.

La política industrial: La Comunidad importa lo esencial de sus materias primas, por lo que tiene que permanecer abierta a los intercambios con el resto del mundo, mientras que su industria tiene que hallarse en condiciones de resistir a una competencia extranjera cada vez más ávida. Ciertos ejemplos recientes (aeronáutica, informática, etc.,) nos prueban que ninguno de nuestros países es capaz de salir adelante por sí solo en los sectores de los que depende el porvenir industrial de Europa.

Respuestas comunes para salir de la crisis.

La crisis impone, pues, nuevos objetivos a la Comunidad. La amplitud de los retos con los que nos enfrentamos todos y la interdependencia de los países de la Comunidad exigen respuestas comunes.

En un mundo atormentado, solamente la unión económica y monetaria europea puede permitir a los diferentes países de la Comunidad constituir una zona de relativa estabilidad. A la vez que garantiza la perennidad del mercado común, dicha estabilidad estimulará las inversiones creadoras de empleos. Por tal razón, la Comunidad decidió instaurar en 1979:

Un sistema monetario europeo que organice la estabilidad de los tipos de cambio entre monedas comunitarias –con la excepción, actualmente, de la libra británica– con respecto a una unidad común de medida, la ECU (European Currency Unit), constituida por un «cesto» de dichas monedas. Además, los países de la Comunidad decidieron mancomunar el 20% de sus reservas en oro y en dólares.

La coordinación más intensa de las políticas coyunturales de los Estados miembros, ya que resulta difícil mantener relaciones estables entre las monedas cuando los tipos de inflación siguen presentando, entre un país y otro, diferencias que llegan a ser del 10%.

Una actuación común, destinada a resolver los desequilibrios estructurales. Así, tenemos que, en el marco del nuevo sistema monetario, se decidió poner a disposición de los países menos prósperos, la suma de 6.000 millones de UCE en un período de cinco años.

Pero la necesidad de tal actuación se extiende a otros numerosos terrenos y, en particular, a:

La política social. Desde su reforma en 1971, el Fondo Social Europeo ha subvencionado programas de formación y reciclaje profesional que han afectado a más de dos millones de trabajadores. Coste en 1978: cerca de 600 millones de UCE. Existen programas especiales para el sector del carbón y del acero, para las trabajadoras, para los jóvenes desempleados, para los trabajadores emigrantes, etc. La Comunidad se ha esforzado asimismo en mejorar las condiciones de trabajo y en promover los derechos del trabajador, en particular en caso de despido colectivo y de fusión o quiebra de empresas. Pero hay que ir aún más lejos, mucho más lejos. Existen seis millones de desempleados en Europa y las políti-

cas nacionales de empleo resultan impotentes para hallar soluciones a dicho problema, que constituye un drama humano y un formidable derroche económico.

La política regional. En este terreno, ya se han instaurado ciertos instrumentos comunitarios, entre los que figura el Banco Europeo de Inversiones, cuyos préstamos –unos 10.000 millones de UCE entre 1958 y 1978–, han servido, en sus tres cuartas partes, para sostener las inversiones en las regiones más pobres. Y, desde 1975, un Fondo Regional Europeo, dotado con 581 millones de UCE en 1978 y de 782 millones en 1979.

Se impone aumentar los esfuerzos en el ámbito de la política regional, para:

- Poner coto a la desertización de las zonas rurales y, a la inversa, resolver el problema de las grandes concentraciones industriales.
- Conseguir la reconversión de las regiones en decadencia.
- Permitirles a todos los países miembros, actuales y futuros, ir alcanzando gradualmente situaciones económicas y sociales equiparables:
- Modernizar las regiones mediterráneas, en la perspectiva de la ampliación de la Comunidad a Portugal y España.

La política industrial. La Comunidad ha podido negociar con otros países acuerdos que conceden a los sectores en situación difícil –acero, textiles, etc.– el respiro necesario para reorganizarse con el apoyo comunitario. En los sectores del carbón y del acero, la Comunidad contribuye, además, a las inversiones mediante préstamos que totalizaron, en 25 años, más de 5.600 millones de UCE. Pero, también en este terreno, es preciso ir más allá. Solamente el relanzamiento de la industria hacia los sectores de crecimiento fuerte puede proporcionar empleos nuevos y viables. Dicho relanzamiento debe coordinarse en el plano de la Comunidad globalmente considerada, con el fin de:

- Garantizar la utilización óptima de los medios disponibles, evitando las duplicaciones ruinosas.
- Salvaguardar la unidad del mercado común de la Comunidad que la divergencia de las políticas nacionales podría poner en peligro.
- Fomentar, sobre bases más sólidas, la cooperación industrial y comercial con los países del tercer mundo. La rápida industrialización de algunos de esos países les crea dificultades en varios sectores, pero, asociada a la mejora de las condiciones de vida, tal industrialización les brinda también mejores perspectivas de exportación, sobre todo de bienes de equipo.
- La política energética. La dependencia con respecto al exterior es extremada. Las importaciones cubrían, en 1973, el 63% del consumo y alrededor del 50% en 1979. Por tal razón, es preciso multiplicar el ahorro de energía y fomentar nuevas fuentes de ésta. La coordinación de las políticas nacionales apenas se ha iniciado en este terreno y, sin embargo, el aumento de la cooperación permitiría, en particular:
- Valorar mejor las inversiones en investigación.
- Establecer acuerdos con los países productores de petróleo que garantizasen el volumen y el precio de los abastecimientos comunitarios.

La Comunidad, una opción para los europeos.

Europa no es ya un asunto de técnicos, sino que son los propios europeos, todos los ciudadanos de la Comunidad, quienes deben contestar a las preguntas fundamentales que hoy se les plantean:

¿Hasta dónde se está dispuesto a llegar para reducir las desigualdades sociales y regionales en la Comunidad y en los Estados que han solicitado el ingreso en la misma, y para permitirles a todos los países comunitarios integrarse sin restricciones en la unión económica y monetaria europea?

¿Cómo se va a proporcionar trabajo –y, dentro de lo posible, un trabajo que satisfaga sus aspiraciones– a los desempleados de hoy, y mañana a nuestros hijos? ¿Hay que repartirse los empleos de que disponemos en la actualidad? ¿Hay que aumentar la competitividad de las empresas?

¿Qué tipo de crecimiento es el que se busca? ¿Basado en qué organización de la producción? ¿En qué objetivos de consumo? ¿En qué grado de intervención de los organismos públicos? ¿En qué fuentes de energía? ¿Nuclear o de otra índole? Y, ¿se está dispuesto, en ese terreno, a pagar el precio de nuestras opciones?

¿Hasta dónde y a qué ritmo queremos progresar por el camino de la Europa unida? ¿Qué forma queremos darle a esa Europa, qué tipo de sociedad y de civilización? ¿Qué relaciones queremos que mantenga con las demás grandes potencias? ¿Con los países del tercer mundo? Y, ¿hasta dónde estamos dispuestos a llevar nuestra solidaridad respecto a estos últimos?

De las respuestas que los europeos demos a esas preguntas va a depender el rostro que adquiera la Comunidad. Tal es la razón por la cual la elección por sufragio universal directo del Parlamento Europeo, en 1979, llegó en su momento. Para la Comunidad es a la vez, un factor de democratización y un factor de fortalecimiento, ya que, a través de esas elecciones son, en definitiva, los ciudadanos quienes han dicho cómo quieren salir de la crisis y cuál es la Europa y la sociedad que desean.

El Tratado de París, firmado el 18 de abril de 1957, por el que se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

Los dos Tratados de Roma, firmados el 25 de enero de 1957, por los que se creó por un lado, la Comunidad Económica Europea (CEE) y, por otro, la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o Euratom).

En el marco de estos tres Tratados, por los que nacieron los pilares de la Comunidad Europea.

La Comisión Europea, motor y garante

La Comisión de las Comunidades Europeas se halla integrada desde el 1 de enero de 1958 por 13 miembros, dos miembros por cada uno de los Estados miembros.

Los gobiernos nombrados en virtud de los artículos 158 y 160 del Tratado de Roma, en 1957, por el que se creó la Comunidad Económica Europea (CEE).

Los miembros de la Comisión son nombrados por los Estados miembros en común acuerdo, por un período de cinco años.

La Comisión es el órgano ejecutivo de la Comunidad y garantiza el cumplimiento de los deberes de los Estados miembros.

2. LAS INSTITUCIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documentos (2) (80.09).

En junio de 1979, por vez primera en su historia, los ciudadanos de la Comunidad Europea –belgas, daneses, alemanes, franceses, irlandeses, italianos, luxemburgueses, holandeses y británicos– eligieron directamente sus representantes al Parlamento Europeo. Los griegos procederán a la elección de sus 24 diputados en el transcurso de 1981. Para ayudar al conjunto de los europeos a comprender «de qué se trata», no es, sin duda, superfluo explicarles lo que son las instituciones comunitarias y cómo funcionan.

La Comunidad Europea nació de tres Tratados:

El Tratado de París, firmado el 18 de abril de 1951, por el que se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

Los dos Tratados de Roma, firmados el 25 de marzo de 1957, por los que se creó, por un lado, la Comunidad Económica Europea (CEE) y, por otro, la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o Euratom).

En el marco de esos tres Tratados, seis instituciones rigen los destinos de la Comunidad Europea.

La Comisión Europea, motor y gestora.

La Comisión de las Comunidades Europeas se halla integrada hasta el 31 de diciembre de 1980 por 13 miembros –dos alemanes, dos franceses, dos italianos, dos británicos y un miembro de cada uno de los otros países –designados de común acuerdo, por cuatro años, por los gobiernos nacionales. A partir de enero de 1981, la Comisión Europea comprenderá 14 miembros como consecuencia de la adhesión de Grecia. Los miembros de la Comisión actúan en interés exclusivo de la Comunidad, sin que puedan recibir instrucciones, de ningún gobierno, hallándose sometidos al control del Parlamento Europeo, que es el único que les puede obligar a abandonar colectivamente sus funciones. Los acuerdos de la Comisión se toman colegialmente, por más que, en su seno, las distintas competencias están repartidas entre los diferentes miembros.

La Comisión tiene por misión:

Garantizar el respeto de las reglas comunitarias y de los principios del Mercado Común. Guardián de los Tratados, la Comisión vela por la aplicación correcta de sus disposiciones, así como de las decisiones de las instituciones comunitarias. Decide sobre las peticiones de los Estados miembros tendentes a acogerse a las cláusulas de salvaguardar que, en casos excepcionales, permiten derogar provisionalmente las reglas de los Tratados. Dispone de la facultad de indagación y puede imponerles multas a los particulares, sobre todo en lo que respecta a las reglas europeas de competencia. Estos, en caso de desacuerdo, pueden interponer recurso ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades. Por su parte, la Comisión puede citar ante el Tribunal de Justicia a los Estados que no cumplan sus obligaciones.

Proponerle al Consejo de Ministros de la Comunidad todas las medidas que resulten útiles para el desarrollo de las políticas comunitarias (agricultura, energía, industria, investigación, medio ambiente, problemas sociales y regionales, comercio exterior, unión económica y monetaria, etc.). Por ejemplo, en 1978, la Comisión transmitió al Consejo 625 proposiciones, 125 proyectos, 28 solicitudes de «dictamen-conforme», de acuerdo con el Tratado CECA, 28 textos de carácter presupuestario, 125 comunicaciones y memorandums y 53 informes.

Llevar a la práctica las políticas comunitarias sobre la base de las decisiones del Consejo o, directamente, de las disposiciones de los Tratados.

- La comisión dispone así de poderes propios muy extensos en los sectores del carbón y del acero (coordinación de las inversiones, control de precios, etc.), de la competencia (represión de los monopolios y control de las ayudas públicas) y de la energía nuclear (abastecimiento en materias fisibles, control de las instalaciones nucleares, etc.).

- En otros casos, la Comisión actúa por mandato del Consejo, como, por ejemplo, cuando se trata de negociar acuerdos comerciales con terceros países o en la gestión de los mercados agrícolas.

- Por último, la Comisión administra los fondos y programas comunes que absorben lo esencial del presupuesto comunitario y que permiten:

- Sostener y modernizar la agricultura (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola).

- Favorecer las reconversiones industriales, profesionales y regionales (créditos CECA, Fondo Social, Fondo Europeo de Desarrollo Regional).

- Promover la investigación científica (el Centro común de investigaciones consta de una plantilla de unas 2.500 personas).

- Afirmar la solidaridad de la Comunidad Europea con respecto al tercer mundo (Fondo Europeo de Desarrollo, programas de ayuda alimentaria, etcétera).

La Comisión dispone de una administración, concentrada, sobre todo, en Bruselas y, en menor grado, en Luxemburgo, que comprende unos 8.000 funcionarios repartidos en unas veinte direcciones generales, lo que constituye una plantilla inferior a la de un buen número de ministerios nacionales. Un tercio de dicho personal se dedica a los trabajos lingüísticos que lleva consigo el reconocimiento, en un plano de igualdad, de los seis (y en enero de 1981, siete) idiomas de la Comunidad.

El Consejo de Ministros, órgano de decisión.

El Consejo de Ministros de la Comunidad se reúne en Bruselas y, en raras ocasiones, en Luxemburgo. Encargado de decidir las principales políticas de la Comunidad, se halla integrado por Ministros de cada Estado miembro, cada uno de los cuales ejerce la presidencia por turno durante seis meses. Los participantes cambian en función del orden del día. Así, por ejemplo, los Ministros de Agricultura nacionales tratan de los precios agrícolas, los Ministros de Trabajo tratan de los problemas del empleo, los de Economía y Hacienda de los financieros, mientras que los Ministros de Asuntos Exteriores se ocupan de la coordinación de la labor más especializada de sus colegas. El Consejo dispone de la ayuda:

De un Comité de Representantes Permanentes, el COREPER, que coordina la labor preparatoria de las decisiones comunitarias, que se lleva a cabo en las numerosas reuniones de altos funcionarios de los Estados miembros.

De una Secretaría general, cuyos servicios constan de unos 1.500 funcionarios.

Los Consejos Europeos, que reúnen, tres veces al año, desde 1975 (antes no eran más que ocasionales) a los Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros, desempeñan un papel de orientación e impulso que no cabe subestimar, incluso si no es directamente productivo de actos jurídicos.

El Consejo de Ministros celebra aproximadamente 65 sesiones por año. Las propuestas que el mismo estudio no pueden proceder, salvo excepción, más que de la Comisión, y el Consejo no puede desviarse de las mismas más que por acuerdo unánime.

También se requiere la unanimidad en el seno del Consejo para ciertas decisiones de importancia. En la práctica, los Ministros suelen buscarla con frecuencia, cuando, en realidad, nada la impone, lo que reduce el ritmo del proceso decisorio comunitario. Con todo se ha comprobado, en estos últimos tiempos, que cada vez es más frecuente el que se recurra a la posibilidad, instituida por los Tratados, de utilizar el voto por mayoría cualificada que es de 41 votos sobre 58. Alemania, Italia, Francia y Reino Unido disponen entonces de 10 votos cada uno, Bélgica y Países Bajos de 5, Dinamarca e Irlanda de 3 y Luxemburgo de 2. Con la entrada de Grecia, que dispondrá de 5 votos, la mayoría cualificada será de 45 votos sobre 63.

En lo que respecta a los asuntos agrícolas, la creación de «Comités de Gestión» integrados por representantes de la Comisión y de los Gobiernos, ha permitido acelerar los trámites: las decisiones de la comisión no pueden someterse al arbitraje del Consejo más que en caso de desacuerdo de la mayoría cualificada en el seno del Comité.

El Tribunal de Justicia al servicio del derecho.

El Tribunal de Justicia, instalado en Luxemburgo, se halla constituido por nueve jueces (diez a partir de enero de 1981), asistidos por cuatro fiscales generales. Unos y otros son designados por seis años, de común acuerdo entre los Estados miembros. Su independencia se halla garantizada. El Tribunal tiene, en particular, por misión:

Anular, a petición de una institución comunitaria, de un Estado o de un particular directamente interesado, los actos de la Comisión, del Consejo de Ministros de los gobiernos, que fueran incompatibles con los Tratados.

Pronunciarse, a petición de un Tribunal nacional, sobre la interpretación o la validez del derecho comunitario. Cada vez que un proceso pone de manifiesto una dificultad al respecto, las jurisdicciones nacionales pueden solicitar una decisión prejudicial al Tribunal, debiendo hacerlo obligatoriamente cuando no exista otra instancia de apelación en el Estado de que se trate.

Se puede igualmente invitar al Tribunal a dictaminar –y sus dictámenes son entonces obligatorios– sobre los acuerdos que la Comunidad tiene el proyecto de celebrar con terceros países.

Mediante sus fallos y sus interpretaciones, el Tribunal de Justicia favorece la creación de su genuino derecho europeo que se impone a todos, tanto a las instituciones comunitarias como a los Estados miembros, a los Tribunales nacionales o a los simples particulares.

La autoridad de las sentencias del Tribunal, en el ámbito del derecho comunitario, prevalece, en realidad, sobre la de los tribunales nacionales. El Tribunal, a instancia de los particulares, ha podido por ejemplo, reconocer efectos directos –reconocidos en los Tratados– de la igualdad de remuneraciones entre hombres y mujeres y del libre ejercicio de las profesiones liberales en el conjunto de la Comunidad.

El Parlamento Europeo y la participación de los ciudadanos.

El Parlamento Europeo se halla integrado por:

Desde la elección de junio de 1979, de 410 miembros elegidos por sufragio universal directo: 81 en cada uno de los países más poblados (Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia), 25 en los Países Bajos, 24 en Bélgica, 16 en Dinamarca, 15 en Irlanda y 6 en Luxemburgo.

A partir de enero de 1981 por 434 diputados los 410 elegidos en junio de 1979 más los 24 representantes griegos.

No existen grupos nacionales en el Parlamento Europeo, sino grupos políticos que reúnen a los parlamentarios de los países miembros, pertenecientes a la misma tendencia política. Existen actualmente seis grupos políticos: los socialistas, los democristianos, los liberales y demócratas, los conservadores, los demócratas europeos (gaullistas) y los comunistas y asimilados.

La Secretaría del Parlamento, instalado en Luxemburgo, comprende unos 1.400 funcionarios.

Las sesiones plenarias y públicas del Parlamento (una docena de sesiones anuales tienen lugar en Estrasburgo y Luxemburgo), los debates en las 12 comisiones reglamentarias (y/o a puerta cerrada) en presencia de representantes de la Comisión Europea y del Consejo de Ministros, le permiten pronunciarse, con pleno conocimiento de causa, sobre los grandes problemas de la construcción europea.

El Parlamento Europeo no dispone de poderes legislativos análogos a los de las respectivas asambleas nacionales, dado que en el sistema comunitario, la iniciativa le compete a la Comisión y es el Consejo el que decide la mayor parte de la legislación comunitaria.

Sin embargo el Parlamento:

Dispone del poder, por mayoría de dos tercios, de obligar a la Comisión Europea a presentar su dimisión.

Controla la gestión de la Comisión y la del Consejo, a los que interpela oralmente y por escrito, a menudo incisivamente (aproximadamente 2.000 interpretaciones al año) sobre los diferentes aspectos de la integración comunitaria europea.

Debe dictaminar sobre las propuestas de la Comisión antes de que el Consejo pueda decidir al respecto.

Dispone de poderes presupuestarios que, de hecho, someten a su acuerdo a toda decisión de importancia que lleve consigo gastos a cargo del presupuesto comunitario. Es, en efecto, el Parlamento el que, previa una tramitación de concertación con el Consejo, adopta o rechaza el presupuesto propuesto por la Comisión:

- Respecto a los gastos derivados de los Tratados y de las decisiones que se hayan tomado en virtud de los mismos (alrededor de las cinco sextas partes de los créditos y, en particular, los relativos a la agricultura), el Consejo puede rechazar las modificaciones propuestas por el Parlamento si las mismas aumentan el volumen global del presupuesto.
- Respecto a los gastos no obligatorios, que supongan nuevos ingresos en la construcción europea, el Parlamento dispone de poder discrecional dentro de los límites de un margen de maniobra que es función de la evolución de la situación económica de la Comunidad y que puede modificarse de común acuerdo con el Consejo.

El presupuesto y el Tribunal de Cuentas.

El presupuesto de la Comunidad ascendió, en 1980, a algo más de 15.000 millones de unidades de cuentas europeas (UCE), lo que representa un 2,7% del dinero que gastan los gobiernos de los Estados miembros y el 0,8% del producto interior bruto de la Comunidad.

El presupuesto comunitario se nutre de:

Los derechos y gravámenes sobre las importaciones procedentes del resto del mundo.

Un canon (hasta un máximo del 1%) sobre la base imponible común del IVA (Impuesto al Valor Añadido) que se percibe en los Estados miembros, dicho canon sustituyendo a las antiguas contribuciones nacionales.

Los principales gastos cubiertos por el presupuesto de 1980, en porcentajes sobre el total, serán los siguientes:

Sostén de los precios agrícolas, con inclusión de las compensaciones derivadas de las variaciones de los tipos de cambio y modernización de la agricultura 75,75%.

Intervenciones sociales, en particular en lo que respecta al empleo, a la formación y al reciclaje profesional: 2,56%.

Ayuda a las inversiones industriales y de infraestructura en las regiones más pobres: 3,84%.

Ayuda a los países del tercer mundo: 4,09%.

Actividades comunes relativas a la investigación, la energía, la industria y los transportes: 2,41%.

Gastos de funcionamiento: 6,2%, que cubren, en particular, los sueldos de 15.000 funcionarios y agentes que cuentan, en total, las diversas instituciones comunitarias, así como los inmuebles, gastos administrativos, gastos de información, etc.

La ejecución del presupuesto se halla bajo el control de un Tribunal de Cuentas, que se instaló en Luxemburgo el 25 de octubre de 1977. El Tribunal se halla integrado por nueve miembros (diez con el ingreso de Grecia), designados, de común acuerdo, por seis años, por el Consejo de Ministros. El Tribunal de Cuentas dispone de amplias facultades para verificar la legalidad y la regularidad de los ingresos y gastos de la Comunidad.

El Comité Económico y Social y la consulta de los grupos sociales.

Antes de que el Consejo adopte una propuesta de la Comisión, se transmite, para dictamen, no solamente al Parlamento Europeo, sino, en la mayoría de los casos, al Comité Económico y Social de la Comunidad, órgano consultivo, integrado por 144 miembros (156 miembros con el ingreso de Grecia), que representan a los empresarios, a los sindicatos obreros y a otros numerosos grupos de intereses de los países miembros, así como a los agricultores y a los consumidores. En lo que respecta a las cuestiones relativas al carbón y al acero, ese papel lo desempeña un Comité consultivo integrado por representantes de los productores del sector, de los negociantes, de los trabajadores y de los consumidores. Los dos comités formulan alrededor de un centenar de dictámenes y resoluciones por año, la mayor parte por iniciativa propia.

Varios órganos consultivos especiales permiten, además, asociar al desarrollo de la Comunidad a los medios profesionales y a los sindicatos. Los directivos de sus respectivas confederaciones europeas establecidos en Bruselas, así como sus expertos, son objeto, además, de frecuentes consultas de la Comisión antes de que ésta formule sus propuestas en su forma definitiva.

Conclusión.

Existen, en el mundo, gran número de organizaciones internacionales que agrupan a Estados que desean cooperar entre sí. Pero la Comunidad Europea, es a la vez, algo más y algo distinto:

Por la meta: construir, al cabo de cierto plazo, una genuina unión europea.

Por los métodos, el funcionamiento de la Comunidad no es puramente intergubernamental, sino que las instituciones comunitarias disponen de poderes propios y la organización de sus relaciones tiende a hacer que prevalezca el interés general de los europeos.

Por los resultados: El Consejo de Ministros y la Comisión, cuando esta última dispone de poderes de decisión autónomos, adoptan actos jurídicos que adquieren fuerza de ley y que, en numerosos casos, se aplican directamente al ciudadano.

Dichos actos jurídicos se denominan:

Reglamentos, cuando se imponen directamente a todos y constituyen una ley comunitaria.

Decisiones: cuando solamente se imponen a los Estados miembros, empresas o individuos interesados.

Directrices, cuando fijan objetivos obligatorios, que compete a los Estados miembros incluir en sus respectivas legislaciones nacionales.

Recomendaciones y dictámenes cuando se trata de actos cuya aplicación no es obligatoria (salvo en lo que respecta a las recomendaciones en el sector CECA, en el que se asemejan a las directrices).

La aplicación del derecho europeo se halla sometida a la sanción del Tribunal de Justicia de la Comunidad, que acoge las denuncias y querrelas de los ciudadanos.

Por otro lado, con la elección directa por sufragio universal directo de los miembros del Parlamento Europeo, la participación democrática de los ciudadanos de la Comunidad Europea en el funcionamiento de las instituciones se halla reconocida y organizada.

En el diálogo incesante que se prosigue entre las instituciones comunitarias, un Parlamento Europeo electo debe disponer, por el propio hecho de serlo, de un prestigio, de una autoridad y de un peso moral mayores que en el pasado. En lo que se refiere a la ampliación de los poderes del Parlamento Europeo ello supone la revisión de los Tratados correspondientes y, por ende, el acuerdo unánime de los Estados miembros, expresado de conformidad con sus respectivas reglas constitucionales. Lo mismo ocurre con cualquier otra reforma institucional que sea necesaria para el mejor funcionamiento de la Comunidad, sobre todo en la perspectiva de su ampliación.

LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

TRATADO DE CREACION
TRATADO DE INFORMACION COMERCIAL ESPANOLA 1991
1992

1. ANTECEDENTES EEE

El 7 de mayo de 1948 el general de Gaulle, el ministro Frickhoff y el conde de Bernini se sentaron alrededor de una mesa en París para promover la capitalización del III Reich, el general Eisenhower, el 9 de mayo, en Berlín, la redacción general al general Spulsky. Se establecieron los principios de la integración de Europa.

El 25 de marzo de 1957 los ministros plenipotenciarios de seis países (Bélgica, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda) se reunieron en la Plaza del Castillo en Roma, para:

«Respetar a coloro» los miembros de una unión cada vez más estrecha entre los países europeos.

«Respetar a coloro» mediante una acción común, el progreso económico y social de su país, suprimiendo los límites que dividen a Europa.

«Respetar a coloro» el trabajo de sus ministros se constituyó en un acto de las funciones de vida y de ocupación de sus países.

«Respetar a coloro» los obstáculos existentes que impiden el desarrollo y el fin de garantizar la estabilidad en la expansión económica en el intercambio y la libertad en la competencia.

«Respetar a coloro» la unidad de sus economías y el desarrollo de sus economías de los miembros, suprimiendo la discrepancia entre las diferentes economías y el trabajo de los miembros.

«Respetar a coloro» el trabajo de sus ministros se constituyó en un acto de las funciones de vida y de ocupación de sus países.

En el ámbito de las relaciones exteriores, el Consejo de Europa debe seguir actuando como un actor independiente y activo en el mundo. Los Estados miembros del Consejo de Europa deben mantener una política exterior común y coherente, basada en los principios de la Carta de las Naciones Unidas y en los valores democráticos y de derechos humanos que sustentan el sistema internacional. El Consejo de Europa debe promover la cooperación y el diálogo entre los Estados miembros y con los Estados no miembros, en particular en el ámbito de la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho. El Consejo de Europa debe seguir siendo un foro importante para el diálogo y la cooperación entre los Estados miembros y con los Estados no miembros, en particular en el ámbito de la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho.

Los Estados miembros del Consejo de Europa deben seguir actuando como un actor independiente y activo en el mundo. Los Estados miembros del Consejo de Europa deben mantener una política exterior común y coherente, basada en los principios de la Carta de las Naciones Unidas y en los valores democráticos y de derechos humanos que sustentan el sistema internacional. El Consejo de Europa debe promover la cooperación y el diálogo entre los Estados miembros y con los Estados no miembros, en particular en el ámbito de la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho.

Conclusiones

El Consejo de Europa debe seguir actuando como un actor independiente y activo en el mundo. Los Estados miembros del Consejo de Europa deben mantener una política exterior común y coherente, basada en los principios de la Carta de las Naciones Unidas y en los valores democráticos y de derechos humanos que sustentan el sistema internacional.

Por lo tanto, se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

Por lo tanto, se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo. Los Estados miembros del Consejo de Europa deben mantener una política exterior común y coherente, basada en los principios de la Carta de las Naciones Unidas y en los valores democráticos y de derechos humanos que sustentan el sistema internacional.

Por lo tanto, se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo. Los Estados miembros del Consejo de Europa deben mantener una política exterior común y coherente, basada en los principios de la Carta de las Naciones Unidas y en los valores democráticos y de derechos humanos que sustentan el sistema internacional.

Recomendaciones políticas de seguimiento

Recomendación número 1: Se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

Recomendación número 2: Se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

Recomendación número 3: Se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

Recomendación número 4: Se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

Recomendación número 5: Se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

Recomendación número 6: Se recomienda al Consejo de Europa que continúe actuando como un actor independiente y activo en el mundo.

3. LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

Autor: REDACCION.

Fuente: INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA 550-1
(79.06).

I. ANTECEDENTES CEE

El 7 de mayo de 1945 el general Jodl, el almirante Freideburg y el comandante Oxenius se sentaban alrededor de una mesa en Reims para presentar la capitulación del III Reich al general Eisenhower. El 8 de mayo, en Berlín, la recibió el general soviético Shukov. Se estaba cerrando el capítulo de la destrucción de Europa.

El 25 de marzo de 1957 los ministros plenipotenciarios de seis países (Bélgica, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda) se reunían en la Plaza del Capitolio, en Roma, para:

«Resueltos a colocar los cimientos de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos europeos.

Decididos a asegurar, mediante una acción común, el progreso económico y social de sus países, suprimiendo las barreras que dividen a Europa;

Asignando como meta principal de sus esfuerzos la constante mejora de las condiciones de vida y de ocupación de sus pueblos.

Reconociendo que la supresión de los obstáculos existentes exige una acción concertada a fin de garantizar la estabilidad en la expansión, el equilibrio en los intercambios y la lealtad en la competencia.

Cuidadosos de reforzar la unidad de sus economías y de asegurar el armonioso desarrollo de las mismas, reduciendo la disparidad entre las distintas regiones y el retraso de las menos favorecidas:

Deseosos de contribuir, merced a una política comercial común, a la progresiva supresión de las restricciones en los intercambios internacionales.

Proponiéndose confirmar la solidaridad que une a Europa con los países de ultramar y deseando asegurar el desarrollo de su prosperidad, de acuerdo con los principios de la Carta de las Naciones Unidas;

Resueltos a reforzar por medio de la constitución de este conjunto de recursos las salvaguardias de la paz y de la libertad y llamando a los demás pueblos de Europa que comparten su ideal para que se asocien a su empeño.

Han decidido crear una Comunidad Económica Europea...».

Estaban intentando crear Europa.

Superada la tentación del «y fueron felices...», nos vemos en la obligación de bucear un poco en el período que media entre la firma de estos dos documentos.

Son doce años, muy pocos para un cambio de escenario tan radical, y de hecho pasaron muchas cosas.

Al terminar la guerra, pasada la euforia de la victoria o las amarguras de la derrota. Europa se palpa la ropa y se encuentra en lo económico al borde de la bancarrota y en lo político, espectador pasivo de la reordenación política mundial.

Las dos Europas, los vencedores y los vencidos, se enfrentan a una miseria generalizada, a una demanda desbordada tras las restricciones de la guerra y a un sistema productivo arrasado o estancado por el conflicto. Las tasas de inflación son galopantes, las reservas de divisas se agotan y como colofón las cosechas de los años inmediatos a la terminación de la guerra son ruinosas.

Como contrapunto, en los Estados Unidos no hay cráteres de bombas, sus barrios no son montones de cascotes y sus fábricas están intactas. Creemos que no se nos podrá tratar de antiamericanismo si afirmamos que la segunda guerra mundial resultó ser un negocio redondo para los americanos; las cifras cantan y algunas en un registro muy alto:

En el período 1939-1944, en Estados Unidos:

- La producción nacional aumentó de 100 a 216.
- La renta nacional se multiplicó por 2,3.
- La cifra de parados pasó de 7.000.000 a 700.000 (diez veces menos!).

Una Europa empobrecida frente a un bloque comunista, en el que Rusia no ha desmovilizado a sus ejércitos, no puede más que preocupar a la nación que más y más toma conciencia de su liderazgo del mundo occidental.

El 5 de junio de 1947, en la Universidad de Harvard, el general Marshall ofrece la ayuda de los Estados Unidos a Europa con estas condiciones:

- Que los países europeos se pusieran de acuerdo acerca de las necesidades.
- Que contribuyeran con su propio esfuerzo a la tarea de la reconstrucción.
- Que el plan se extendiese a todos los países europeos, incluso a los socialistas.

«Si los países europeos se ayudaran mutuamente y establecen un plan conjunto, los Estados Unidos estarían dispuestos a suministrarle, gratuitamente, los productos necesarios para su construcción».

La respuesta es inmediata: Francia reúne en París a los ministros de Asuntos Exteriores de Gran Bretaña y de la Unión Soviética del 27 de junio al 3 de julio.

Molotov rechaza el Plan Marshall, acusándole de injerencia en la soberanía e independencia de las naciones. El portazo soviético supone la delimitación de posiciones de los dos bloques y el nacimiento de la guerra fría.

Del otro lado, Europa occidental suspira aliviada: de abril de 1948 a diciembre de 1951, cajas, sacos, maquizarán el Atlántico hasta sumar 12.000 millones de dólares¹. La OECE, apresuradamente creada, se ocupa de distribuirlos: el 26 por 100 para Gran Bretaña, Francia (10 por 100), Italia (10 por 100), Holanda (9 por 100), Bélgica y Austria (5 por 100).

-Alemania recibe 1.500 millones como donación.

En paralelo con la inyección revitalizadora que supone el Plan Marshall, surge en Europa otro fenómeno, que se ha dado en llamar el capitalismo de Estado. Con excepción de Alemania, que opta por la liberalización económica, la mayoría de los países europeos se lanzan a nacionalizar sectores clave de la economía: siderurgia, energía, transportes, a planificar la actividad económica y a controlar los mecanismos financieros.

Asimismo, en septiembre de 1949, 19 países que representaban aproximadamente las dos terceras partes del comercio mundial, devaluaron sus monedas en un 30 por 100 con respecto al dólar, devaluación lógica dados los desfases entre monedas y las distorsiones que había en las relaciones económicas internacionales.

Los resultados no se hacen esperar, en la década de los 50, lo que más tarde se llamaría la Europa de los 6, experimentan, junto a Japón, las tasas de crecimiento más altas del mundo.

Esta marcha vertiginosa de la actividad económica se hace al compás de un leit-motiv en el concierto europeo: colaboración, cooperación, eliminación de barreras.

Para que no sean más que palabras:

- Según el artículo 5.º del Convenio de París por el que se creaba la OECE el 16 de abril de 1948: «Las partes contratantes se obligan a estrechar los lazos económicos..., continuarán el estudio sobre uniones aduaneras...».
- El 9 de mayo de 1950 declaración de Robert Schuman estableciendo las líneas generales de una Comisión Económica del Carbón y del Acero.

«La unión de Europa es necesaria para mantener la paz. Europa no se hará de un solo golpe, ni en una construcción de conjunto: se hará mediante realizaciones concretas, creando primeramente una solidaridad de hecho.

La unificación de las naciones europeas exige que la oposición secular de Francia y Alemania sea eliminada: la acción emprendida debe afectar, en primer lugar, a Francia y Alemania.

Con este fin, el Gobierno francés propone orientar inmediatamente la acción a un punto, limitado pero decisivo:

¹ De esta cifra sólo el 10 por 100 fue en metálico.

El Gobierno Francés propone colocar el conjunto de la producción franco-alemana de carbón y de acero bajo una Alta Personalidad común, en una organización abierta a la participación de los otros países de Europa».

- Del 2 al 4 de junio de 1955 en la llamada «Resolución de Messina» se dice: «Preservar a Europa su lugar en el mundo, restablecer su influencia, y mejorar firmemente los niveles de vida de su población», era necesario crear una Europa unida, pero ello debía realizarse «principalmente en la esfera económica», mediante «una expansión de instituciones comunes, la fusión gradual de las economías nacionales, la creación de un mercado común y la coordinación gradual de las políticas sociales».

Estas citas demuestran que la idea de una Europa unida estaba en las mentes de los dirigentes europeos desde los primeros momentos de la posguerra.

Los padres de Europa no son ya pensadores² cuya influencia se circunscribía al área, más o menos reducida, de sus lectores R. Shumann, en Francia; Alcide de Gasperi, en Italia; Konrad Adenauer, en Alemania; P. H. Spaak, en Bélgica (sin olvidar a tecnócratas como Jean Monnet y René Meyer), ocupan puestos de la más alta responsabilidad en sus respectivos países.

Es, por tanto, básicamente, una voluntad política la que lleva a la firma del Tratado de Roma.

Bien, bien, pero ¿no estamos hablando de Comunidad ECONOMICA Europea? ¿De comercio, de marcos y de francos? ¿No hubo razones de tipo económico en la creación del Mercado Común?

—Sí, por supuesto, pero como corolario, a remolque de las motivaciones políticas.

Las razones económicas de una unión aduanera-mercado común que más ampliamente se ha barajado son las siguientes:

- Las economías de escala, que se consiguen con producciones masivas con las consiguientes reducciones en los costes y en los precios. Estas producciones en grandes series exigen grandes mercados capaces de absorberlas.
- Incremento de la competencia: Sin el acicate de competencia extranjera, las empresas nacionales protegidas por altos aranceles tienden a hacerse ineficaces o a crear monopolios, la eliminación de estos aranceles traerá como consecuencia la búsqueda de un mayor grado de eficacia para sobrevivir.
- Estímulo de la inversión: Que puede tener sus causas o bien en la ampliación de los mercados a los que se quiere acceder o en las necesidades de adaptación para hacer frente a los nuevos competidores.
- Acceso a los campos más avanzados en la industria: La electrónica, las técnicas aeroespaciales, la energía nuclear precisan de una potencia financiera e inversora tan enorme que unas empresas medias europeas³ limitadas a su propio país no podían ni siquiera soñar con acceder a ellos⁴.

² Se pueden encontrar antecedentes a la idea europea en Leibniz en el siglo XVII, Rousseau en el XVIII, Saint Simón y Proudhon en el XIX.

³ En 1966, en la lista de «Fortuna» de las 500 mayores empresas del mundo, sólo 146 eran europeas, frente a 304 americanas.

⁴ Junto a esta exposición de la teoría dinámica de las uniones aduaneras encontramos la teoría estática de J. Viner. En «The Customs Unions Issue» aparecen los dos conceptos básicos sobre los que se ha construido la teoría posterior: la creación y la desviación del comercio.

II. LOS FUNDAMENTOS DEL MERCADO COMUN

1. Libre circulación de la mano de obra.

Según el artículo 49 del Tratado de Roma, la libre circulación de los trabajadores «implica la abolición de cualquier clase de discriminación, fundada sobre la nacionalidad, entre los trabajadores, de los Estados miembros, por lo que se refiere a la ocupación, la remuneración y las demás condiciones del trabajo». Hay que resaltar que esta libertad no es aplicable al empleo en la Administración Pública.

Se preveía que esta libertad fuera realidad al final del período transitorio, fijado en doce años a partir de la firma del Tratado, pero se alcanzó año y medio antes: en julio de 1968.

Desde entonces, la libre movilidad de la mano de obra, dentro de los países pertenecientes a la Comunidad, es un hecho⁵, siendo el único requisito exigido el permiso de residencia. Se mantiene, sin embargo, la prioridad de los trabajadores comunitarios frente a aquellos que pertenecen a otros países. Los trabajadores comunitarios obtienen información de puestos vacantes gracias a la «Oficina Europea para la Coordinación y Equilibrio de la Oferta y la Demanda de trabajo»; y tienen, asimismo, asegurada transferibilidad de los derechos de la Seguridad Social.

2. Libre circulación de mercancías.

Constituye el principal objetivo en cualquier intento de crear un mercado común. El artículo 9 del Tratado de Roma establece: «La Comunidad está fundada sobre una unión aduanera que se extiende al conjunto de los intercambios de mercancías y que lleva en sí la prohibición entre los Estados miembros de los impuestos de aduanas a la importación y a la exportación, y de cualquier gravamen de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel común en sus relaciones con terceros países».

Tres son, básicamente, las trabas que limitan el libre comercio: los derechos arancelarios, las limitaciones cuantitativas y las obstrucciones administrativas.

El desarme arancelario se previó llevarlo a cabo a lo largo del período transitorio de doce años; se dio por finalizado en julio de 1968 (un año y medio antes de lo previsto). Por lo que respecta a la Tarifa Exterior Común, se estableció estimando la media aritmética de los derechos aplicados en los cuatro territorios Aduaneros de la Comunidad vigentes el 1 de enero de 1957.

Por lo que respecta a las restricciones cuantitativas, según el artículo 30 del tratado de Roma, «quedan prohibidas entre los Estados miembros las restricciones cuantitativas a la importación, así como todas las medidas de efecto equivalente» y el artículo 32 establece: «Los Estados miembros se abstienen, en sus recíprocos intercambios, de hacer más restrictivos los contingentes y las medidas de efecto equivalente que existan en la fecha de entrada en vigor del presente Tratado. Estos contingentes deben ser suprimidos a más tardar cuando termina el período transitorio».

Una y otra teorías son más que discutibles y escapan a los propósitos de este artículo profundizar en ellas. Quien esté interesado en las teorías de la unión aduanera puede consultar:

—Ch P. LINDLEBERGER: «Economía internacional». Aguilar. Madrid, 7.ª ed. 1978.

—LLERENA y J. VIÑUELA: «Lecturas de Economía Internacional», Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1974.

⁵ Para ello la libertad de circulación de mano de obra ha tenido que pasar por dos fases: Desde septiembre de 1961 a mayo de 1964, período en el que se exigía un permiso para trasladarse de un país a otro; existía un orden de prelación, en primer lugar se colocaban los trabajadores nacionales, a continuación los comunitarios y, finalmente, los de otros países. Y desde mayo de 1964 a junio de 1968, período en el que suprime el orden de prioridades pero se introdujo una cláusula de salvaguardia, según la cual la preferencia nacional podía restaurarse por un período de 15 días, únicamente cuando existiera escaso de mano de obra en algún sector.

Al año de la entrada en vigor del Tratado, los diferentes países habían transformado los contingentes bilaterales en contingentes globales y aumentado estos últimos en un 20 por 100, al menos, de su valor total con respecto al año anterior.

Al finalizar los diez años de funcionamiento del TCEE, los contingentes globales deberían ser de un 20 por 100 de la producción nacional.

Por otra parte, si se daba el caso de contingentes no necesarios (cuando la importación de un determinado producto era inferior, durante dos años, al cupo establecido), la Comisión podía eliminarlos.

3. Libre establecimiento y libre prestación de servicios.

La libertad de establecimiento supone el acceso al ejercicio de actividades no asalariadas, así como a la constitución y gestión de empresas por parte de ciudadanos y extranjeros, en las mismas condiciones que las definidas por la legislación del país de establecimiento para sus propios ciudadanos.

Estas libertades requieren que la cualificación profesional sea igualmente válida en todos los países, que cualquier empresa pueda presentar ofertas para contratos de derecho público y que el derecho de sociedades esté unificado en todos los Estados miembros.

4. La libre circulación de capitales.

El artículo 67 del Tratado de Roma dice: «Los Estados miembros suprimen progresivamente entre ellos, durante el período transitorio... las restricciones a los movimientos de capitales pertenecientes a personas residentes en los Estados miembros, así como las discriminaciones de trato fundadas en la nacionalidad o en la residencia de las partes, o en el lugar de la colocación de los capitales».

Hasta el momento, según las directivas de 1960 y 1962, se han liberado los movimientos personales de capital, las inversiones directas, las inversiones inmobiliarias, los capitales unidos a transacciones comerciales, las operaciones de valores cotizados en Bolsa y los créditos y préstamos a medio y largo plazo de carácter financiero.

De todos modos, de las cuatro libertades fundamentales del tratado, ésta es la que ha avanzado con más lentitud. En realidad el mercado de capitales que funciona en Europa no es, en su mayoría, europeo, y mucho menos comunitario (capitales sudafricanos y de Oriente Medio); para lograr un auténtico mercado de capitales europeo habría que –además de liberación progresiva de determinados tipos de capitales– armonizar las diferentes legislaciones que regulan el comportamiento de las instituciones financieras, es decir, armonizar las distintas políticas monetarias nacionales.

III. LAS INSTITUCIONES

| | | |
|----------------------------|--|---|
| INSTITUCIONES COMUNITARIAS | { 2 órganos de decisión { Consejo de Ministros (A) Comisión (B) Parlamento Europeo (C) Tribunal de Justicia (D) { 2 órganos control | El 1 de junio de 1967 se llevo a cabo la fusión de las instituciones de las tres Comunidades (CECA, CEE y EURATOM). |
|----------------------------|--|---|

- Está compuesto de un miembro por cada Gobierno, que, generalmente, es el ministro de Asuntos Exteriores de cada país.
- Representa el órgano básico de decisión de la Comunidad.
- Resuelve sobre las propuestas de la Comisión, propuestas que únicamente puede modificar por unanimidad.
- La periodicidad de sus reuniones es de 3 ó 4 veces al mes.
- Las decisiones de este órgano pueden ser tomadas:

EL CONSEJO DE MINISTROS

- * Por simple mayoría de votos.
- * Por unanimidad (por ejemplo, para la admisión de nuevos miembros).
- * Por mayoría calificada: R. F. A., Francia, Gran Bretaña e Italia, disponen de diez votos cada una; Bélgica y Holanda de 5 y Dinamarca, Irlanda y Luxemburgo de dos.
Del total de 56 votos son necesarios 41 para adoptar cualquier decisión por mayoría calificada, pero han de ser emitidos al menos por seis Estados miembros, con lo que se pretende evitar cualquier dominación por parte del bloque de «los grandes».

- Su presidencia se ejerce por riguroso turno, cada seis meses.
- Está compuesta por trece miembros designados de común acuerdo por los respectivos Gobiernos (*), elegidos por un período renovable, de cuatro años. El presidente y los cinco vicepresidentes son elegidos únicamente por dos años, asimismo prorrogables.
- Sus miembros –los comisarios– una vez nombrados dejan de ser representantes de sus países para ser funcionarios de la CEE. y no pueden ejercer ningún otro tipo de actividad remunerada o no.
- Consta de 19 Direcciones Generales.

(B) LA COMISION

- Funciones
 - La Comisión es responsable de que se apliquen las disposiciones del Tratado de Roma.
 - Constituye el órgano ejecutivo de la Comunidad.
 - Es la responsable de la gestión de los fondos de la Comunidad.
 - Es el órgano impulsor de las políticas comunitarias, a través de los comités especializados.
 - Es el portavoz de la Comunidad.
- Sus deliberaciones se toman por mayoría del número de sus miembros.
- Tiene la obligación de rendir cuentas de su labor ante el Parlamento Europeo, mediante informes anuales.

(C) EL PARLAMENTO EUROPEO

- Está formado por 410 delegados (**). Se acaba de elegir, en junio de 1978, el primer Parlamento Europeo elegido por sufragio universal directo.
- Celebra una sesión anual y puede reunirse en sesión extraordinaria a petición de la mayoría de sus miembros, del Consejo o de la Comisión.
- Designa anualmente, entre sus miembros, a su Presidente y a sus once vicepresidentes.
- Su misión es básicamente de consulta. Controla la actividad de la Comisión.
- Resuelve por mayoría simple.
- Está organizado a través de dos instrumentos: Los comités especializados y los grupos políticos.

(D) EL TRIBUNAL DE JUSTICIA

- Asegura el respeto del derecho en la interpretación y en la aplicación del Tratado de Roma.
- Está integrado por nueve jueces independientes (uno por país) designados por los Gobiernos de los países miembros por períodos de seis años.
- Está asistido por cuatro abogados fiscales.
- Sus sentencias poseen fuerza ejecutiva.
- Sus fallos se emiten por mayoría de votos.

(*) Dos miembros por Francia, Italia, RFA y Gran Bretaña y uno por Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Irlanda y Dinamarca.
(**) 81 por Italia, Gran Bretaña, RFA y Francia: 25 por los Países Bajos: 24 por Bélgica: 16 por Dinamarca: 15 por Irlanda, y 6 por Luxemburgo.

4. LA UNION ADUANERA.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: COMUNIDADES EUROPEAS-INFORMACION.

Documentación Europea. (78.06).

INTRODUCCION

No es ninguna casualidad si los militantes europeos de los años cincuenta, con objeto de dar espectacular realce a su acción, decidieron ir a manifestarse masivamente en las fronteras y derrocar las barreras aduaneras, en las que veían el símbolo más visible de estas fronteras que desde hacía ya demasiado tiempo estaban separando, si es que no enfrentando entre sí, a unos vecinos a los que normalmente tantas cosas hubieran tenido que acercar entre sí.

Las fronteras tal como las conocemos actualmente con sus consecuencias económicas –aduanas, derechos diversos– y políticas –pasaportes– no siempre han existido, sino que han surgido con los nacionalismos.

En la Edad Media, las fronteras políticas entre Estados eran inexistentes, o cuando menos sumamente permeables, toda vez que se podía ver mezclados entre sí a estudiantes de toda la cristianidad en las principales universidades europeas (Oxford – París – Bolonia – Salamanca, etc.), y que los mercaderes florentinos, genoveses, turonenses, flamencos, germanos o ingleses se mezclaban en todas las grandes ciudades de ferias o en plazas como Brujas, Lyon, París, Londres o Hamburgo.

Pero la frontera aduanera es más sutil y más antigua que la frontera simplemente política. Bajo una serie de otras denominaciones se le puede hallar desde la más remota antigüedad. Tal vez las guerras homéricas se deban no tanto al rapto de Elena como a los derechos de peaje que Troya percibía sobre los trigos procedentes del mar Egeo. Cuando surgieron en Occidente las transacciones comerciales después de la larga pausa que siguió a la caída de Roma, los primeros señores feudales hicieron abonar derechos diversos a los mercaderes que atravesaban sus tierras, que utilizaban sus caminos o sus puentes, y se estableció también la costumbre de percibir a la entrada de las ciudades lo que se denominó más tarde derechos de consumo, los últimos de los cuales no desaparecieron más que a principios del siglo XX. En aquella época era ésta una fácil manera de recaudar una parte de las transacciones mercantiles, de la que no se privaron los detentadores del poder.

Todas estas barreras constituyeron durante mucho tiempo una de las grandes debilidades de la vida económica europea. Poco a poco, conforme iban creciendo las administraciones reales o nacionales, se fueron diversificando estos simples derechos de peaje. De meros derechos fiscales, cuyo objetivo consistía en nutrir las arcas del señor feudal, de la ciudad, del Rey o del Estado, pasaron a transformarse en ciertos casos en derechos de carácter económico. Aparte de su función de obtener ingresos para las finanzas públicas, los derechos arancelarios se convirtieron en dicha época en una forma de proteger a las industrias en contra de la competencia extranjera; se establecían derechos reducidos sobre lo que se denominaba «géneros crudos» (las materias primas) y elevados derechos sobre los productos acabados. A ello se sumaban derechos sobre ciertas exportaciones, e incluso la prohibición de exportar determinados productos en ciertas circunstancias. En los siglos XVII y XVIII, cuando en algunos países europeos había habido malas cosechas de trigo, el hambre se adueñaba de las poblaciones y estaballaban revueltas en algunas provincias en las que escaseaba el grano, en tanto que regiones vecinas lo tenían en superabundancia, pero carecían de autorización para exportarlo a causa del temor de que llegara a faltar, todo lo cual no hacía sino mantener escandalosas especulaciones sobre los precios.

En el siglo XIX se presencié una experiencia liberal interesante, la del «Zollverein» (unión aduanera), que entre 1834 y 1888 les permitió a los Estados alemanes unificarse económicamente y luego políticamente, y que es considerada como el inicio del auge de la industria alemana. El «Zollverein», que había llevado a la supresión de los derechos arancelarios internos y a que en el plazo de una generación se constituyera un espacio económico homogéneo, es un ejemplo que ha podido servir de precedente y que ciertamente ha ejercido su influencia sobre ciertas escuelas de economistas.

Fue sobre todo durante los años que mediaron entre las dos guerras que los derechos arancelarios se desarrollaron como medio de política económica, al mismo tiempo que se ponía de manifiesto el peligro de que cada uno de los Estados los manipulara en su propio favor, en orden disperso y sin común acuerdo. El fenómeno era sencillo: cada Estado que tenía problemas de empleo, de balanza de pagos o de competencia extranjera demasiado agresiva, tendía a protegerse mediante elevados aranceles. Este proceder hacía que, como contrapartida, sus vecinos tomaran medidas parecidas en detrimento de la masa global de intercambios internacionales, es decir, de la prosperidad del conjunto de miembros del comercio internacional. Tratábase de medidas de corta vista, cuyas nefastas consecuencias para el equilibrio económico y político mundial se descubrieron cuando ya era demasiado tarde.

I. EL ESTABLECIMIENTO DE LA UNIÓN ADUANERA

Es desde luego porque habían comprendido que la integración de las economías nacionales pasa por la ampliación del mercado interior que los redactores del Tratado de Roma hicieron de la unión aduanera la piedra angular de la construcción europea. Además, la supresión de las fronteras aduanera debía tener un valor simbólico para la opinión pública.

El objetivo de los iniciadores de la experiencia europea fue el de crear un amplio espacio económico-político homogéneo, en el que pudieran circular sin cortapisas las mercancías, los capitales, las ideas y los hombres, y que fuera comparable a los espacios «fluidos» que constituyen los territorios de los Estados modernos.

Los tiempos que siguieron a la guerra fueron tiempos de reconstrucción y de expansión económicas. Las medidas de restricción del comercio internacional del período de entre las dos guerras habían dejado malos recuerdos. La tendencia predominante era la de liberalizar los intercambios, la de hacer circular libremente la riqueza, esperándose que la misma se difundiría como en un sistema de vasos comunicantes.

Una de las primeras frases del Tratado de Roma es la que prevé, en el artículo 2, el establecimiento de un mercado común, término que definía tan adecuadamente el espíritu de la empresa que llegó a ser el nombre con la que se la bautizó. Se pensaba entonces que al crear solidaridades económicas, se crearían las condiciones de una mayor solidaridad política, y que la integración de las economías sería el mejor medio de suprimir los conflictos de intereses que habían originado los antagonismos políticos de antes de la guerra. Este es el motivo de que uno de los primeros artículos del Tratado de Roma –que es el contrato firmado por los seis primeros miembros y mediante el cual se comprometían a construir la Europa comunitaria–, el artículo 9, prevea la constitución de una «unión aduanera» como fundamento de la Comunidad.

Vale la pena, por lo demás, no olvidar lo que era la situación en Europa occidental antes de que entrara en vigor el Tratado de Roma. Todos los países se encontraban protegidos mediante aranceles aduaneros, muy altos en algunos de ellos, cuyo efecto era a menudo el de ahorrarles a los empresarios las modernizaciones que se imponían, a la vez que les daban una falsa impresión de seguridad. Ello hacía que los intercambios entre Estados europeos se vieron frenados otro tanto. Al abrir las economías entre sí, la creación de una unión aduanera tenía que representar un estímulo para las mismas.

¿Qué es la unión aduanera?

La unión aduanera es un convenio mediante el cual dos o más países se comprometen a suprimir entre sí toda barrera arancelaria y adoptar respecto a países no miembros de la unión un mismo arancel que le asegure a cada producto un nivel de protección uniforme, sea el que sea el lugar por el que haya entrado en el territorio de la unión. Se la compara muchas veces con la zona de librecambio, de la que se diferencia en el sentido de que, si bien en esta última resultan igualmente abolidas las barreras arancelarias entre los países de la zona, cada país conserva en cambio la libertad de su política aduanera y de su arancel aduanero con respecto a los terceros países. Esto significa especialmente que la libre circulación en el interior de la unión aduanera se aplica incluso a los productos de los terceros países a partir del momento en que se han puesto en libre práctica, es decir, en caso de que hayan pagado, a su entrada en la unión, los derechos del arancel aduanero común, mientras que la libre circulación en el interior de una zona de librecambio no se aplica más que a los productos originarios de la zona.

Para señalarlo con mayor precisión, la unión aduanera implica:

- el establecimiento de un arancel aduanero común cuya aplicación se extiende a los límites del territorio aduanero común;
- la elaboración y la aplicación de una legislación aduanera común;
- la prohibición, en los intercambios entre los Estados miembros, de derechos arancelarios o tasas de efecto equivalente, y de toda reglamentación restrictiva, así como, por consiguiente, la substitución de un único territorio aduanero a los territorios aduaneros de los Estados miembros;
- la «puesta en común» de los derechos arancelarios percibidos en virtud del arancel aduanero común.

La unión aduanera es mucho más que una simple unión arancelaria, pues aspira a eliminar en el plano aduanero toda causa de distorsión de trato o de desvío de tráfico en detrimento de operadores económicos que se encuentran en cualquiera de los Estados miembros.

Para alcanzar este objetivo, la Comunidad dispone de dos instrumentos: el «arancel aduanero común» y la «legislación aduanera», que es una especie de «modo de empleo» que permite la aplicación uniforme del arancel común.

A-EL ARANCEL ADUANERO COMUN (AAC)

Hemos visto que la unión aduanera comprendía esencialmente dos grandes apartados: la supresión de las fronteras aduaneras en el interior y el establecimiento de un arancel aduanero común con respecto al exterior, el cual es uno de los dos elementos de la protección común de la unión aduanera frente a terceros países, mientras que el segundo de los cuales es la política comercial común.

En 1958, cuando el Tratado entró en vigor, los aranceles aduaneros de los Estados miembros variaban bastante sensiblemente entre sí, pues los derechos franceses e italianos eran, en general, mayores que los de los demás países. El artículo 19 del Tratado CEE preveía que los derechos del AAC debían establecerse a nivel de la media aritmética de los derechos nacionales. Así pues, se tuvo que proceder al cálculo de dicha media aritmética, línea por línea, con respecto a las aproximadamente 20.000 líneas arancelarias que resultaban de la imbricación del conjunto de aranceles nacionales. Un notable esfuerzo de simplificación reducía sin embargo el AAC adoptado por el Consejo, en febrero de 1960, a aproximadamente 3.000 líneas. No era muy elevado el nivel medio de este arancel, puesto que al comienzo era del orden de aproximadamente un 11%, es decir, sensiblemente inferior al de otras entidades económicas como el Japón o los Estados Unidos. La diferencia entre los derechos mínimos y máximos relativos a la mayoría de productos fabricados del sector industrial era del orden del 12 al 20%.

Se habían previsto normas particulares para la determinación de los derechos relativos a ciertos productos, indicados en las listas del anexo I del Tratado. De tal modo, para los productos de la lista G, se tenían que celebrar negociaciones entre Estados miembros. Las mismas condujeron al acuerdo de Roma del 2 de marzo de 1960.

Salvo para los productos petroleros, respecto a los cuales no se tomó una decisión más que el 8 de mayo de 1964, desde 1960, pues, se había establecido ya el AAC y los Estados miembros pudieron efectuar el 1.º de enero de 1961, es decir, un año antes de la fecha fijada inicialmente, la primera aproximación entre los derechos de sus aranceles nacionales y los del AAC.

Establecido íntegramente por los seis Estados miembros de la Comunidad originaria el 1.º de julio de 1968, el AAC substituyó en dicha fecha a los diversos aranceles aduaneros nacionales de tales países. Y lo mismo sucedió el 1.º de julio de 1977 con respecto a los tres nuevos Estados miembros. Su nomenclatura (aproximadamente 3.700 líneas) constituye, además, la base de la nomenclatura para las estadísticas del comercio exterior (Nimex), la cual es un desarrollo de la anterior (aproximadamente 6.500 líneas).

Es interesante recordar que en lo sucesivo, las administraciones nacionales carecen de la posibilidad de derogar unilateralmente el AAC. Todas las modificaciones del AAC es el Consejo quien las decide, y en caso de que se tengan que efectuar al respecto negociaciones con terceros países, las mismas no pueden ser hechas más que por la Comisión en nombre de la Comunidad y de acuerdo con las disposiciones del Consejo.

B-LA LEGISLACION ADUANERA

Desde las primeras medidas de desmovilización arancelaria entre los Estados miembros, la Comisión se dio claramente cuenta de que, para alcanzar esta meta, se hacía necesario aproximar entre sí las disposiciones aduaneras nacionales, de ser posible mediante el establecimiento de un derecho aduanero comunitario que substituyera pura y simplemente a las disposiciones nacionales, de igual modo que el AAC tenía que substituir a los aranceles aduaneros nacionales. No hay que perder de vista, en efecto, que el objetivo último de la operación es el establecimiento de un régimen de circulación de mercancías homogéneo y

uniforme en el interior de la Comunidad, similar al que existe en los Estados miembros. De ahí se desprende la necesidad de armonizar tanto los conceptos como los trámites en materia aduanera con objeto de evitar interpretaciones divergentes.

La Comisión se consagró a esta tarea, que es un trabajo de larga duración, contando al comienzo con una indudable ventaja al haberle delegado el Consejo de Ministros de la Comunidad, poderes de gestión. Así es como la Comisión, por intermedio de cierto número de comités, vela por la aplicación de las disposiciones que han sido decretadas de común acuerdo, así como por su adaptación eventual. Es en efecto la Comisión quien administra la unión aduanera y se encarga de llevarla a buen puerto.

Además, el conjunto de reglamentaciones aduaneras ha dejado en lo sucesivo de pertenecer al exclusivo dominio del derecho nacional para pasar a integrarse en el derecho comunitario. De tal modo se ha hecho imposible que los Estados miembros deroguen la aplicación del arancel aduanero común de manera autónoma, de igual modo que el arsenal aduanero común está actualmente a disposición de las autoridades comunitarias.

C-LA APERTURA DE LAS FRONTERAS INTRACOMUNITARIAS

El objetivo final de la unión aduanera es la supresión de las formalidades aduaneras en el interior de la Comunidad, de forma que pueda haber la mayor interpenetración posible de los mercados y una circulación de viajeros y mercancías tan fluida como la que se da actualmente en el interior de cada Estado miembro.

Los artículos 13 y 14 del Tratado precisaban que los derechos arancelarios y las tasas de efecto equivalente a los derechos arancelarios para la importación tenían que irse eliminando progresivamente en el curso del período de transición, es decir, en la fecha tope del 31 de diciembre de 1969.

En realidad, gracias a una evolución favorable de la coyuntura económica, se redujo este período, el cual concluyó el 1.º de julio de 1968, lo que tuvo el efecto de que la libre circulación de mercancías llegó a ser efectiva en la referida fecha mediante la supresión de las barreras arancelarias intracomunitarias.

La liberación de los intercambios intracomunitarios comporta dos categorías de medidas:

- la supresión de los derechos arancelarios, lo cual se halla ya del todo realizado, y la eliminación de las restricciones cuantitativas (para las importaciones y para las exportaciones), lo cual se ha realizado desde el 1.º de enero de 1962 con respecto a los productos industriales;
- la eliminación de los demás obstáculos referentes a los intercambios, es decir, tasas de efecto equivalente a derechos arancelarios y medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas, que se agrupan generalmente en la rúbrica de trabas no arancelarias. La supresión de estos obstáculos constituye un complejo problema, que va a requerir cierto tiempo, pues está ligada a la armonización de las legislaciones, que es un proceso muy lento.

a) La supresión de los derechos arancelarios y de las restricciones cuantitativas

Los derechos arancelarios entre Estados miembros se han ido suprimiendo en varias etapas a fin de evitar los choques demasiado bruscos, y como que el proceso se iba desarrollando de modo satisfactorio, el Consejo de la Comunidad Económica Europea decidió en dos ocasiones, en mayo de 1960 y en mayo de 1962, acelerar el ritmo de las reducciones, lo cual tuvo por resultado, como hemos visto, que disminuyera el período de transición. La

integración de los tres nuevos Estados miembros en el sistema comunitario se ha efectuado según los mismos principios, y la supresión de las barreras aduaneras entre antiguos y nuevos miembros llegó a ser efectiva, por lo que respecta a los productos industriales, el 1.º de julio de 1977.

Entre el arsenal aduanero de que disponían las administraciones nacionales antes del 1.º de enero de 1962, se encontraban, en particular, diversas medidas de limitación de las importaciones en forma de lo que se denominaba contingentes cuantitativos. Según este sistema, la importación de un tipo determinado de mercancías se encontraba autorizada dentro de los límites de un contingente. Más allá de este cupo, ya no se autorizaba la importación del producto. Asimismo, se practicaban ciertas limitaciones de las exportaciones; todas ellas han desaparecido en los intercambios entre Estados miembros.

Se planteaba sin embargo un problema en el caso de que ciertas importaciones pudieran perturbar gravemente a un sector de la economía; había que dejarle al Estado miembro afectado por ello la posibilidad de tomar medidas de salvaguardia que permitieran eventualmente a este sector de la economía adaptarse a una nueva situación. El Tratado previó así pues cláusulas de salvaguardia que constituyen una especie de obstáculos no permanentes para la libre circulación. Recurriendo a dichas cláusulas, los Estados miembros han podido, en varias ocasiones y respecto a ciertos productos, aislar su mercado a causa de las perturbaciones ocasionadas por importaciones procedentes de uno o más de los otros Estados miembros. Tal medida no puede sino estar temporalmente limitada. Debe ser tomada por la Comisión y tiene como consecuencia el situar por cierto tiempo fuera del mercado comunitario a los productos incriminados.

b) Las barreras no arancelarias

El 1.º de julio de 1968 se había efectuado la unión aduanera entre los seis Estados miembros originarios; el 1.º de julio de 1977 se produjo la misma entre ellos y los tres nuevos Estados. Así pues, a partir de dicha fecha, dejaron de existir cortapisas arancelarias entre los Estados miembros, los cuales constituyen un único territorio aduanero, habiendo desaparecido también las restricciones cuantitativas respecto a las importaciones y existiendo una protección única frente a terceros países, cual es el arancel aduanero común.

Pero pronto se hizo evidente que las barreras arancelarias no eran el único obstáculo que se ponía a los intercambios, pues el comercio internacional, tanto intracomunitario como extracomunitario, tropieza con cuantiosas trabas al ser muy grande la imaginación de ciertas administraciones en favor del proteccionismo.

El ciudadano europeo tiene razón de interrogarse, en efecto, cuando cruza una frontera intracomunitaria o hace que una mercancía cruce por ella. Se da cuenta de que resulta más complicado hacerse librar ciertas mercancías procedentes de otro país miembro de la Comunidad que las mercancías «nacionales»; tendrá además que pagar «tasas» que ya no son derechos arancelarios, pero que existen y se los van a exigir; y deberá efectuar diversos trámites que no tendría que hacer si efectuara una operación análoga en el interior de las fronteras de un Estado.

Habrá comprendido de tal modo que los derechos arancelarios no eran más que la parte visible de un iceberg, la totalidad de cuya parte sumergida se compone de cuantiosas trabas no arancelarias de los intercambios.

La creciente proliferación de intervenciones restrictivas del librecambio a la que se está asistiendo actualmente, es motivo de inquietud para la Comisión, dado que estas «barreras fronterizas según la nueva versión» puede dar lugar a que se establezcan entre los Estados miembros tabiques aparentemente menos perceptibles que las barreras aduaneras y, por ende, más peligrosos.

La gran diversidad de tal tipo de intervenciones, el contexto político, económico y social en el que operan, hacen que sea más difícil descubrirlas y perseguirlas. Se trata, en efecto, de medidas muy distintas, en cuanto a su naturaleza y a su contenido, de los instrumentos clásicos del proteccionismo económico tales como los derechos arancelarios, las prohibiciones de importación, los cupos, etc.

Para el observador que no esté al tanto de la situación, tales medidas se recubren las más de las veces con un velo de legitimidad jurídica, son aplicables en la casi totalidad de casos tanto a los productos nacionales como a los importados, y no comportan aparentemente el menor elemento discriminatorio o protector. Por otra parte, el objetivo que pretenden alcanzar es siempre de lo más encomiable: la protección de la vida o de la salud de las personas, la lucha contra la polución, la protección del consumidor, la defensa del medio ambiente, la lucha contra la inflación, la estandarización, la mejora de la calidad de los productos, etc. De hecho, estas reglamentaciones tienen por efecto impedir importaciones de productos de otros Estados miembros que son ampliamente conocidos y apreciados en dichos Estados y que son objeto de corrientes tradicionales. El legítimo objetivo al que aspiran en la mayoría de casos las referidas reglamentaciones no puede justificar de ninguna manera las restricciones de los intercambios que comportan, en la medida en que estas restricciones no son estrictamente necesarias para la protección del objetivo que se invoca. Estas medidas y los efectos restrictivos que implican, medidas muchas veces tomadas incluso a espaldas de las autoridades nacionales, constituyen lo esencial de las transgresiones efectuadas contra la libre circulación de mercancías. Constituyen lo que el Sr. Ortolí, antiguo presidente de la Comisión de la Comunidad Europea, definía como «un proteccionismo endémico al que todavía no se ha logrado poner término».

Como acabamos de ver, los instrumentos clásicos de la protección económica —cupos, derechos arancelarios, etc.— han desaparecido en el interior de la Comunidad. Se trata de instrumentos demasiado manifiestamente discriminatorios y descarados como para que los Estados miembros sigan utilizándolos en sus intercambios comerciales. Hoy en día, lo esencial de las infracciones de la libre circulación de mercancías lo constituye este arsenal de sofisticadas medidas que se esconden en las más diversas reglamentaciones y que el Tratado designa en su conjunto mediante el término de «medidas de efecto equivalente a restricciones cuantitativas». Muy frecuentemente tales medidas acarrear efectos restrictivos más perjudiciales que los de un contingente o de un derecho arancelario. Mientras que estas últimas medidas no bloquean las importaciones, sino que las limitan cuantitativamente o las hacen ser menos competitivas al encarecerlas, una «medida de efecto equivalente», incluso la que a primera vista puede parecer más inofensiva: una licencia automática o un permiso técnico, puede acarrear en ciertos casos un bloqueo total de las fronteras.

Las trabas a las que acabamos de referirnos se oponen a los principios fijados por la Comisión y son por consiguiente ilícitas; constituyen una forma de escaparse de las normas que instauran una verdadera libre circulación, y la Comisión se dedica a perseguirlas celosamente.

En cambio, existen medidas que, aunque tiendan también a poner trabas a la libre circulación o a la apertura real de los mercados, se las conoce perfectamente, por más que no sea de desear el que se mantengan las mismas. Entre ellas, cabe indicar dos ejemplos que la Comisión ha tratado, o está tratando que desaparezcan, a saber:

- los mercados públicos,
- las trabas técnicas de carácter industrial.

Los mercados públicos

La mayor parte de países miembros y de naciones modernas en general acostumbran a reservar a empresas nacionales una gran parte, si ya no la totalidad, de los contratos de

abastecimiento o de obras suscritos por las autoridades públicas o paraestatales, ya sean nacionales, municipales o de otra índole. Esta costumbre lleva obviamente a que desaparezcan del mercado «normal» cierto número de transacciones, y ello constituye por consiguiente –toda vez que limita la competencia y excluye de tales transacciones a las empresas extranjeras– un claro entorpecimiento de la libre circulación de mercancías.

En general se trata de sumas considerables. A título de ejemplo, se puede indicar que actualmente el importe total de los mercados públicos censados representa aproximadamente del 7 al 11% del producto interior bruto.

La Comisión comprendió rápidamente la importancia de este problema así como la necesidad de introducir en dicho sector las reglas de la libre circulación y de la libre competencia que son la filosofía esencial del Tratado, tanto más cuanto que se trata las más de las veces de sectores de tecnología avanzada para los que serían especialmente útiles las ventajas de un gran mercado, tanto desde el punto de vista de los precios pagados por el consumidor como por lo que se refiere a la evolución tecnológica.

El artículo 30 del Tratado prohíbe cualquier preferencia y reserva en favor de productos nacionales, pero este principio no bastaba para obtener una completa y efectiva liberalización de los mercados públicos, que se rigen por un régimen particular y no ofrecen una gran transparencia. En este terreno, la Comunidad ha efectuado sensibles progresos, ya que, mediante cuatro directivas referentes a los mercados de obras y abastecimientos y a los procedimientos relativos a dichos mercados, la última de las cuales se adoptó en el mes de diciembre de 1976, ha abierto las fronteras a estos tipos de contratos.

Las medidas comunitarias no solucionan todavía todos los problemas existentes al respecto, puesto que, por diversos motivos, cierto número de sectores siguen cayendo fuera de la reglamentación comunitaria (transportes, telecomunicaciones, producción y distribución de agua y de energía), pero se trata de una brecha sumamente importante abierta en un mercado que hasta ahora se hallaba protegido.

Un caso particular de trabas no arancelarias: las trabas técnicas de carácter industrial

En la mayor parte de países existen reglamentaciones relativas a la calidad, a las características técnicas o a la seguridad de empleo de los productos lanzados al mercado. Estas reglas tienen por objeto, por ejemplo, la protección del consumidor y, desde hace cierto tiempo, la del medio ambiente, pero a menudo presentan notables divergencias de un país al otro, aun cuando sean idénticos los objetivos perseguidos. Es evidente que se trata en este caso, objetivamente, de entorpecimientos de los intercambios, en la medida en que productores que se han ajustado a sus normas nacionales, se encuentran con que se les exigen otras normas a partir del momento en que exportan sus productos.

En materia de automóviles, por ejemplo, ciertos países imponen obligatoriamente el faro rojo antiniebla, el cual por ejemplo es solamente facultativo en los países vecinos. Otro ejemplo más: un país miembro de la Comunidad decreta que los coches que ruedan a cierta velocidad tienen que poder detenerse al cabo de 80 metros como máximo, mientras que otro país pondrá ese tope a 70 metros. Las medidas denominadas de seguridad para aparatos eléctricos, por ejemplo, pueden consistir de hecho en una determinada prohibición de que entren en el territorio nacional productos igual de válidos y menos caros para el consumidor, pero que amenazan la situación de ciertos productores.

La Comisión se dedica activamente a suprimir este tipo de obstáculos cada vez que puede hacerlo por ejemplo mediante, la armonización de las legislaciones. Su filosofía se encamina a que se adopten las medidas que favorezcan lo más la seguridad o los intereses del consumidor sin representar excesivas cargas para la industria.

Por lo general, cada administración tiende a creer que ella está en posesión de la verdad y que únicamente su reglamentación y sus controles son los buenos, mientras que los de sus vecinos no presentan las mismas garantías. En ciertos casos, la Comisión quisiera llegar a una situación que valorizase para el conjunto de la Comunidad los controles efectuados en un Estado miembro y que determinase el mismo tipo de controles o de exigencias técnicas para un mismo producto. En lo que se está efectuando en el campo del automóvil. Desde hace una decena de años, ha suprimido de tal modo un importante número de trabas para los intercambios en el interior de la Comunidad. Vale la pena señalar por lo demás que este problema se plantea asimismo en el comercio internacional, habiéndose el GATT¹ preocupado especialmente del mismo.

La Comisión recibe cada año una gran cantidad de denuncias que emanan tanto de particulares como de gobiernos nacionales, y en las que se le señalan medidas de efecto equivalente a restricciones cuantitativas. Conforme a la obligación que le incumbe en virtud del artículo 155 del Tratado, hace averiguaciones respecto a dichas denuncias y en algunos casos incoa el trámite tendente a eliminar tales trabas.

Una gran parte de las denuncias que recibe la Comisión proceden de empresas de pequeñas o medianas dimensiones, es decir, aquéllas que requieren lo más que se las proteja. El aumento vertiginoso de las denuncias y recursos presentados al respecto es la prueba contundente de que los propios interesados empiezan a tomar conciencia de los derechos que les confieren las reglas de la libre circulación de mercancías, así como de los medios de que disponen para que se salvaguarden los referidos derechos.

II. LA POLITICA COMERCIAL COMUN

Hemos visto que la unión aduanera había tenido hasta ahora por efecto el que se suprimieran las barreras arancelarias entre los Estados miembros así como que se creara una protección arancelaria común y uniforme en la periferia de la Comunidad. Como que desde la entrada en vigor del AAC, los Estados miembros habían dejado de tener la posibilidad de modificar autónomamente sus derechos arancelarios, y como que los mismos constituían una parte esencial de los acuerdos comerciales, parecía lógico que la política comercial, cuyo objetivo es precisamente la negociación de las concesiones arancelarias, fuera de la competencia de la Comunidad.

Así se ha efectuado ya a partir del 1.º de enero de 1970: desde dicha fecha, sólo la Comunidad está habilitada para efectuar las negociaciones arancelarias, en tanto que los Estados miembros siguen siendo competentes para los demás tipos de acuerdos tales como acuerdos culturales, de cooperación técnica, industrial o financiera, de defensa, de cuestiones relativas a la policía, de lucha contra las drogas, etc.

1. Las negociaciones arancelarias en el marco del GATT

Es de tal modo que se han efectuado en el marco del GATT dos importantes negociaciones denominadas negociaciones Dillon y Kennedy, en las que la Comunidad, en cuanto que entidad autónoma, ha negociado diversas reducciones arancelarias. El objetivo de tales negociaciones era liberalizar el comercio internacional mediante la reducción de los derechos arancelarios y la supresión de las trabas denominadas «trabas no arancelarias».

a) *la negociación Dillon* («Dillon round») se inició el mes de mayo de 1961. La Comunidad acababa de presentar al GATT su arancel común. De entrada, proponía una reducción lineal de los derechos arancelarios, en lugar de una reducción producto por producto. Esta oferta tendía a una reducción del 20% de las tasas del AAC.

¹ General agreement for tariffs and trade (Acuerdo general sobre los aranceles aduaneros y el comercio).

En realidad, no fue posible negociar globalmente y se procedió a hacerlo producto por producto.

En definitiva, las referidas negociaciones comportaron una reducción media del arancel aduanero común del 7 al 8%, lo que representa menos de la mitad de la oferta de reducción inicial.

b) *la negociación Kennedy* («Kennedy round») duró desde el mes de mayo de 1964 hasta el mes de mayo de 1967, a raíz de la adopción por el Senado estadounidense del Trade Expansion Act de 1962, que le daba al presidente Kennedy (es decir, a la administración estadounidense) el poder de negociar reducciones arancelarias de hasta un 50% respecto a todos los productos industriales. Por parte estadounidense, el objetivo era crear a través del Atlántico una amplia zona de librecambio para los productos industriales. Estas negociaciones se refirieron no sólo a la protección arancelaria, respecto a la cual era la primera vez que se planteaba una reducción substancial del 50%, sino también a las medidas de protección específica de la agricultura, así como a los obstáculos no arancelarios y para-arancelarios que obstaculizan el comercio internacional. Dichas negociaciones condujeron a acuerdos que representaron una disminución sensible y sin precedentes de los aranceles aduaneros de los principales países industriales, pero tuvieron resultados más limitados en el sector de los productos agrícolas así como en el terreno de las trabas no arancelarias.

Se obtuvieron de tal modo importantes resultados en el sector industrial. Después del Kennedy round, el nivel comparado de los derechos de las principales partes, calculados según su media aritmética, era el siguiente:

| | |
|---------|-------|
| -CEE | 7 % |
| -USA | 12,8% |
| -Japón | 9,8% |
| -Suecia | 5 % |
| -Suiza | 5,2% |
| -Canadá | 7 % |

c) *Las negociaciones actuales* («Tokyo round»)– Son cuantiosísimos los problemas del comercio internacional. Es evidente que estas dos negociaciones no han podido solucionar más que una parte de ellos, debiéndose mantener por tanto una constante negociación al respecto. Este es el motivo de que la Comunidad esté participando actualmente en una tercera negociación denominada «Tokyo round». Esta negociación, que se abrió en Tokyo a mediados de 1975 (de ahí le viene su nombre), se refiere al igual que las anteriores a las reducciones arancelarias, pero ha puesto el acento, de modo más particular, en las trabas no arancelarias. Dichas negociaciones siguen desarrollándose en Ginebra.

2. Las negociaciones comerciales con los terceros países

La Comisión ha dado pruebas de un muy gran dinamismo al tejer una red de relaciones comerciales con un muy gran número de países tales como, por ejemplo, los países del Magreb o los de la AELE (Asociación Europea de Librecambio). A este respecto, se tiene que ser consciente del hecho de que la Comunidad es la primera potencia comercial del mundo. En 1975, *las importaciones* de la Comunidad de los Nueve procedentes de terceros países representaban el 23,6% del comercio mundial¹, contra un 15,7% para los Estados Unidos y un 8,8% para el Japón.

Las exportaciones representaban en igual época, para la Europa de los Nueve, el 23,4% del comercio mundial¹, contra un 16,6% para los Estados Unidos y un 8,7% para el Japón.

¹ No se hallan incluidos los países de comercio estatal

Estas cifras explican el atractivo que tiene la Comunidad para los terceros países, así como su propio interés en mantener estrechas relaciones comerciales con el resto del mundo.

3. Medidas de defensa comercial

Como que los acuerdos negociados por la Comunidad pueden dar lugar a perturbaciones en el interior de la unión aduanera, se han previsto medidas de salvaguardia en caso de que la importación de determinados productos pudiera acarrear dificultades económicas en uno o más Estados miembros. De tal modo, la Comunidad puede autorizar a un Estado miembro a que tome medidas de protección durante un período limitado de tiempo.

Se han previsto igualmente medidas defensivas con respecto a las prácticas de dumping, de primas o de subvenciones por parte de países no miembros de la CEE. En principio, se considera que un producto forma parte de un dumping «cuando su precio de exportación a la Comunidad es inferior al precio comparable practicado en el curso de operaciones comerciales normales relativas a un producto similar destinado al consumo en el país de origen del que se ha exportado el producto.

De tal modo, ha sido aplicada por la Comunidad una tasa compensatoria a las cadenas de bicicleta procedentes de Taiwan o, más recientemente, a los rodamientos de bolas procedentes del Japón.

III. LA POLITICA HACIA LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO

Si, en las negociaciones arancelarias con los países industriales, la idea de base consistía para la Comunidad en la estricta reciprocidad de las concesiones arancelarias, es una filosofía totalmente distinta la que ha guiado su acción con respecto a los países en vías de desarrollo.

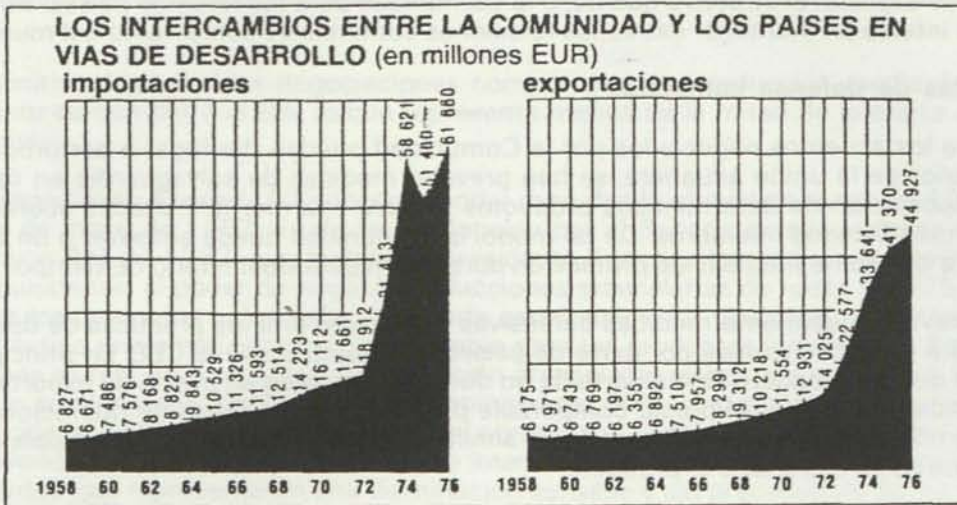
Al respecto, la Comunidad ha tenido empeño en favorecer la expansión económica de estos países otorgándoles concesiones arancelarias privilegiadas que van hasta la institución de una verdadera zona de librecambio, y concediéndoles una importante asistencia financiera y técnica. No nos vamos a referir aquí más que a las cuestiones arancelarias.

La acción de la Comunidad en materia de ayuda al desarrollo se ha efectuado en dos planos:

- con respecto a los países con quienes tenía responsabilidades particulares y lazos históricos (Estados africanos y malgache asociados – EAMA – y países de la Commonwealth), con los cuales ha concluido los acuerdos de Yaundé y de Lomé.
- con respecto a otros países en vías de desarrollo a los que ha otorgado un régimen arancelario privilegiado, denominado de preferencias generalizadas.

1. La asociación CEE – EAMA: El convenio de Yaundé (Estados africanos y malgache asociados)

En 1957, al firmarse el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, ciertos Estados –y más particularmente Bélgica y Francia– mantenían relaciones privilegiadas con varios países de ultramar. Por ello, una parte del Tratado de Roma se refiere a su asociación con la Comunidad. Después de la adhesión de estos países a la independencia, se firmó en 1963 en la capital del Camerún un Convenio que regulaba su asociación con la Comunidad; este primer Convenio fundaba la asociación entre África y Europa. Le siguió un segundo Convenio de igual nombre, el cual, entrado en vigor el mes de julio de 1969, expiraba el 31 de enero de 1975.



La asociación se hallaba organizada en torno a los tres elementos siguientes:

- zonas de librecambio,
- asistencia financiera y técnica,
- instituciones paritarias,

de los cuales sólo se abordará aquí el primero.

Se habían instituido zonas de librecambio, entre, por un lado, la CEE y, por otro, cada uno de los 18 Estados asociados, que luego se convertirían en 19¹: se suprimían de tal modo los derechos arancelarios relativos al comercio entre los países y la Comunidad. Se hicieron no obstante unas cuantas excepciones en cuanto a la aplicación de este principio: los diecinueve Estados asociados tenían la posibilidad, en caso necesario, de proteger su economía contra las importaciones comunitarias, estableciendo o manteniendo restricciones cuantitativas o derechos arancelarios. Por su parte, los países miembros de la Comunidad, con objeto de proteger a sus agricultores, no concedieron la franquicia total a ciertos productos agrícolas originarios de los EAMA. Estos productos han disfrutado, sin embargo, a su entrada en la Comunidad, de un régimen más favorable que el que se concedía a otros países.

2. Ampliación y renovación de la asociación: Lomé

El Tratado de adhesión de Gran Bretaña a la Comunidad Europea preveía formalmente la apertura de negociaciones entre los países de la Commonwealth y la CEE con vistas a definir relaciones privilegiadas. Es en base a ello que los Nueve, por un lado, y cuarenta y seis países de África, del Caribe y del Pacífico (los ACP), por otro lado, entablan en el mes de octubre de 1973 negociaciones encaminadas a concluir un nuevo acuerdo que ampliara y renovara el Convenio de Yaundé. Con la firma de un convenio de cinco años concluían las negociaciones en Lomé el 28 de febrero de 1975.

Los actuales cincuenta y tres países ACP, que engloban especialmente toda el África negra independiente, representan una población de aproximadamente 270 millones de habitantes².

¹ En 1971, Isla Mauricio se sumó a 18 otros EAMA: Burundi, Cemerún, Centroáfrica, Chad, Congo, Benin, Gabón, Costa de Marfil, Madagascar, Malí, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Somalia, Togo, Alto Volta, Zaire.

² En África: Además de los 19 estados firmantes del Convenio de Yaundé, Kenia, Uganda y Tanzania (signatarios del Convenio de Arusha), Botswana, Cabo Verde, Djibuti, Gambia, Ghana, Lesotho, Malawi, Nigeria, Seichelles,

El nuevo convenio, denominado «Convenio de Lomé», recoge algunas de las características de base de los convenios de Yaundé –franquicia arancelaria, cooperación técnica y financiera– al mismo tiempo que las mejora. Contiene también innovaciones fundamentales –especialmente, estabilización de los ingresos debidos a la exportación– que reflejan las nuevas orientaciones de la Comunidad respecto a los países en vías de desarrollo.

3. En materia de intercambios y de cooperación comercial

La casi totalidad de los productos originarios de los ACP pueden penetrar libremente en la Comunidad. En cambio, la reciprocidad ya no es obligatoria, pues los ACP tan sólo tienen que garantizarle a la CEE la ventaja de la cláusula de nación más favorecida, que prohíbe las discriminaciones con respecto a otros partícipes comerciales. Por otra parte, si bien no puede desviarse de su función la franquicia arancelaria, de modo que se aprovecharan de la misma países desarrollados que tratasen de hacer circular sus productos por los ACP con objeto de escaparse del arancel aduanero comunitario, la CEE ha debilitado considerablemente las reglas relativas al origen de los productos, ya que ha aceptado especialmente el hecho de considerar como a un todo el conjunto de los ACP.

Cabe poner de relieve que, para poder disfrutar del trato preferente, todos los productos tienen desde luego que ir acompañados de un documento especial que garantice el respeto de las normas relativas al origen de las mercancías que establece el Convenio de Lomé.

4. Las preferencias generalizadas

La Comunidad siempre se ha preocupado por reestructurar las relaciones económicas entre países industrializados y PVD (países en vías de desarrollo) de forma que las mismas fuesen más equitativas. Paralelamente a su acción en favor de los países africanos y malgache, ya desde 1963 proponía en Ginebra que se concediese a los PVD un régimen arancelario preferente del que se excluyeran tan sólo los productos de base agrícolas y las materias primas industriales. La idea ha ido haciendo su camino, habiendo especialmente progresado en la reunión de la CNUCED (Comisión de las Naciones Unidas para la Cooperación y el Desarrollo) celebrada en 1968 en Nueva Delhi. Por fin, en 1970, se estableció un acuerdo sobre los elementos constitutivos del *sistema de preferencias generalizadas*, cuyos esquemas de aplicación entraron en vigor desde el 1.º de julio de 1971 por parte de la Comunidad Europea, la cual se vio seguida el 1.º de agosto por el Japón, mientras que, por lo que a los Estados Unidos se refiere, no entraban en vigor más que el 1.º de enero de 1976.

Las preferencias arancelarias introducidas por este sistema son las siguientes:

- generalizadas*, es decir, que todos los países industrializados han de participar en las mismas,
- no discriminatorias*, es decir, en favor de todos los PVD,
- autónomas*, es decir, concedidas sin que medie negociación,
- por último, no comportan reciprocidad.

Los productos importados en la Comunidad (artículos industriales manufacturados y semiacabados, algunos productos textiles y productos agrícolas transformados) lo son francos de aranceles dentro de los límites de ciertos importes (topes máximos o cupos). Una vez alcanzados los mismos, puede establecerse la percepción de los derechos del AAC. El

Santo Tomé y Príncipe, Sierra Leona, Suazilandia, Zambia, Etiopía, Guinea, Guinea Bisao, Guinea Ecuatorial, Liberia y Sudán; en el Caribe: Barbados, Guayana, Jamaica, Bahamas, Granada, Surinam, Trinidad y Tobago; en el Pacífico: Comores, Fidji, Samoa occidental, Tonga y Papuasias-Nueva Guinea.

cálculo de los referidos cupos se efectúa en base al valor de las importaciones de los países beneficiarios en el curso de un año de referencia. Cada año se aumentan de un 5%, que es el importe suplementario. El 1971 fue el primer año de referencia. A partir de 1977, se eligió el año 1974.

Los productos sensibles, respecto a los cuales la Comunidad se halla en situación desfavorable, se hallan sometidos a un estricto régimen de cupos arancelarios. En este caso, se reparte en partes proporcionales el volumen de las importaciones preferentes entre los Estados miembros. A los PVD más competitivos se les fijan unos *topes*, o importes máximos, con objeto de que no agoten en su favor las posibilidades preferentes.

Los resultados del sistema resultan sumamente concretos. Con respecto a los productos industriales, el volumen de la oferta con franquicia arancelaria ha pasado de 500 millones de unidades de cuenta en 1971 (6 meses) a 4.600 millones en 1976, y a 6.500 millones en 1977. Esta mejora se ha producido a pesar de una coyuntura desfavorable y de una disminución importante de los productos sensibles.

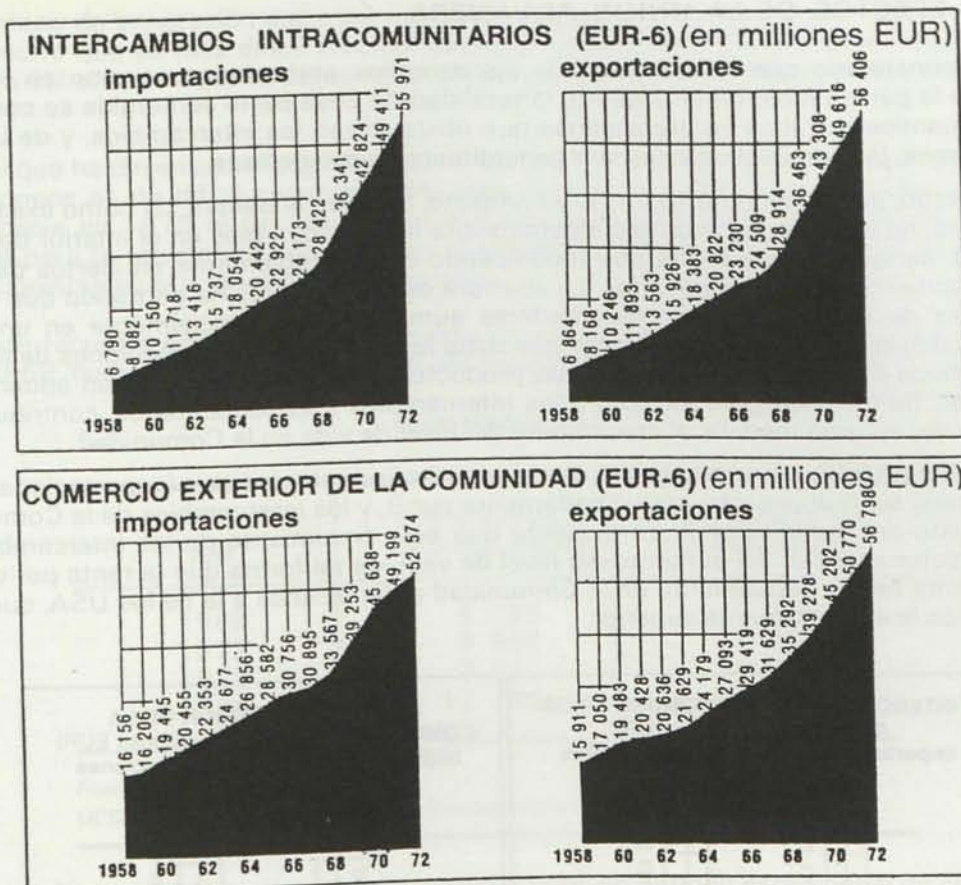
IV. ¿POR QUE HAY TODAVIA ADUANEROS EN LAS FRONTERAS INTRACOMUNITARIAS?

El ciudadano europeo que franquea una frontera entre dos países de la Comunidad se pregunta muchas veces lo siguiente: ¿por qué hay todavía aduaneros, ya que formamos según parece, un mercado común y la primera realización de la Comunidad ha sido precisamente la unión aduanera, es decir, un sistema que suprime las barreras arancelarias entre los Estados miembros? La pregunta vale la pena hacérsela, pero el público ignora a menudo que los aduaneros no sirven solamente para percibir derechos arancelarios, y que siempre han tenido otras funciones que cumplir, pues han sido y siguen siendo los representantes de diversas autoridades públicas en las fronteras. Es a ellos, en efecto, a quienes se confía la percepción de los impuestos indirectos con ocasión de la entrada de las mercancías (IVA y sisas, por ejemplo), de las sumas compensatorias en el marco de la política agrícola común, la recolección de datos estadísticos, que desempeña un papel extraordinariamente importante en la vida económica de los Estados modernos, el control de determinados productos (controles sanitarios, veterinarios y fitosanitarios, etc.). Estos controles intracomunitarios seguirán existiendo hasta que no se hayan armonizado las legislaciones nacionales.

Las cifras indicadas en los cuadros se expresan en EUR, 1 EUR (1976) = DM 3,20684, FF 6,06, LIT 1054, HFL 3,35507. BFR/LFR 48,6572, UKL 0,437, DKR 7,57831.

Por otra parte, en cuanto a los impuestos indirectos, es necesario en la actual situación que los Estados miembros puedan efectuar en sus respectivos territorios una percepción correcta de dichos impuestos, al mismo tiempo que velan por su control. No pueden aceptar que, a causa de las diferencias existentes actualmente entre las tasas de IVA, se efectúen desvíos de tráfico en favor de aquellos países que cuentan con los índices más reducidos. En el sector del automóvil, por ejemplo, la tasa del IVA es del 33% en Francia, del 25% en Bélgica, del 11% en Alemania. En esta situación, y en tanto no haya una tasa única del IVA, la administración de finanzas francesa o la belga, por ejemplo, difícilmente podrían admitir que se les escaparan unos importantes ingresos fiscales, deseando en cambio que se aplique el principio según el cual el ciudadano tiene que pagar los impuestos en relación con el sitio de su establecimiento y con su domicilio fiscal.

Se impone por un control al respecto, pero podría efectuarse en otra parte que en las fronteras y por funcionarios no aduaneros.



En los Estados Unidos, por ejemplo, existe un problema similar entre los diferentes Estados, pero el control es más flexible y no se ejerce en las fronteras interiores, las cuales, por otra parte, ya ni siquiera existen.

En las relaciones entre Estados miembros, las formalidades se han desde luego simplificado, pero todavía sería posible aligerar más aún los controles mediante un mayor desarrollo de la cooperación entre administraciones nacionales, lo cual permitiría que en las fronteras las formalidades quedaran reducidas a un estricto mínimo.

La más extensa utilización del régimen comunitario de tránsito, con una correcta y real aplicación del mismo, podría ciertamente contribuir a reducir los paros en las fronteras intracomunitarias.

Por lo demás, los métodos de control flexibles a los que en el seno del Benelux se hallan sometidos los intercambios de mercancías, merecen que se examinen detenidamente con vistas a aplicarlos eventualmente a escala comunitaria.

De manera general, no carece de sentido pensar que el problema de los controles en las fronteras podría resolverse instaurando tipos de intervenciones de las autoridades públicas similares a los que ejercen en el interior de un solo Estado.

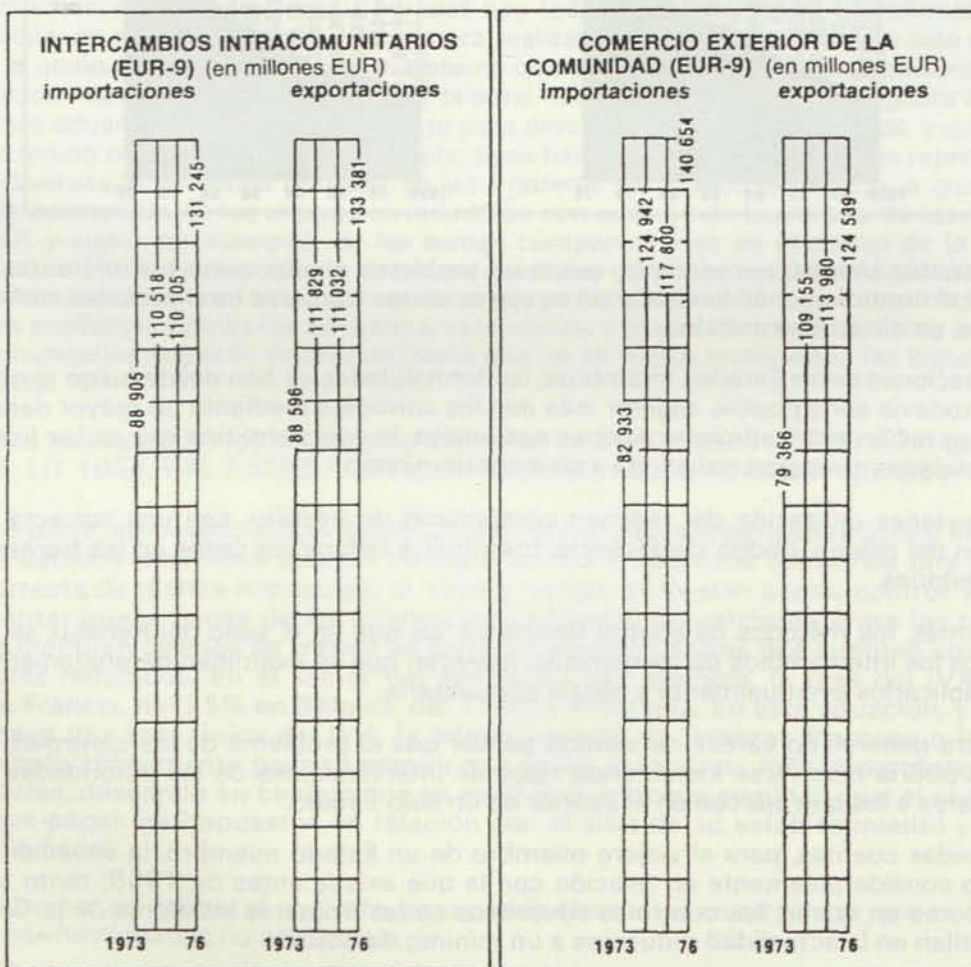
En resumidas cuentas, para el viajero miembro de un Estado miembro, la situación se ha mejorado considerablemente en relación con la que existía antes de 1958; tanto si viaja en tren como en coche, los controles aduaneros en las fronteras interiores de la Comunidad se hallan en la actualidad reducidos a un mínimo de cosas.

V. LOS EFECTOS DE LA UNION ADUANERA

Hemos constatado que la supresión de los derechos arancelarios no eran en realidad más que la parte visible de un iceberg, la totalidad de cuya parte sumergida se componía de las cuantiosas trabas no arancelarias que obstaculizan los intercambios, y de las que, según vimos, las administraciones son generalmente harto golosas.

Sin embargo, aun cuando no sea total y completa, la unión aduanera, tal como existe en la actualidad, ha ejercido importantes efectos sobre los intercambios en el interior de la Comunidad, aunque no fuera más que modificando considerablemente en ciertos países el comportamiento de los empresarios. La apertura de las fronteras ha permitido que las posibilidades de elección de los consumidores aumentaran sustancialmente en una gran cantidad de sectores, al mismo tiempo que daba lugar a sensibles reducciones de los precios relativos de determinadas gamas de productos. Por otra parte, la unión aduanera, al facilitarlos, ha dado un gran impulso a los intercambios intracomunitarios, contribuyendo de tal modo, en gran medida, al crecimiento del nivel de vida en la Comunidad.

Entre 1958 y 1972, los intercambios intracomunitarios entre los seis (importaciones y exportaciones) se multiplicaron aproximadamente por 9, y los intercambios de la Comunidad con el resto del mundo por 3. Es evidente que este crecimiento de los intercambios ha sido un factor esencial del aumento del nivel de vida, de tal forma que la renta por cabeza de habitante tiende actualmente en la Comunidad a dar alcance a la de los USA, que hace veinte años le era netamente superior.



El fenómeno de integración entre los miembros antiguos y los nuevos está sólo iniciándose, de modo que es más difícil efectuar comparaciones. Hemos considerado que era sin embargo útil ofrecer algunos datos relativos a la evolución de los intercambios entre los 6 y los 3:

El papel que ha desempeñado la integración europea en el crecimiento del nivel de vida de los europeos es de difícil cuantificación, pero no por ello deja de ser menos evidente. Como decía en 1976 el Sr. Ortolí ante el Parlamento Europeo de Estrasburgo, resulta esencial para la prosperidad común que la crisis no traiga consigo el resurgimiento del proteccionismo en el interior de la Comunidad.

Se ha de recordar además que el contexto económico ha cambiado fundamentalmente entre 1958, fecha de la entrada en vigor del Tratado, y 1978.

Importaciones

| Año | EUR-6/de EUR-3 (en millones EUR) | EUR=3/de EUR-6 (en millones EUR) |
|------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 1969 | 4 385 | 5 356 |
| 1972 | 5 956 | 8 137 |
| 1973 | 7 421 | 10 790 |
| 1976 | 12 785 | 16 300 |

Fuente:

OCSE, Boletín Oficial de Comercio Exterior, número especial 1958-75.

El establecimiento del mercado común coincidió con un período excepcional de crecimiento y de prosperidad material, tanto en lo relativo a la intensidad del fenómeno como en lo que atañe a su duración.

Ahora, cuando Europa conoce fenómenos de recesión, de paro y de inflación, la situación se ha hecho distinta. A un período de euforia le sucede otro de inquietud. Es evidente que, de tomarse medidas de tipo proteccionista, destinadas a frenar los intercambios, no se lograría con ello más que acrecentar la recesión, con los consiguientes efectos sobre el nivel del empleo. Resulta por ello indispensable que se mantenga todo lo positivo de la experiencia comunitaria, en particular lo relativo a la unión aduanera.

1. La unión aduanera, apoyo y revelador de las políticas comunitarias

La unión aduanera no es todo el mercado común, pero sin unión aduanera no habría Comunidad Europea: es verdaderamente su condición sine qua non, el marco en el que se inscribe todo lo demás.

La unión aduanera desempeña en la empresa europea el papel que juegan en una construcción los cimientos y las paredes maestras; es lo que condiciona todo lo demás.

2. Apoyo de las políticas europeas

La unión aduanera desempeña ante todo un papel fundamental en la afirmación de la identidad de la Comunidad con respecto al exterior, como lo hemos visto en todo el sector de las relaciones con los terceros países y en las relaciones comerciales internacionales en las que, gracias a la unión, la Comunidad se presenta como exclusivo negociador.

Conviene recordar, en efecto, que la unión aduanera es un elemento indispensable de la política comercial común.

El arancel común, la definición del valor en aduana, la del origen de los productos, tienen una directa incidencia en los intercambios internacionales. Cuando la Comunidad modifica de modo autónomo o convencional el alcance de cualquiera de estos instrumentos arancelarios, está influenciando necesariamente el volumen de estos intercambios con objeto de adaptarlos a la política que prosigue. De igual modo, la política de ayuda al desarrollo pasa por la unión aduanera.

La política agrícola común, fundada en el sistema de retenciones en la importación y de restituciones en la exportación, en el fondo no es sino la unión aduanera aplicada al sector agrícola, con todas las modificaciones que exige un ámbito de cosas cuya reglamentación resulta más difícil que la del sector industrial. Es en realidad un sistema dentro de un sistema, pues al régimen de protección arancelaria tradicional le añade cierta cantidad de otros principios tales como, por ejemplo, las organizaciones de mercados.

En estos terrenos, la Comunidad ejerce poderes de gestión y de negociación que le son propios, lo cual pone de manifiesto el extraordinario interés político que la unión aduanera representa para la integración europea.

Además, desde la muy importante decisión del Consejo del 21 de abril de 1970, la unión aduanera juega un papel fundamental en el proceso de integración europea. Según la referida decisión las contribuciones financieras de los Estados miembros van a irse progresivamente reemplazando por recursos propios a las Comunidades, los cuales comprenden especialmente los derechos arancelarios y las retenciones agrícolas, a los cuales se añade cierto porcentaje del IVA (hasta un tope máximo del 1%).

La percepción de estos recursos dependerá en muy gran medida, respecto a todo lo que no es IVA, de una aplicación uniforme y equitativa de las reglamentaciones arancelarias.

3. Revelador de las políticas europeas

Hemos visto que la unión aduanera no ha solucionado hasta el momento presente, en lo que atañe a la libre circulación de mercancías, más que una parte de los problemas, que la hemos comparado con la parte visible de un iceberg. Pero ha tenido sin embargo el extraordinario mérito de revelar la existencia de la parte invisible y de hacer que se manifestasen todas las dificultades procedentes de las políticas fiscales, monetarias —piénsese al respecto en el difícil problema de los importes compensatorios en la política agrícola— o de divergencias en el derecho de sociedades o en los sistemas de ayudas a las exportaciones, al mismo tiempo que ponía de relieve la necesidad de políticas tales como la política industrial o la política económica, que no se citan explícitamente en el Tratado.

Así pues, no es solamente gracias a haber suprimido las barreras arancelarias que la unión aduanera ha probado su importancia, sino también gracias a haber puesto de relieve las insuficiencias del sistema actual y, por lo tanto, la necesidad que tiene la Comisión de llenar las lagunas existentes y proseguir su acción en los sectores en que tiene que seguir más bien el espíritu del Tratado que su letra.

Glosario

Como que en el texto de este opúsculo se han empleado ciertos términos aduaneros, es conveniente dar algunas definiciones que permitan una más fácil lectura.

Derechos arancelarios:

Se trata de los derechos aplicados en virtud de un arancel aduanero a mercancías importadas, los cuales se calculan en la mayor parte de casos «ad valorem», es decir, en relación con el valor en aduana (véase más adelante la definición).

Este término tiene pues un significado menos amplio que el que se le concede generalmente en el lenguaje corriente, pues no comprende ni el IVA, ni los derechos indirectos, ni las retenciones agrícolas, ni en general cualquier otro derecho perceptible en el momento de la importación.

Libre práctica:

Se considera que están en libre práctica en un Estado miembro los productos procedentes de terceros países respecto a los que se han cumplido las formalidades de importación y se han percibido en este Estado miembro los derechos arancelarios y tasas de efecto equivalente exigibles, sin que se les hubieran descontado total o parcialmente los referidos derechos arancelarios (art. 10 del Tratado). Estas mercancías pueden por tanto circular en el interior de la Comunidad como mercancías originarias de uno de los Estados miembros.

Valor en aduana:

Se considera el valor de las mercancías como el precio que se supone pueden alcanzar de ser vendidas en condiciones de plena competencia entre un vendedor y un comprador independientes el uno del otro. Se supone que tales mercancías se libran al comprador en el sitio en que han entrado en la Comunidad, y que el vendedor se hace cargo de todos los gastos hasta el referido lugar. No se incluyen en dicho precio ni derechos ni tasas.

Nomenclatura:

Un arancel aduanero se compone esencialmente de dos partes:

- a) una lista descriptiva de los productos y mercancías que se agrupan en posiciones y subposiciones arancelarias numeradas.
- b) las tasas de derechos aplicables a estos productos y mercancías.

La nomenclatura no se refiere más que a la parte descriptiva del arancel.

La nomenclatura del AAC se basa en un convenio internacional firmado en Bruselas el 15 de diciembre de 1950, en base del cual se estableció la nomenclatura denominada de Bruselas. Esta nomenclatura consta de 1.098 posiciones distribuidas en 99 capítulos agrupados en 21 secciones. Cada una de las partes contratantes del convenio sobre la nomenclatura tiene la libertad de crear «subposiciones arancelarias» en el interior de cada una de las 1.098 posiciones.

Origen:

El origen de productos o mercancías puede atribuírseles de dos maneras,

o bien se obtienen completamente en un país (véase el reglamento del Consejo n.º 802/68)

o bien contienen materiales o artículos importados, que han sido objeto de una transformación u operación substancial que se justifique económicamente.

Se aplican al respecto disposiciones especiales a los diversos acuerdos comerciales o de asociación concluidos por la Comunidad con terceros países.

Tránsito comunitario:

Este sistema tiene por objeto permitir que las mercancías transiten a través de uno o más Estados miembros sin que se les exija, a cada nuevo cruce de frontera, establecer un nuevo expediente de tránsito.

Ello les permite a las autoridades aduaneras comprobar si tales mercancías están en régimen de libre práctica o no.

Este sistema se halla regido por el reglamento del Consejo n.º 542/69. Se le han efectuado algunas adaptaciones con objeto de tener en cuenta la evolución de los medios de transporte, habiendo sido también extendido a Austria y Suiza.

"CANARIAS Y LA C.E.E."
Ed. Banco de Bilbao-EDEIC

5. LA POLITICA AGRICOLA COMUN DE LA COMUNIDAD.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documentos: (2) (80.11).

En todos los países, por industrializados que sean, la agricultura constituye un sector clave. En efecto.

La agricultura responde a una necesidad elemental y permanente del consumidor, a saber, la alimentación. Toda política agrícola tiene por objeto garantizar el abastecimiento suficiente y regular. Como es raro que coincidan la oferta y la demanda –dado que los productos agrícolas son sensibles a los fenómenos atmosféricos y biológicos– pueden crearse excedentes y escaseces, lo que fatalmente incide en los precios de venta, siendo éste un punto que afecta al consumidor, que viene dedicando, como promedio, en la Comunidad Europea, el 25 % de su presupuesto a la compra de productos alimenticios. No obstante, hay que tener en cuenta que este porcentaje va disminuyendo al ritmo de la elevación del nivel general de vida. Por otro lado, la evolución de los precios de los productos alimenticios –que ya no parece ejercer, en los países de la Comunidad, un efecto decisivo en el nivel de consumo– depende de los costes comerciales e industriales, siendo ahora un caso excepcional que un producto pase directamente de manos del agricultor a las del consumidor.

Para 9 millones de trabajadores empleados en la agricultura de los países miembros de la Comunidad, la tierra sigue constituyendo la principal fuente de ingresos, los cuales aumentan con el progreso técnico y la mejora de la productividad, por más que no siempre siguieran la evolución de los demás sectores de la economía.

Las autoridades públicas se ven obligadas a intervenir en la agricultura para sostener los mercados agrícolas y mejorar las estructuras de producción, sin perder de vista determinadas situaciones socioeconómicas. Tales intervenciones –más o menos manifiestas– son cosa corriente en el mundo entero y todos los gobiernos le prestan gran atención a ese sector «sensible», difícil de administrar y que reviste, a veces, gran importancia política. No cabe duda de que la parte de la agricultura en el enriquecimiento nacional y su contribución a los ingresos por exportación van disminuyendo gradualmente, pero, sin embargo, cada vez se reconoce más la importancia de su papel en la gestión de los espacios naturales.

RAZON DE SER DE LA EUROPA VERDE.

El Tratado por el que se crea la Comunidad Económica Europea reserva un importante papel a la agricultura y, sin embargo, en el momento de su redacción, las situaciones respectivas de los seis países fundadores diferían sensiblemente:

El porcentaje de población activa empleada en dicho sector, la contribución de la agricultura al producto nacional, la productividad, la parte de los productos alimenticios en los intercambios exteriores, los precios de los productos, etc., diferían en gran medida de un país a otro.

Las políticas agrícolas de los Seis eran, en sí, harto distintas e incluso contradictorias, hallándose adaptadas a situaciones naturales y económicas muy variadas, entre extremos como el Sur de Italia y el Norte de Alemania. Algunos países creían en la eficacia de los mecanismos liberales, mientras que otros habían instaurado sistemas más proteccionistas.

Con todo, tal heterogeneidad no disuadió a los autores del Tratado de Roma de crear una política agrícola común:

Resultaba inconcebible crear un mercado común dejando al margen un sector económico de tal importancia. Todavía en 1980 era patente que un posible retroceso en la libre circulación de los productos agrícolas habría constituido también el fin del libre cambio industrial entre los países de la Comunidad. La apertura de las fronteras y la supresión de los obstáculos a los intercambios implican un cierto equilibrio de las corrientes comerciales entre los Estados miembros, de los cuales algunos son más agrícolas y otros más industriales.

El mantenimiento de políticas agrícolas divergentes llevaba a prever grandes trabas en la realización de los otros capítulos del Tratado, tales como la formación de un mercado común de la industria y de los servicios (con inclusión, en particular, de la industria alimentaria), libertad de competencia, progreso social, etc. Ahora bien, la meta final de la Comunidad no consiste solamente en liberar sus intercambios, sino en integrar globalmente las economías de los países miembros.

Inevitablemente, la política agrícola común apareció como algo necesario habida cuenta de sus ventajas potenciales:

El brindar a los agricultores un amplio mercado, favorable a la expansión de las producciones existentes e incluso al lanzamiento de nuevas producciones.

Al aumentar las posibilidades de la competencia, se iba a favorecer la especialización y, por ende, la mayor complementariedad entre los países miembros, encargándose la Europa del Norte de suministrar los productos animales y los países meridionales las verduras, las frutas, el vino, etc.

Proporcionar al consumidor los beneficios del aumento de la oferta de productos alimenticios a precios más atractivos gracias a la producción a gran escala. Y, sobre todo, garantizar la estabilidad que proporciona un gran conjunto geográfico, menos dependiente, para su abastecimiento, de un mercado mundial, relativamente estrecho y siempre sometido a grandes fluctuaciones.

Para llevar a cabo el mercado común industrial parecía suficiente eliminar las barreras aduaneras, suprimir los obstáculos no arancelarios a los intercambios, aplicar reglas de competencia e instalar, al mismo tiempo, un arancel único de aduanas en las fronteras exteriores de la Comunidad. En lo que a la agricultura se refiere, el problema resultaba mu-

cho más complejo a causa de circunstancias particulares, naturales unas (dificultad de aumentar la productividad, de acortar los ciclos de producción, de cambiar las producciones, etc. ...) y socioeconómicas las demás (rigidez de las estructuras agrarias, necesidad de mantener explotaciones en ciertas zonas en las que aquéllas impiden la desertificación, etc.). Sin contar con la casi imposibilidad de armonizar políticas nacionales ampliamente divergentes.

Se imponía, pues, enfocar el problema desde su base e inventar una nueva política agrícola, una política comunitaria europea. A partir de 1973 hubo que adaptar tal política a las necesidades de una Comunidad ampliada y en la cual la voz del consumidor se deja sentir cada vez más.

PRINCIPIOS Y MECANISMOS.

El artículo 39 del Tratado de Roma define los cinco objetivos fundamentales de la política agrícola común:

Aumentar la productividad fomentando el progreso técnico y asegurando el desarrollo racional de la producción así como la utilización óptima de los factores de producción y, en particular, de la mano de obra.

Proporcionar así un nivel de vida equitativo a los agricultores.

Estabilizar los mercados.

Garantizar la seguridad del abastecimiento.

Asegurar precios razonables al consumidor.

Para alcanzar dichos objetivos, se han ido organizando progresivamente los diferentes mercados de productos agrícolas sobre la base de tres principios fundamentales: unicidad del mercado, preferencia comunitaria y responsabilidad financiera comunitaria.

La unicidad del mercado implica la libertad total de los intercambios y, por consiguiente, la supresión de los derechos de aduana y de los obstáculos no arancelarios, así como la armonización de las reglamentaciones administrativas, sanitarias y veterinarias. Implica también la adopción de reglas comunes de gestión, de precios comunes, de reglas idénticas de competencia y un dispositivo único de protección en las fronteras de la Comunidad.

Aplicadas de modo uniforme en el conjunto de la Comunidad, las reglas de gestión presentan características peculiares según los diferentes productos. Existen cuatro tipos principales de organización común del mercado, que abarcan a más del 95 % de la producción europea:

- Alrededor de un 70 % de los productos están sujetos a un sistema que garantiza la venta y los precios. En el caso de los principales cereales, el azúcar, los productos lácteos y la carne de vacuno, y desde 1980 la carne ovina, existe un precio de intervención. Cuando los precios del mercado bajan hasta el nivel del precio de intervención, los organismos comunitarios vienen obligados a adquirir las cantidades que les ofrecen, para almacenarlas, y, una vez que el mercado se recupera, venderlas a su vez. Respecto a otros productos –carne de porcino, ciertas frutas y verduras y los vinos de mesa– el mantenimiento del mercado se basa, en la práctica, en medidas más flexibles, tales como las ayudas para el almacenamiento, la retirada de las producciones del mercado por parte de las agrupaciones de productos o las ayudas a la destilación.

- Un 25 % de las producciones –otras frutas y verduras, flores, vinos distintos de los de mesa, huevos y aves– dependen de un mecanismo basado en la protección exterior, limitándose, en tales casos, a poner la producción comunitaria al abrigo de las fluctuaciones del mercado mundial, por medio de instrumentos tales como los derechos de aduana o los derechos compensadores, que son, en cierto modo, derechos móviles. Unos y otros pueden, llegado el caso, no aplicarse más que durante ciertos períodos del año.
- La ayuda complementaria a los productos no comprende más que a un 2,5 % de la producción: trigo duro, aceite de oliva, ciertos oleaginosos y tabaco. Reservada a productos en los que la Comunidad es deficitaria, permite mantener precios de consumo relativamente bajos, a la vez que garantiza un cierto nivel de renta a los productores.
- La ayuda a tanto alzado, por hectárea o en función de las cantidades, no afecta más que a ciertas producciones con desarrollo más limitado, tales como las semillas de algodón, lino, cáñamo, lúpulo, gusano de seda, simientes y forrajes deshidratados.

El funcionamiento uniforme de tales mecanismos exige, bien entendido, que los precios garantizados en que se apoyan sean comunes a todos los Estados miembros. Dichos precios los fija, cada año, el Consejo de Ministros de los Nueve.

A raíz de los avatares monetarios que se suceden desde 1969, han sido instaurados los «montantes monetarios compensatorios» para compensar el efecto sobre los precios comunes de las variaciones, en los cambios de las monedas nacionales, de los distintos países miembros. La aplicación de los MMC ha provocado ciertas distorsiones en la libre competencia, pero han permitido mantener intacto el principio y el sistema de los precios comunes, y por lo tanto, la unicidad mercado. Asimismo, este mecanismo permite retornar automáticamente a un mercado más integrado y a precios más orientativos para la producción, dado que los márgenes de variación entre las distintas monedas son más estrechos. Por ello, el sistema monetario europeo, creado en 1979, ha permitido disminuir, e incluso eliminar una parte importante de los MMC.

La preferencia comunitaria es el corolario indispensable de la unicidad del mercado. La protección del mercado europeo frente a las importaciones a bajo precio y las fluctuaciones del mercado mundial se realiza mediante derechos de aduana y/o derechos compensadores que desempeñan el papel de esclusas en las fronteras de la Comunidad. Si los precios de los productos importados son inferiores a los que aplica la Comunidad, se percibe un derecho igual a la diferencia entre los dos precios, asegurándose así el libre acceso al mercado comunitario sin que se falsee la competencia en el mercado común. Si, por el contrario, las cotizaciones mundiales son superiores a las de los Diez, se impone un impuesto que frena las ventas en el mercado mundial en la medida en que ello resulte indispensable para garantizar el abastecimiento del consumidor europeo.

La responsabilidad financiera común se deriva, lógicamente, de los dos principios anteriores, concretando la solidaridad entre las diversas regiones de la Comunidad y permitiendo el funcionamiento práctico del sistema. Dado que la gestión es comunitaria y que se halla a cargo de la Comisión Europea, resulta lógico que también lo sea el conjunto de ingresos y gastos. Tal responsabilidad financiera común se matiza por mediación del Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA), que forma parte integrante del presupuesto de la Comunidad, y comprende dos sectores: Garantía y Orientación.

- La sección «Garantía» financia el conjunto de los gastos públicos derivados de la puesta en práctica de los organismos comunes de mercado.

–Las diversas intervenciones destinadas a regularizar el mercado interno (4.800 millones de UCE en 1979): compras por los organismos de intervención, gastos de almacenaje de dichos organismos, ayudas directas a las rentas, agrarias y subvenciones destinadas a fa-

cilitar la salida de los productos sometidos a la competencia de las importaciones a bajo precio, etc.

-Las restituciones a la exportación (4.700 millones de UCE en 1979), ayudas financieras destinadas a compensar la diferencia entre los precios en el mercado comunitario y los vigentes en el mercado mundial.

- La sección «Orientación» constituye a la financiación de la política común de mejora de las estructuras agrícolas:

-Apoyando proyectos individuales de mejora de las estructuras agrícolas.

-Financiando, en parte, actividades generales de modernización.

-Ayudando a las explotaciones situadas en regiones naturalmente desfavorecidas.

-Financiando actividades encaminadas a reequilibrar los mercados (como, por ejemplo, la reconversión de los viñedos).

Estas ayudas europeas cuentan con un presupuesto quinquenal global de 3.600 millones de UCE. Sólo cubren una parte (entre el 25 y el 60 %) de los gastos y se completan con subvenciones nacionales. En 1979 y a la vista de las dificultades observadas en ciertos mercados y a la evolución relativamente lenta de las estructuras agrícolas dentro del contexto de crisis económica general, la Comisión europea propuso a los países miembros dar un nuevo impulso a la política estructural, actualizando, por una parte, las medidas existentes, y por otra parte, emprendiendo nuevas actuaciones de carácter regional.

LOS RESULTADOS.

Si tomamos uno a uno los cinco objetivos que el Tratado de Roma fijó a la política agrícola común, se comprueba, en primer lugar, que la productividad agrícola ha aumentado con gran rapidez, a una media de un 6,7 % anual de 1968 a 1973 y, a continuación, en un 2,5 %. Las causas de tal evolución debemos hallarlas en el progreso técnico y en la racionalización de las explotaciones, así como también en la disminución -del orden de un tercio, desde 1968- del número total de agricultores.

Las rentas agrícolas han evolucionado paralelamente a las otras rentas: aproximadamente un 3 % anual entre 1968 y 1979. Pero este crecimiento se frenó de forma importante a partir de 1974, con lo que subsisten grandes diferencias entre los ingresos de los agricultores y los de los demás trabajadores, en el propio seno de la agricultura, en función de los productos, de las categorías de las explotaciones y en función de las regiones (así, en algunos países la renta media agrícola por región varía entre 1 y 6).

Se ha asegurado la continuidad del abastecimiento y Europa no ha vuelto a conocer la escasez, por más que no se haya alcanzado la total autosuficiencia. Respecto a ciertos productos, como los alimentos para el ganado (maíz y soja) y los productos tropicales, Europa será siempre tributaria del exterior y justifica su condición de primer importador mundial. La regularidad del abastecimiento, tanto desde el punto de los precios como del de las cantidades, constituye el resultado de los vínculos existentes entre la Comunidad y los países proveedores.

Como media, entre 1973 y 1979, los precios pagados a los productores agrícolas aumentaron en un 8,5 % anual, mientras que los precios de los productos alimenticios pagados por los consumidores, y también el conjunto de los precios, crecieron en más de un 11 %.

De esta forma, la agricultura europea ha contribuido de forma importante en la lucha contra la inflación.

Se ha conseguido también la estabilidad de los mercados y en el transcurso de los últimos 15 años, los precios comunitarios se han visto poco influidos por el mercado mundial, y Europa ha permanecido al margen de las escaladas de precios que se dieron en el mercado mundial del azúcar y en 1974-75, en el de los cereales. ¿Pero cuál es el precio de la Europa Verde? Los gastos agrícolas de la Comunidad representan menos del 0,5 % del PIB de los países miembros, cerca del 2 % de los presupuestos nacionales y un 3 % de los gastos en alimentación de los consumidores. Abarcan alrededor del 70 % del presupuesto total de la Comunidad. Esto puede parecer desproporcionado, pero la razón es muy sencilla: la integración europea ha avanzado de forma primordial en el sector agrícola. En los demás sectores la mayor parte de los gastos se realizan a cargo de los presupuestos nacionales.

Pero la política de precios ha tenido sus repercusiones en el plano de la producción y, en ciertos sectores, se han formado excedentes agrícolas que ha habido que suprimir por medios generalmente costosos y poco populares. Algunos de esos excedentes son coyunturales, dependiendo del carácter aleatorio de las actividades agrícolas, muy influidas por las condiciones naturales. Pero otros —y la cosa resulta mucho más grave— tiene ahora carácter estructural, masivo y permanente, dándose el caso de que el FEOGA financia cada año stocks difícilmente vendibles de productos lácteos mientras que la producción de azúcar supera con exceso las necesidades interiores. En esos sectores, la política agrícola común acusa el impacto de circunstancias muy diversas: la producción lechera es una fuente de ingresos esencial para un gran número de agricultores sobre todo en las zonas de montaña; la competencia que le hace a la mantequilla la margarina fabricada a partir de productos importados a bajo precio va ligada a la ausencia de una política global de aprovisionamiento en materias grasas, mientras que la producción azucarera europea sufre las consecuencias de la importación de 1,3 millones de toneladas de azúcar de caña a que la Comunidad se ha obligado en el marco de su política de cooperación con el tercer mundo.

ORIENTACIONES PARA EL FUTURO.

Los medios financieros globales de la Comunidad son limitados. El crecimiento de los gastos y de las producciones agrícolas (siendo la Comunidad casi autosuficiente y en algunos casos excedentaria) lleva aparejado una política de precios prudente y al mismo tiempo un reforzamiento de las actuaciones estructurales.

La búsqueda de una política de equilibrio del mercado debe crear la posibilidad, contando con el presupuesto existente, de proceder a la necesaria adaptación de los precios agrícolas. A este fin, debe intentarse sanear los sectores excedentarios. Ya no es posible aumentar indefinidamente la financiación de los excedentes lácteos que absorben la cuarta parte del presupuesto comunitario, y tampoco resulta fácil garantizar los niveles de precios o de ayudas para cantidades ilimitadas de productos. Se han tomado ya diversas medidas con el fin de frenar el desarrollo de los productos lácteos, el azúcar y los vinos, y habrá que tomar otras con el fin de evitar que la integración progresiva de la agricultura griega entre 1981 y 1988, y fundamentalmente, la ulterior integración en la Comunidad de España y Portugal, no se traduzcan en nuevas tensiones en los mercados vinícola, frutícola y de aceite de oliva. La limitación de las responsabilidades financieras de la Comunidad respecto a los grandes principios de la política agrícola común, que condiciona el equilibrio del mercado común de los productos agrícolas e industriales, y por lo tanto, de la propia existencia de la Comunidad, implica que los productores agrícolas tomen a su cargo derivados de los aumentos excesivos de producción (ya han comenzado a hacerlo en el sector de la leche y en el del azúcar, donde se ha instaurado una tasa de corresponsabilidad). Paralelamente, la Comunidad debe vigilar más las importaciones de ciertos productos competi-

vos, al tiempo que permanece abierta a los intercambios internacionales, desarrollando su política de exportación y su participación en la lucha contra el hambre en el mundo.

La Comunidad debe también adquirir una mayor especialización de su agricultura en función de las condiciones naturales y promover los productos de calidad (por ejemplo en el sector vinícola, está fomentando la reconversión de viñedos). Dado que la política de precios no basta para garantizar unos niveles de renta adecuados a los agricultores y para garantizar el mantenimiento de una actividad agrícola suficiente, hay que reforzar la política socio-estructural, tomando nuevas medidas encaminadas a acelerar la modernización de la agricultura, con el fin de reducir las disparidades entre los ingresos y para propiciar el desarrollo de regiones con dificultades específicas: El oeste de Irlanda, zonas de montaña donde el mantenimiento de un cierto número de agricultores es vital, regiones mediterráneas cuyas producciones se verá más afectadas por la creciente competencia que resultará de la ampliación de la Comunidad, etc. En estas regiones con problemas, la Comunidad tiene ya en marcha numerosos programas de modernización relativos a la formación de los agricultores, la calidad de los productos, la irrigación, el drenaje y la repoblación forestal, las estructuras de transformación, etc. Pero la penuria económica que alcanza a tantas regiones agrícolas no puede ser atajada con medidas limitadas al sector agrícola. Por el contrario, es necesario que estas acciones se inserten cada vez más en programas de desarrollo integral y que abarquen fundamentalmente medidas relativas a las infraestructuras, el empleo y las estructuras sociales.

MEMORIA DE LA COMISIÓN EJECUTIVA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS DEL PAÍS (1980)

1. INTRODUCCIÓN

1.- Las líneas generales de la política agrícola comunitaria (P.A.C.) se recogen en los artículos 39 al 47, que componen el Título II del Tratado de Roma dedicado a la agricultura.

Las objetivos a alcanzar a través de la realización de la P.A.C. se expresan en el artículo 39 en los siguientes puntos:

- 1.- Incrementar la productividad de la agricultura desarrollando el progreso técnico asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola así como un mayor empleo de los factores de producción, en especial la mano de obra.
- 2.- Asegurar de esta forma un justo nivel de vida a la población agrícola y evitar o mejorar de la renta individual de aquellos que trabajan en agricultura.
- 3.- Estabilizar los mercados.
- 4.- Garantizar los abastecimientos.
- 5.- Asegurar precios razonables a los consumidores.

Para alcanzar estos objetivos, deberá ser creada la Comisión en el artículo 40, se prevé la creación de una organización común de los mercados y, en consecuencia a esta línea de trabajo, se establece la necesidad de crear un fondo agrícola y general (F.E.A.G.).

Es así como en 1957, año de la firma del Tratado de Roma, instituyó de la Comunidad Económica Europea de los seis estados fundadores: Alemania, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo, que presentaban diferencias de gran relieve entre sus respectivas agriculturas, se apuntó hacia una política de precios y mercados como punto básico para alcanzar los objetivos enumerados en el artículo 39 y haciendo alusión a la necesidad de actuar conjuntamente sobre una reforma de las estructuras. En efecto, la única referencia al sub-

La agricultura ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, lo que ha permitido mejorar la producción y la calidad de los productos agrícolas.

El sector agrícola ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, lo que ha permitido mejorar la producción y la calidad de los productos agrícolas. Este crecimiento se ha debido a una serie de factores, como el aumento de la inversión en tecnología agrícola, la mejora de las técnicas de cultivo y la implementación de políticas de apoyo al sector. Además, el sector agrícola ha contribuido significativamente al desarrollo económico de los países en desarrollo, al generar empleo y aumentar los ingresos de las comunidades rurales.

CONCLUSIONES PARA EL FUTURO

La agricultura seguirá siendo un sector clave en el desarrollo económico de los países en desarrollo. Para garantizar un crecimiento sostenido y equitativo del sector, es necesario implementar políticas que promuevan la innovación, mejoren el acceso a los recursos y fortalezcan el apoyo institucional.

La agricultura de futuro deberá ser más sostenible y resiliente, capaz de enfrentar los desafíos del cambio climático y la escasez de recursos. Para lograr esto, es necesario promover prácticas agrícolas sostenibles, como la agricultura orgánica y la agroecología, que permitan mejorar la salud del suelo y reducir el uso de pesticidas y fertilizantes sintéticos. Además, es importante fortalecer el apoyo institucional al sector, a través de la implementación de políticas que promuevan la innovación y mejoren el acceso a los recursos financieros y tecnológicos.

6. LA POLITICA AGRARIA DE LA CEE: ALGUNOS ASPECTOS DE SU FUNCIONAMIENTO.

Autor: FELIPE PEREZ MORENO.

Fuente: D.E.P.A. CENTRO REGIONAL DE CANARIAS. (CRIDA 11) DEL (INIA (79.06).

I. INTRODUCCION

1.-Las líneas generales de la política agraria comunitaria (P.A.C.) se recogen en los nueve artículos, del 38 al 47, que componen el título II del Tratado de Roma dedicado a la agricultura.

Los objetivos a alcanzar a través de la realización de la P.A.C. se expresan en el artículo 39 en los siguientes puntos:

- 1.º) Incrementar la productividad de la agricultura, desarrollando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agraria así como un mejor empleo de los factores de producción, en especial la mano de obra.
- 2.º) Asegurar de esta forma un justo nivel de vida a la población agraria y sobre todo la mejora de la renta individual de aquellos que trabajan en agricultura.
- 3.º) Estabilizar los mercados.
- 4.º) Garantizar los abastecimientos.
- 5.º) Asegurar precios razonables a los consumidores.

Para alcanzar estos objetivos, como se hace hincapié en el artículo 40, se prevé la creación de una organización común de los mercados y, para consentir a ésta llevar a cabo su cometido, se señalaba la necesidad de crear un fondo agrario y garantía (F.E.O.G.A).

Es así como en 1957, año de la firma del Tratado de Roma, institutivo de la Comunidad Económica Europea de los seis estados fundadores: Alemania, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo, que presentaban diferencias de gran relieve entre sus respectivas agriculturas, se apuntó hacia una política de precios y mercados como pilar básico para alcanzar los objetivos enumerados en el artículo 39 y haciendo alusión a la necesidad de actuar conjuntamente sobre una reforma de las estructuras. En efecto, la única referencia al res-

pecto se lee en el artículo 42 en los siguientes términos: «El Consejo puede en particular autorizar la concesión de ayudas para la «protección» de las explotaciones desfavorecidas por condiciones estructurales o naturales en el marco de programas de desarrollo económico».

2.-En las resoluciones de la conferencia de Stressa celebrado en 1958, y en la que participaron los ministros de agricultura de los seis Estados miembros con objeto de marcar las directrices de la P.A.C. tal y como estaba previsto en el artículo 43 del Tratado, se consideraba «que entre la política de adaptación de las estructuras y la política de mercado se debe instituir una estrecha relación: la reforma de las estructuras debe contribuir al acercamiento entre costes y precios y a dar una orientación racional a la producción; la política de mercados debe estimular la mejora de la productividad».

A pesar de esta declaración de buenas intenciones, la P.A.C. se vino desarrollando exclusivamente a través de la política de mercados con un fuerte apoyo a las producciones centroeuropeas como cereales, productos lácteos, carne bovina y azúcar, y más débil a las típicamente mediterráneas, como es el caso de las producciones hortofrutícolas, que ha dado como resultado los escandalosos excedentes de algunas de las primeras y serias dificultades para los agricultores que se dedican a las segundas.

Habría que esperar a 1972 para que el Consejo de Ministros dictase las primeras directrices en materia de reforma de las estructuras. Directrices caracterizadas por una gran rigidez y hechas a medida para aquellas zonas comunitarias de agricultura más avanzadas y en detrimento, por tanto, de otras con estructuras agrarias menos desarrolladas, obviamente con menor capacidad de competencia y caracterizadas por un empobrecimiento progresivo de los que trabajaban en el sector.

3.-En líneas de máxima, la P.A.C. se desarrolla actualmente en dos vertientes: política de precios y de mercados, y política estructural.

En este trabajo trataremos de resumir el funcionamiento de ambas, o al menos algunos aspectos del mismo.

Comenzaremos por describir en líneas generales la política de precios y mercados, haciendo especial referencia a las medidas que afectan al sector hortofrutícola, para luego pasar a la política estructural y terminar con una somera descripción del sistema de financiación de la P.A.C.

II. LA POLITICA DE PRECIOS

4.-La normativa en política de precios y de mercados se recoge en una serie de reglamentos sobre las organizaciones comunes de los productos agrarios.

Las producciones sujetas a disciplina común y sus respectivos reglamentos son las siguientes:

| | Reglamento |
|----------------------------|-----------------------|
| Aceite de oliva | 136/66 del 22/ 9/66 |
| Semillas oleaginosas | 136/66 del 22/ 9/66 |
| Carne de cerdo | 121/67 del 13/60/67 |
| Cereales | 120/67 del 13/ 6/67 |
| Huevos y aves | 122/67 del 13/ 6/67 |
| Huevos y aves | 359/67 del 25/ 7/67 |
| Arroz | 359/67 del 25/ 7/67 |
| Azúcar | 1.009/67 del 18/12/67 |
| Carne bovina | 805/68 del 27/ 6/68 |
| Flores | 234/68 del 27/ 2/68 |

| | |
|---------------------------------|-----------------------|
| Leche y productos lácteos | 804/68 del 27/ 6/68 |
| Tabaco | 727/70 del 21/ 4/70 |
| Vino | 816/70 del 28/ 4/70 |
| Fibras textiles | 1.308/70 del 29/ 6/70 |
| Lúpulo | 1.696/71 del 26/ 7/71 |
| Semillas | 2.388/71 del 25/10/71 |
| | |
| Semillas de algodón | 1.510/71 del 12/ 7/71 |
| Gusanos de seda | 845/72 del 24/ 4/72 |
| Hortofrutícolas | 1.035/72 del 18/ 5/72 |

Entre las producciones que hasta ahora no disponen de organización común del mercado y que cuentan con la tarifa externa común como defensa de la competencia de terceros países se encuentran la carne ovina y las patatas, aunque existe una propuesta de organización por parte de la Comisión de la CEE.

No todas las producciones sometidas a organización común de mercado cuentan con el mismo grado de protección.

Siguiendo la metodología de V. Saccomandi¹ se puede agrupar las organizaciones comunes de los mercados agrarios en categorías:

a) *con precio de protección*: para cada uno de los productos pertenecientes a este grupo se fija anualmente tres niveles de precios.

- 1.º) Precio objetivo: este marca el nivel óptimo con el que remunerar equitativamente a los productos. El precio objetivo recibe el nombre de «indicativo» en el caso de los cereales, leche y derivados, y azúcar, «de orientación» para el vino y la carne bovina, o «de base» como es el caso de los hortofrutícolas y de la carne de cerdo.
- 2.º) Precio umbral: sirve para que las importaciones alcancen un nivel tal de precios que no altere el funcionamiento del mercado interno.
- 3.º) Precio de intervención: es el precio mínimo que se le garantiza a los productores.

Mientras el precio alcanzado en el mercado comunitario se mantenga por encima del nivel fijado como precio de intervención, la única acción requerida es controlar las importaciones de forma que no se altere esa situación. Estas se gravan con un «prélèvement» igual a la diferencia entre el precio umbral y el del mercado internacional.

Si el precio del mercado comunitario se mantiene durante un cierto tiempo por encima del precio umbral, las importaciones provenientes de terceros países se verán favorecidas ya que podrán entrar a un nivel de precios inferior al comunitario y ello hará equilibrar el mercado.

Cuando el precio comunitario desciende por debajo del nivel mercado por el precio de intervención, los agricultores pueden entregar sus productos a los organismos competentes al precio de intervención.

Entre los productos sometidos a esta forma de disciplina se encuentran los cereales (excepto el trigo duro), la remolacha azucarera, productos lácteos, carne bovina y de cerdo, el vino de mesa y algunos hortofrutícolas.

¹ SACCOMANDI, V., *Política agraria comune e integrazione europea*, Edagricole, Bologna 1978.

Cabe señalar, no obstante, que no todos los productos integrados en este grupo cuentan con el mismo grado de garantía interna ni de defensa de la competencia de los terceros países ya que ello depende del nivel fijado al precio objetivo, de las diferencias existentes entre los niveles de los precios mencionados, y del mayor o menor automatismo de las intervenciones, como veremos más adelante al tratar la organización del mercado de los hortofrutícolas.

b) Consideremos ahora un segundo grupo formado por las *producciones sujetas al sistema de «integración de precios»*.

Aquí los precios fijados por las autoridades son cuatro: a la producción, indicativo de mercado, de entrada y de intervención.

Los agricultores reciben anualmente una integración igual a la diferencia entre el precio indicativo de mercado y el precio a la producción.

Cuando el producto es enviado a los organismos de intervención, el precio que recibe el agricultor es igual al precio de intervención más la integración.

Dentro de este grupo se encuentran el tabaco, trigo duro y semillas oleaginosas.

c) Un tercer grupo está formado por los *productos sometidos al sistema de ayudas directas*. Estas son por unidad de superficie o de producción.

Las ayudas se determinan en base a unos ingresos medios teniendo en cuenta los rendimientos standards y las necesidades socio-económicas de los productores.

Entre las producciones sometidas a este régimen de ayudas están el lino, el algodón y la seda.

5.-En defensa de la competencia externa, las producciones comunitarias cuentan con una serie de instrumentos que les protege, en mayor o menor grado según las distintas producciones, de las importaciones procedentes de terceros países.

Estos instrumentos son, además de la tarifa externa común, los «prélevements», las restituciones a las exportaciones, las cláusulas de salvaguardia, y los certificados de importación.

Los «prélevements» son mecanismos de compensación automática calculados como diferencia entre un precio prefijado, «precio umbral», y uno variable, «precio mundial CIF» elegido entre los de las ofertas más favorables.

Son variables sólo para los cereales, el arroz, los productos lácteos, el azúcar, aceite de oliva y, en algunos casos, para la carne bovina.

En los sectores de las aves-huevos y carne de cerdo, se determinan haciendo referencia a los «prélevements» de base calculados trimestralmente.

En el caso del vino de mesa y de los hortofrutícolas, las tasas compensatorias se fijan en base a los precios de referencia, siendo este sistema de mayor complicación en su cálculo y de aplicación más difícil.

Las cláusulas de salvaguardia pueden ser aplicadas cuando se producen graves perturbaciones en el mercado interno. Pueden consistir en la suspensión parcial o total de la concesión de los certificados de importación o de exportación, e incluso en la suspensión total o parcial de las mismas importaciones.

Los certificados de importación y de exportación es otro de los instrumentos que la comunidad posee para controlar el mercado con el exterior.

Son necesarios para poder realizar importaciones-exportaciones de determinados productos, son revendibles y pueden tener una validez de 2 ó 3 meses que en el caso de los productos lácteos es de seis meses.

III. LA ORGANIZACION COMUN DEL MERCADO DE HORTOFRUTICOLAS

6.-Dada la importancia que para Canarias, campo de nuestra actividad, tiene el sector hortofrutícola tanto por su peso en la formación de la producción final agraria como por su importante papel en la balanza agroalimentaria de las Islas, pasamos ahora a analizar el tratamiento que este tipo de producciones tiene en la CEE.

7.-Un primer diseño de organización del mercado de los productos hortofrutícolas se realizó en 1962 con el reglamento del Consejo número 23 del 4 de abril de dicho año. Este reglamento no preveía las intervenciones en el mercado ni las restituciones a la exportación. Estaba fundamentalmente basado en el establecimiento de las normas de calidad.

La defensa frente a la competencia externa, además de con la TAC, se establecía con la posibilidad de aplicar una tasa compensatoria en el caso que las importaciones procedentes de terceros países se realicen a precios excesivamente bajos.

Cuatro años después el Consejo de Ministros aprobó dos nuevos reglamentos de base, los números 158/66 y 159/66. En ellos se incluía un régimen de intervención en el mercado, la libre circulación de los hortofrutícolas en el área comunitaria, restituciones a las exportaciones, y un régimen de ayudas para la creación de agrupaciones de productos.

8.-El reglamento actualmente en vigor fue aprobado en mayo de 1972 y ha sufrido hasta ahora un total de diez modificaciones, la primera de las cuales en noviembre del mismo año de su publicación, y la más reciente a través del reglamento 325/79 del año en curso.

Comprende las normas comunes de calidad, un régimen de precios y de intervenciones en el mercado, estableciendo el papel de las agrupaciones de productores, y el régimen de comercio exterior de estas producciones.

9.-Las normas de calidad son aplicables a las coliflores, coles, coles de Bruselas, lechugas, espinacas, endivias, guisantes, judías, cebollas, ajos, espárragos, alcachofas, tomates, pepinos, agrios, peras, manzanas, uvas de mesa, melocotones, albaricoques, cerezas y fresas. Se aplican tanto en la comercialización dentro de la Comunidad como en el comercio con terceros países, siempre que estos productos se destinen para el consumo en fresco.

Se admiten asimismo los productos de una III categoría cuando sean necesarios para satisfacer la demanda.

10.-En el artículo 13 del reglamento de base se consideran asociaciones de productores a aquellas que tienen como objetivo promover la concentración de la oferta y la regularización de los precios, así como poner a disposición de sus asociados los medios técnicos necesarios para acondicionar y comercializar los productos.

Los Estados miembros pueden otorgar ayudas para promover la constitución de las asociaciones y facilitar su funcionamiento a partir del 1.º de octubre de 1977 y durante siete años.

Las asociaciones podrán disfrutar de ellas durante los cinco años posteriores a su constitución. La cuantía de las mismas están en función del valor de la producción comercializada.

Las asociaciones tienen la facultad de fijar, para los productos sometidos a organización común de mercado, un precio de retiro, cuyo nivel máximo puede ser establecido por los Estados miembros, por debajo del cual no serían puestos a la venta los productos de los asociados, en cuyo caso éstos recibirán de su asociación una indemnización por los productos que han quedado sin vender.

Para financiar esta operación los productores asociados constituyen un fondo común, en cuya formación participan cada uno de ellos proporcionalmente a las cantidades de productos que entregan a la asociación.

Los Estados miembros pueden así mismo conceder créditos a las asociaciones de productores para financiar esa actividad de intervención en el mercado.

En el caso de los tomates, coliflores, pepinos, cerezas, melocotones, ciruelas, peras, limones, manzanas, naranjas y mandarinas, las indemnizaciones son restituidas a las asociaciones por el F.E.O.G.A. a través de los Estados miembros.

11.-Cada año el Consejo de Ministros fija los precios de base y de compra para los productos anteriormente citados.

El precio se fija en función de la media de los precios constatados durante los tres últimos años en los mercados más representativos de la Comunidad.

Estos precios se refieren a productos de una determinada calidad y características comerciales.

En base a estos precios se calculan los precios de compra, llamados de intervención para otras producciones, y son un porcentaje de aquellos.

Así, para el tomate y la coliflor el precio de compra es el 40-45% de sus precios base, para peras y manzanas el 50-55% y el 60-70% para los restantes productos.

Cabe señalar que, por ejemplo, para los cereales y carne bovina el precio de intervención es superior al 90% de sus respectivos precios indicativos, y que mientras para los cereales, carne bovina, productos lácteos y azúcar la intervención es automática, en el caso de los hortofrutícolas es necesario, previamente, que el Estado miembro afectado declare el estado de crisis grave, cuando durante tres días consecutivos y en uno de los mercados representativos de la Comunidad el precio corriente sea inferior al correspondiente precio de adquisición.

Antes de que la situación del mercado sea tal que obligue al Estado miembro a solicitar la declaración de crisis grave, las asociaciones de productores pueden intervenir y en este caso, sólo para los productos mencionados, el Estado miembro acuerda una compensación igual al precio de compra incrementado en un 10% del precio base.

12.-Los productos hortofrutícolas de la Comunidad están defendidos de la competencia exterior por la tarifa externa común, que es una adición, ad valorem, que sufren los precios de los productos extra comunitarios.

Asimismo el reglamento 1035/72 prevé la aplicación de una «tasa compensatoria» cuando la oferta procedente de terceros países se presenta a precios anormalmente bajos.

Esa tasa se aplica cuando el «precio de entrada» de un producto exterior sea inferior al «precio de referencia», y se mantenga la situación por dos días consecutivos, en al menos 0,5 unidades de cuenta.

El denominado «precio de referencia» se calcula anualmente en base a la media aritmética de los precios a la producción de cada Estado miembro y teniendo en cuenta la evolución de los costes de producción y los gastos de transporte desde los lugares de producción a los de consumo.

El «precio de entrada» de cada producto extranjero se calcula, por el contrario, diariamente en base a los precios más representativos en la fase importador-mayorista.

El reglamento prevé así mismo la aplicación de la cláusula de salvaguardia y las restituciones a las exportaciones.

14.—Los plátanos no cuentan con organización común de su mercado.

Las únicas producciones comunitarias son las procedentes de Guadalupe y Martinica, territorios de ultramar franceses, y Francia se reserva completamente dichas producciones.

Los plátanos procedentes de terceros países se gravan con un 20% ad valorem, estando exentos de esta tasa los procedentes de los países que están integrados en el acuerdo de Lomé, entre los que se encuentran importantes productores de plátanos, con los que la Comunidad se compromete, según se lee en el protocolo número 6 de dicho acuerdo, y que España tendrá que ratificar en el momento de su ingreso en la CEE, a llevar a cabo las acciones necesarias de modo que aumenten en la Comunidad las importaciones de dichos países¹, promocionando los mercados ya tradicionales y abriendo otros nuevos.

IV. POLITICA DE ESTRUCTURAS

15.—La política de reforma de las estructuras está integrada fundamentalmente por las tres directrices socio-estructurales 159/72, 160/72 y 161/72, la directriz sobre zonas de montañas y algunas zonas desfavorecidas, 268/75, y el reglamento 355/77 sobre mejoras de las condiciones de transformación y de comercialización de los productos agrícolas.

16.—Directriz 72/159 sobre modernización de las explotaciones agrícolas en condiciones de desarrollarse.

Según la directriz 72/159 se consideran explotaciones agrícolas en grado de desarrollarse aquellas cuyo empresario reúna los siguientes requisitos:

- 1) Ejercer la actividad agraria a título principal.
- 2) Poseer suficiente capacidad profesional.
- 3) Elaborar un plan de desarrollo de la explotación.
- 4) Comprometerse a llevar una contabilidad desde que elabore el plan de desarrollo.

Por otra parte la renta del trabajo obtenida debe ser inferior al salario bruto medio de los trabajadores no agrarios, o bien, que aún alcanzando dicho nivel de renta, sus características estructurales sean tales que ponen en peligro la conservación de dicho nivel.

¹ El grupo de países del A.C.P. (Africa, Caribe y Pacífico), está formado por: Bahamas, Barbados, Botswana, Burundi, Camerún, República Centroafricana, República Popular del Congo, Costa de Marfil, República de Dohomey, Etiopía, Gabón, Gambia, Gana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, República Cooperativa de Guyana, Jamaica, Kenya, Lesotho, Liberia, Malawi, Madagascar, Mali, Maurizio, Mauritania, Níger, Nigeria, Ruanda, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudán, Seaziland, Tanzania, Ciad, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Uganda, Samoa Occidental, Zaire, Zambia.

Los Estados miembros definieron la noción de empresarios agrario a título principal, en el caso que se trate de personas físicas, a aquellos cuya renta agraria (obtenida de su propia explotación) no sea inferior al 50% de su renta total, y que el tiempo de trabajo dedicado a otra actividad fuera de su explotación resulte inferior a la mitad del tiempo total de trabajo.

De acuerdo con estos criterios los Estados miembros pueden definir la noción de empresario en el caso de personas distintas a las físicas, de una explotación cuyo propietario no sea el empresario y de las dadas a medias. Para valorar la capacidad profesional del empresario agrario debe tenerse en cuenta su nivel de formación agraria y/o establecer una duración mínima de su experiencia profesional.

Respecto al plan de desarrollo que el empresario debe presentar en el momento de solicitar las ayudas ha de demostrar que, una vez llevado a cabo, la explotación estará en grado de alcanzar (para una o dos UTH como mínimo) una renta de trabajo al menos comparable con las obtenidas por los que trabajan fuera del sector.

A los Estados miembros les corresponde determinar el número mínimo de UTH según el tipo de producciones y la naturaleza del trabajo. Asimismo deben determinar la remuneración adecuada de los capitales utilizados en la explotación y el objetivo de la modernización.

Una vez llevado a cabo el plan de desarrollo al menos una de las UTH debe obtener su renta comparable por su actividad en la exportación, las restantes pueden alcanzarla recurriendo a rentas extra-agrícolas sin que éstas supongan nunca más del 20% del total. Los objetivos previstos en el plan de desarrollo pueden ser alcanzados en varias etapas durante un período máximo de seis años.

Las peticiones de ayudas pueden ser presentadas, ante los organismos que cada Estado miembro designe, por un empresario o varios empresarios que se hayan asociado o que se comprometan a hacerlo, acompañando dicha solicitud con un plan de desarrollo en el que se describa la situación inicial de la explotación y la situación prevista cuando se lleve a cabo dicho plan, así como indicar las medidas y en particular las inversiones necesarias para alcanzar sus objetivos.

Si el plan de desarrollo prevé un aumento de la superficie de la explotación, la superficie a alcanzar vendrá representada por las tierras que ya posee el peticionario en el momento de la solicitud más las tierras sobre las que haya obtenido promesas de que serán puestas a su disposición. Es obvio que esta promesa debe estar respaldada por un acto jurídico.

Este es un punto importante de tal directriz, y que ha supuesto no pocas dificultades para llevarla a la práctica en zonas donde la movilidad de la tierra es escasa.

Los tipos de ayuda a los que podrán acceder los empresarios cuyas explotaciones hayan sido consideradas, a la luz del plan de desarrollo presentado, en grado de ser viables según los criterios comunitarios, son los siguientes:

- a) Tienen preferencia para la adquisición de las tierras que se liberen por la aplicación de la directriz 72/160 y que veremos más tarde. Aunque no se le concederá ninguna ayuda de tipo económico para este fin.
- b) Ayudas bajo forma de descuento del tipo de interés para las inversiones que sean necesarias para llevar a cabo el plan de desarrollo. Se excluyen los gastos derivados de la compra de tierra y de cerdos, aves y terneros de engorde, salvo si la compra de ganado es la primera prevista en el plan de desarrollo.
- c) Garantías para la solicitud de los préstamos cuando sean insuficientes las del peticionario.

d) La concesión de ayudas para la compra de ganado bovino u ovino prevista en el plan de desarrollo, está sujeta a la condición de que al finalizar dicho plan la venta de los animales o de sus productos supere el 60% del total de las ventas de la explotación.

e) Si el plan de desarrollo prevé inversiones en la compra de cerdos, han de estar comprendidas entre 10.000 y 40.000 unidades de cuenta, con tal que al realizarse el plan de desarrollo citado al menos el 35% de los alimentos consumidos por los cerdos sean producidos por la explotación.

f) Si la explotación se orienta hacia la producción de carne bovina u ovina, está prevista la concesión de un premio de orientación que vendría determinado por el Consejo de Ministros.

g) En esta directriz se establece asimismo un régimen de ayudas para las explotaciones que se comprometan a llevar una contabilidad de acuerdo con los criterios comunitarios. Esta ayuda consiste en 450 U.C. repartidas a lo largo de los 4 primeros años en los que se mantenga dicha contabilidad de gestión. Si en un Estado miembro más del 70% de las explotaciones ya llevan contabilidad, éste no está autorizado a conceder dicho tipo de ayudas.

h) Los Estados miembros están autorizados a conceder ayudas nacionales a las explotaciones que no sean susceptibles de ser modernizadas según los criterios comunitarios, con la limitación de que el interés a cargo del peticionario no sea menor del 5% anual.

i) A los empresarios de explotaciones que no estén en grado de alcanzar un nivel de renta comparable y que por otra parte no reúnan las características necesarias para acogerse a las ayudas de retiro previstas en la directriz 18/160, se les puede conceder ayudas nacionales pero nunca en condiciones más favorables que las determinadas para las explotaciones viables.

La duración prevista para llevar a cabo esta directriz fue de 10 años. El gasto previsto con cargo al FEOGA fue de 432 millones de U.C.

Los gastos derivados de la intervención comunitaria corren a cargo del FEOGA, y además el FEOGA reembolsa un 25% a los Estados miembros de los gastos derivados de sus ayudas nacionales.

17.-Directriz 72/160 dirigida a estimular el abandono de la actividad agraria, y sobre el destino de la superficie agraria utilizada para los fines de la reforma de las estructuras.

-Esta directriz trata de fomentar, mediante un sistema de ayudas, el abandono de la actividad agraria por parte de las personas más ancianas y destinar las tierras liberadas a otras explotaciones que puedan ser modernizadas.

Las ayudas previstas son:

a) Se concede una anualidad a los empresarios de edad comprendida entre los 55 y 65 años que ejercitan la actividad agraria a título principal.

La parte que corre a cargo del FEOGA por tal anualidad es de un máximo de 600 U.C. que puede llegar a 900 U.C. si el solicitante es casado.

b) Se concede idéntica anualidad a los asalariados y ayudas familiares de edad comprendida entre 55 y 65 años, siempre que trabajen en una explotación cuyo empresario también solicite el retiro y que estén disfrutando de un régimen de la Seguridad Social.

En este caso el FEOGA sólo corre con los gastos de una anualidad por explotación no superior a 600 U.C.

c) Los Estados miembros pueden conceder premios por cese en la actividad, con cargo a sus propios presupuestos, a los empresarios que lo soliciten y en proporción a la superficie liberada.

La directriz prevé que las tierras de los que abandonan la actividad agraria, al menos en un 85% de su superficie, deben ser arrendadas por un mínimo de 12 años, o vendidas a los empresarios que se benefician de las ayudas concedidas a los organismos designados, o bien a los organismos designados por los Estados miembros que las destinarán a los fines previstos en dicha directriz.

Los empresarios a título principal que deseen acogerse a este tipo de ayudas de retiro deben haber ejercido la actividad agraria al menos durante cinco años antes de presentar la solicitud.

También existen este tipo de limitaciones para los asalariados y las ayudas familiares.

El presupuesto previsto por el FEOGA para aplicar esta directriz durante los 5 primeros años era de 288 millones de U.C.

18.-La directriz 72/161, sobre información socio-económica y cualificación profesional de las personas que trabajan en la agricultura, tiene por objeto lograr que los empresarios se encuentren en condiciones de mejorar su actividad, reorientando sus explotaciones e introduciendo las mejoras necesarias.

Asimismo, cumple el objetivo de orientar las decisiones tomadas por los que trabajan en la agricultura que decidan abandonar la actividad, ofreciéndoles información sobre las posibilidades existentes en otros sectores, y capacitándoles para el nuevo tipo de actividad a desarrollar.

19.-Directriz 75/268 sobre la agricultura de montaña y de ciertas zonas desfavorecidas.

Esta es básicamente un complemento de la directriz sobre modernización de las explotaciones y ya estaba prevista en su artículo 14.

Su objetivo es el mantener un mínimo de actividad agrícola y un mínimo de población en ciertas zonas estructural o naturalmente desfavorecidas.

Las zonas de montaña, a efectos de esta directriz, deben estar caracterizadas por una limitación considerable de las posibilidades de utilizar la tierra y por un alto coste del trabajo, ya sea por la existencia de un período de vegetación excesivamente bajo, por la imposibilidad de mecanización dada las grandes pendientes del terreno, o bien por combinación de estos dos factores.

Las zonas desfavorecidas que están amenazadas por la despoblación y en las cuales se considera necesario el mantenimiento del medio natural, están compuestas por territorios agrícolas uniformes desde el punto de vista de las condiciones naturales de producción y se caracterizan por la presencia de tierras poco productivas, con obtención de resultados sensiblemente inferior a la media, y con una tendencia a la regresión de la población.

A efectos de la directriz, se asimilan a las zonas desfavorecidas aquellas zonas con handicaps naturales específicos y donde interese mantener un mínimo de población que asegure la conservación del medio natural. La superficie total de estas zonas no puede ser superior, en un Estado miembro, del 2,5% de la superficie total de dicho Estado.

Para todas estas zonas de montaña, las desfavorecidas con peligro de despoblación, y para las caracterizadas por handicaps especiales, existe un régimen especial de ayudas que podemos resumir en los siguientes puntos.

a) Una indemnización compensatoria por los handicaps naturales en favor de los empresarios agrarios que cultiven al menos 3 hectáreas de SAU y se comprometan a continuar en su actividad al menos por cinco años.

El importe de dicha indemnización lo fijan los Estados miembros, pero debe mantenerse entre las 15 y 50 U.C. por unidad de ganado adulto o de superficie.

Los gastos están financiados parcialmente por el FEOGA, en un 35% para Italia e Irlanda y en un 25% para los restantes Estados.

b) Ayudas comunitarias a las inversiones en condiciones más favorables a las previstas en la directriz 159.

c) Ayudas comunitarias a las inversiones colectivas.

d) Ayudas nacionales a las inversiones en las explotaciones que no estén en condiciones de alcanzar el nivel de renta comparable.

No obstante, estas ayudas no pueden ser concedidas en mejores condiciones que las que se conceden a las explotaciones modernizables.

V. FINANCIACION DE LA POLITICA AGRARIA COMUNITARIA

20.—En el artículo 40 del título II del Tratado de Roma, como ya hemos indicado anteriormente, se manifiesta la necesidad de crear uno o más fondos agrícolas de orientación y de garantía, que permita a las organizaciones comunes de los mercados agrarios alcanzar sus objetivos.

Con el reglamento número 25 del Consejo de Ministros del 14 de enero de 1962 se creó el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola que fue subdividido en dos secciones de garantía y de orientación, con el reglamento número 17 del 5 de febrero de 1964.

21.—Los gastos debidos a la política de precios y mercados se financian a través de la Sección Garantía. Dichos gastos están constituidos fundamentalmente por cuatro capítulos:

a) Intervenciones para regularizar los mercados: retiro de las producciones del mercado, almacenamiento, etc.

b) Restituciones a las exportaciones de productos agrarios hacia terceros países para compensar las diferencias existentes entre el mercado mundial y el comunitario.

c) Montantes compensatorios monetarios: tienen como objetivo impedir las perturbaciones en los intercambios de algunos productos agrarios, que se puedan presentar por las devaluaciones y revaluaciones de las monedas comunitarias.

22.—Las autoridades comunitarias ponen a disposición de los Estados miembros los fondos necesarios, para que los organismos encargados efectúen los pagos de los gastos que corresponden a la Sección Garantía del FEOGA con cargo al presupuesto comunitario; las fuentes de ingresos de dicho presupuesto son los «prélevements» y las tasas aduaneras

con las que se gravan las importaciones procedentes de terceros países, y una parte del impuesto sobre el Valor Añadido con la que contribuyen los países miembros.

23.-La Sección Orientación del FEOGA financia, en parte, los gastos que se derivan de la política de estructuras con cargo al presupuesto comunitario.

La Sección Orientación cuenta con unos recursos financieros muy modestos si se les compara con los que dispone la Sección Garantía, poniéndose así también de manifiesto el escaso interés con que esa línea de política agraria cuenta entre los responsables comunitarios.

7. LA POLITICA INDUSTRIAL DE LA COMUNIDAD.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documento: (3) (80.08).

La producción industrial de los países de la Comunidad aumentó en un 63 % en diez años, de 1963 a 1973. A continuación no ha aumentado más que en un 8,5 % en seis años, mientras que el índice de desempleo pasaba del 2,5 al 3 % dejando sin trabajo a 6 millones y medio de trabajadores en la Comunidad. Tal es la dimensión de la crisis que hoy sacude a la industria de la Comunidad Europea.

1. LA CRISIS DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA EUROPEA.

Las Industrias de la Comunidad Europea tienen que hacer frente:

Al encarecimiento del precio del petróleo, que se ha cuadruplicado desde el invierno de 1973-74.

Al aumento del coste de las materias primas.

Al trastorno provocado por la crisis monetaria internacional, que provoca variaciones de los tipos de cambio que desalientan a las inversiones.

A la competencia de los países nuevos, de reciente industrialización. Los bajos salarios y, sobre todo en ciertos sectores, los equipos ultramodernos les permiten a esos países producir a precios muy inferiores a los de la Comunidad. Tal competencia es inevitable, por más que tenga su contrapartida en la creación de un mercado más vasto que permita dar salida más fácilmente a algunas otras producciones comunitarias. El año 2000, los países del tercer mundo podrían lanzar a los mercados de los países industrializados productos alimenticios, textiles, etc., por un valor de 100.000 millones de dólares. Por el contrario ese mismo año, el mercado de los países en desarrollo debería ofrecerles a los países industrializados posibilidades de venta anuales del orden de los 117.000 millones de dólares, en lo que se refiere a la mecánica, de 64.000 millones para metales de base, de 59.000 millones en lo que respecta a los productos químicos, de 40.000 millones en lo relativo al material de transporte y de 37.000 millones en material eléctrico. Pero es preciso que los países miembros sepan adaptarse a esa nueva división internacional del trabajo, reestructurando sus sectores con un escaso grado de productividad (como el acero) y desarrollando sus sectores de tecnología avanzada (como la informática).

A esas dificultades exteriores viene a añadirse el problema interno de la estructura de las industrias de la Comunidad. Para responder a la nueva división internacional del trabajo y para satisfacer las nuevas necesidades individuales o colectivas, nacidas del incremento de las rentas, de la creciente importancia del ocio y de las necesidades de la lucha contra la contaminación, estas industrias tienen que proceder a reconversiones y a modificaciones estructurales de importancia. Es preciso modernizar los viejos equipos de producción para seguir siendo competitivos. Todo eso cuesta caro y las necesarias adaptaciones resultan difíciles de realizar en período de crisis y desempleo.

Por otro lado, el desempleo que padecen los países europeos ha hecho surgir una nueva reivindicación social, a saber, la reducción de la semana de trabajo sin pérdida de salario. Los trabajadores se niegan a verse condenados, unos a la inactividad forzosa y otros a la hiperproductividad. Sobre todo, si se tiene en cuenta que surgen dudas en los que respecta a la posibilidad de reabsorber la totalidad del desempleo mediante la reactivación del crecimiento. Téngase en cuenta que, para 1985, se presentarán en el mercado europeo del trabajo 9,7 millones de personas más, mientras que, por otro lado, el crecimiento, en la era de la automatización, supone, con frecuencia, la reducción de las plantillas. Por tales razones, la Comisión Europea está procediendo al examen de las perspectivas que podrían ofrecer el mejor reparto del volumen de trabajo disponible.

2. LA COMUNIDAD: UN ESPACIO INDUSTRIAL NECESARIO.

La política industrial constituye una nueva prioridad para la Comunidad Europea. Hasta 1969, la actividad se concentraba, sobre todo, en la política agrícola común y en la obtención de un amplio mercado para los productos industriales, gracias a la unión aduanera. Pero no basta con haber suprimido los derechos de aduana, ya que las dificultades por que atraviesan ciertos sectores industriales y la necesidad de desarrollar las nuevas industrias de tecnología avanzada obligan a la Comunidad a concebir y poner en práctica una política industrial concertada. Así, la Comisión Europea anunciaba en 1970: «la unión aduanera, si bien sigue siendo la base de todo el resto, tiene que completarse, lo antes posible, con instrumentos nuevos de actuación en común».

Frente a la crisis que conocemos, la necesidad de una política industrial comunitaria se impone con mayor nitidez aún, dado que:

La reestructuración de los sectores industriales en situación difícil no puede hacerse eficazmente más que a escala comunitaria. Si un país miembro pretendiese reestructurar un cierto sector nacional sin ocuparse de los países vecinos, lo que haría sería exportar su desempleo a los demás miembros de la Comunidad. Estos últimos no se iban a quedar sin reaccionar y se asistiría a una rápida vuelta al proteccionismo. Más de la mitad de los intercambios exteriores de los países de la Comunidad se efectúan actualmente entre ellos, por lo que todo proteccionismo destruiría más empleos de los que fuera capaz de crear. En el marco del Mercado Común es donde se despliega ahora la estrategia de las empresas y en el plano del Mercado Común es donde deben organizarse las necesarias reestructuraciones.

Buena parte del futuro industrial de la Comunidad Europea reside, sin duda, en las industrias de alta tecnología (aeronáutica, informática, telecomunicaciones, etcétera), en producción de bienes de equipo perfeccionados (máquinas-herramientas, etc.), y en los sectores vinculados a un nuevo tipo de crecimiento (nuevas energías, lucha contra el despilfarro de recursos escasos, protección del medio ambiente rural y urbano, vivienda e infraestructura de transportes). El desarrollo de esos sectores exige inversiones muy importantes y un vasto mercado. Los países de la Comunidad tienen la suerte de construir un mercado de más de 260 millones de consumidores. Tal es la base sobre la cual, mancomunando los cerebros y los medios financieros, se podrá garantizar el porvenir de la industria comunitaria.

La existencia de un amplio mercado unificado permite ya amortiguar los efectos de la crisis en la industria. La instauración del Sistema Monetario Europeo contribuye, además, a suprimir muchas incertidumbres (inflación, inestabilidad de los tipos de cambio) que obstaculizaron durante mucho tiempo las inversiones industriales.

Al tener que importar la mayor parte de sus materias primas y más de la mitad de su energía, los países miembros son tributarios del exterior. Las dimensiones de la Comunidad deberían permitirle desempeñar el papel que le corresponde en las negociaciones con los países productores, para evitar, por ejemplo, las variaciones demasiado brutales de los precios de las materias primas. La Comunidad puede asimismo ayudar a los países miembros, favoreciendo el desarrollo más armonioso de los intercambios internacionales, así como de las implantaciones industriales en los países del tercer mundo.

3. ¿QUE HACE LA COMUNIDAD.

La política industrial de la Comunidad se desenvuelve siguiendo dos ejes principales, el primero de los cuales tiende a consolidar la realización del Mercado Común y el segundo a responder a los problemas específicos de los diferentes sectores.

a) Consolidación del Mercado Común.

La consolidación del Mercado Común brindará a las empresas comunitarias nuevas oportunidades, razón por la cual la Comunidad persigue los siguientes objetivos:

La supresión de los obstáculos técnicos a los intercambios, es decir, la eliminación de todas las dificultades resultantes, para los intercambios de mercancías, de las divergencias entre las normas nacionales relativas a la calidad, la composición, el acondicionamiento y el control de los productos. El objetivo consiste en permitir a las empresas difundir sus producciones por toda la Comunidad y, al mismo tiempo, en proteger mejor al consumidor. Hasta ahora, la Comunidad ha adoptado a este respecto más de 180 directrices, de las que 130 se refieren a productos industriales, desde el automóvil a los cosméticos.

La apertura de los concursos de adjudicación. Mediante directrices europeas se halla previsto que los organismos adjudicadores de los países miembros (los Estados y las municipalidades) sometan, a partir de cierta suma, sus pedidos a la competencia comunitaria y no solamente a la nacional.

La armonización del derecho de sociedades, para favorecer la libre circulación de capitales, a la vez que se protege mejor a los Estados miembros y a los terceros. Así, tenemos que existen directrices europeas que armonizan las condiciones de creación de la sociedad anónima, garantizan la transparencia de las cuentas de las sociedades de capitales para una mejor información de los accionistas y de los trabajadores en caso de despidos colectivos o de quiebra de la sociedad.

Mejorar la cooperación entre las empresas europeas. La Comisión Europea creó, en 1973, una «Oficina de Acercamiento de Empresas», también denominada «Oficina matrimonial», que busca y establece los contactos entre empresas comunitarias que desean cooperar entre sí. Entre 1973 y 1978, por ejemplo la Oficina contestó a 3.000 solicitudes de información sobre aspectos jurídicos, administrativos y fiscales de la cooperación internacional e instruyó 576 solicitudes de cooperación que dieron por resultado 70 acuerdos entre empresas, sobre todo de mediana importancia.

Prosecución de una política sana de competencia. En período de crisis, la Comunidad se afana, en gran medida, en impedir que las empresas restablezcan, por medio de acuerdos de cártel, «fronteras invisibles» en el interior del Mercado Común, en impedir los abusos

de poderío económico ejercido por empresas que hayan conseguido eliminar a sus competidores, en englobar las ayudas públicas nacionales en una perspectiva comunitaria y a obligar a las empresas a racionalizarse y adaptarse al progreso.

Ayuda comunitaria a las inversiones. Desde sus orígenes, la Comunidad ha contribuido, en gran medida, a las inversiones en los sectores del carbón, del acero y de la energía nuclear. El Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Regional conceden préstamos y ayudas que contribuyen al desarrollo industrial, en particular en las regiones menos desarrolladas. Se han creado dos nuevos instrumentos, a saber: la «facilidad Ortolí», del nombre de unos de los Vicepresidentes de la Comisión, que permite a la Comunidad colocar empréstitos de hasta 1.000 millones de UCE en el mercado de capitales, con el fin de sostener, mediante préstamos, el desarrollo industrial y las primas a la inversión, así como bonificaciones de intereses, que se podrán conceder con cargo al presupuesto de la Comunidad con el fin de facilitar la reestructuración de ciertos sectores.

b) Actividades sectoriales específicas.

En cuanto al resto, la Comunidad procede al examen de los problemas de manera concreta, sector por sector. No obstante, las actuaciones sectoriales de la Comunidad se presentan de modo distinto, según tiendan a reestructurar las industrias en crisis o a promover industrias en crecimiento.

Así, habiendo recibido del Tratado de Roma el encargo de velar por el buen funcionamiento del Mercado Común y disponiendo de la facultad de prohibir las ayudas públicas nacionales cuando las mismas amenazan con perturbar tal funcionamiento, la Comisión ha fijado los siguientes principios de actuación:

En los sectores en crecimiento, cuyos estímulos favorecen los intereses de la Comunidad, se aceptan las ayudas nacionales, siempre y cuando la expansión de dichos sectores se realice en el marco de la cooperación comunitaria.

En los sectores en crisis, se admiten las medidas de salvaguarda con la condición de que las mismas no tengan por efecto provocar un aumento de la capacidad –ya que existen excesos de capacidad de producción en todos esos sectores– o mantener un *statu quo* insatisfactorio. Las ayudas deben permitir disponer de una tregua que se aprovechará para elaborar una solución a largo plazo, debiendo limitarse a las empresas en las que se plantean graves problemas sociales.

1) Reestructuración de las industrias en crisis.

La existencia, por un lado, de capacidades de producción excedentarias y, por otro, la nueva división internacional del trabajo, imponen la reestructuración de ciertos sectores industriales. El objetivo consiste en recobrar, a un nivel de producción estabilizado o reducido, la competitividad que permita a esos sectores afrontar la competencia internacional sin una ayuda especial. Se trata, pues, de proceder conjuntamente a la adaptación cuantitativa de las capacidades y a la mejora de la productividad si el esfuerzo de reestructuración se lleva a cabo desorganizadamente, corre el peligro de verse contrarrestado por las medidas que tomen otros Estados u otras empresas. Así, pues, el esfuerzo de la Comunidad es triple: ayudar a las industrias a reestructurarse, velar para que las ayudas que los Estados concedan a los sectores en crisis no contribuyan a exportar las dificultades a los países vecinos y colaborar en la solución de los problemas sociales y regionales de forma que las reducciones de puestos de trabajo se vean compensadas por la creación de nuevos empleos.

Acero. De entre los 700.000 trabajadores de la siderurgia comunitaria, uno de cada siete ve hoy su empleo en peligro, mientras que desde 1974 otros 100.000 ya lo perdieron. La

razón de tal situación la hallamos en el auge de nuevos países productores, en el estancamiento de la demanda provocado por la recesión mundial y en las deficientes estructuras de un sector en el que se han creado excesos de capacidad de producción a la vez que se seguían utilizando demasiados equipos obsoletos. La Comisión Europea está poniendo en práctica un plan de reestructuración global, también denominado «plan Davignon», del nombre del Comisario encargado de Asuntos Industriales. Dicho plan pretende reestructurar la siderurgia para garantizar su competitividad. La modernización de las instalaciones y el bloqueo de las capacidades de producción ya excedentarias acarrearán reducciones de empleos, que ineludiblemente deben compensarse con la creación, con la ayuda de la Comunidad, de empleos sustitutivos en las regiones afectadas por la crisis. Con el fin de proporcionar a las empresas un período de respiro que les permita reestructurarse, se han tomado medidas a corto plazo destinadas a fijar precios mínimos o recomendados para numerosos productos siderúrgicos, mientras que la Comisión ha llegado a acuerdos con los países exteriores tendentes a estabilizar sus exportaciones a la Comunidad.

Textiles. Las industrias textil y de la confección de los países miembros proporcionan el 10% del empleo asalariado de la Comunidad. Algunas de ellas resisten mal la competencia de los países con bajos salarios y el estancamiento de la demanda interna. Los cierres de empresas se multiplican. La Comisión Europea ha negociado ciertos acuerdos por los que se limitan las importaciones a bajo precio. La tregua que se consigue, por este medio, hasta 1982, debe servir a las empresas comunitarias para adaptarse a las nuevas condiciones de competencia. En el sector de las fibras sintéticas en particular, el análisis de la situación ha demostrado que no se podía sanear sin reducir la capacidad de producción. La Comisión Europea, antes de aprobar un plan de reducción coordinada, cuidará de que todas las empresas se vean afectadas en la misma proporción y consultará con los sindicatos, a la vez que utilizará los instrumentos financieros de que dispone para promover la diversificación industrial en las regiones afectadas por supresiones de empleos.

Astilleros. Ya en diciembre de 1977, la Comisión Europea transmitió al Consejo de Ministros un programa de acción comunitaria, con vistas al saneamiento del sector de la construcción naval. Dicho programa implica la reducción ordenada de las capacidades de producción, la reconversión de los puestos de trabajo sobrantes y la mejora de la productividad y de la eficiencia de la parte que subsista de esta industria. En el marco de las negociaciones de la Comunidad con los demás países industrializados, Japón tomó, a comienzos de 1977, ciertas medidas encaminadas a prevenir la concentración excesiva de los pedidos en sus astilleros.

Calzado. Entre 1972 y 1978, la producción de calzado se redujo en un 8% en el conjunto de la Comunidad y la situación es realmente dramática en tres países, a saber: en los Países Bajos, donde la producción disminuyó en un 30%; en Irlanda, donde disminuyó en un 36%, y en Bélgica, donde disminuyó en un 49%. La causa reside en la invasión de calzado a bajo precio que se fabrica, sobre todo, en Corea del Sur y Taiwan. Además, la situación podría agravarse a causa de las medidas proteccionistas que se han tomado en Japón y Estados Unidos. Por tal motivo, la Comisión ha emprendido gestiones en los países interesados para impedir que las exportaciones de calzado barato se dirijan en su totalidad a la Comunidad, habiéndose instaurado incluso un sistema de vigilancia de las importaciones.

2) Promoción de las industrias en crecimiento.

Para Etienne Davignon, Comisario encargado de Asuntos Industriales, «la Comunidad no debe transformarse en hospital para industrias enfermas. La actuación de la Comunidad encaminada a favorecer sus industrias en crecimiento reviste tanta importancia como la estrategia tendente a reestructurar las industrias en situación difícil. En la construcción aeronáutica, en la informática y en otros casos, la apertura de los mercados y la integración de las capacidades industriales van a resultar necesarias para alcanzar la dimensión indispensable que exige la competencia internacional».

Aeronáutica. La Comunidad puede desempeñar un doble papel para dotar de una «base europea» a las industrias aeronáuticas de los países miembros: ayudar a crear un mercado interior europeo, sobre todo mediante la coordinación de las ayudas públicas y el estímulo de las cooperaciones transnacionales y, en segundo lugar, participar en los riesgos industriales que lleva consigo la puesta en marcha de nuevos programas.

Informática y electrónica. En este sector, vital para el futuro de nuestras sociedades, han fracasado numerosos esfuerzos a nivel nacional y la posición de la Comunidad e incluso de Europa es muy débil. Así, por ejemplo, se importan más del 90% de los circuitos electrónicos avanzados. La Comisión Europea pretende, a la vez, desarrollar las aplicaciones de la informática y promover una industria europea, habiendo puesto ya en marcha dos programas prioritarios y preparado un programa cuatrienal más amplio. También está preparando otro programa sobre los componentes electrónicos avanzados. En el sector de las telecomunicaciones, importante consumidor de dichas técnicas, la Comisión tiene en estudio las medidas destinadas a conseguir que todos los proveedores europeos puedan participar en los concursos de adjudicación, sin tener en cuenta su nacionalidad.

Productos farmacéuticos. La Comisión prosigue tanto la armonización de las restantes disposiciones nacionales que siguen frenando aún la libre circulación de esos productos como la constitución de un gran mercado interior europeo.

Nuevas energías. La Comisión ha propuesto un programa de ahorro de energía que comprende medidas de aislamiento de los edificios, y concede apoyo financiero a los proyectos encaminados a explotar las fuentes alternativas de energía, sobre todo el solar. En este sector, así como en el del medio ambiente, podrían crearse numerosos empleos.

Al margen de esos sectores de tecnología avanzada, existen otros más tradicionales, pero que pueden aún proporcionar numerosos empleos, como por ejemplo, el de la construcción. La Comisión Europea ha propuesto, en este sentido, armonizar las diferentes normativas nacionales relativas a los productos y materiales destinados a la construcción. La creación del «mercado común de la construcción» debería permitir un desarrollo importante de los intercambios intercomunitarios.

En la Comunidad la industria emplea a casi el 40% de la población activa, contribuyendo en un 44% al valor añadido bruto de la economía de los Nueve. A todos –productores, distribuidores y consumidores– nos interesa que la industria europea se adapte a los nuevos imperativos de nuestro tiempo, para ofrecer una sólida base al desarrollo de nuestras economías.

8. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO EN LA COMUNIDAD.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documento (3) (81.02)

Tanto en el campo macroeconómico como contable, el concepto de valor añadido juega un papel importante en la economía moderna. Desde un punto de vista empresarial, el concepto de valor añadido puede definirse de dos formas distintas: como la diferencia entre las ventas y las compras de una empresa, o bien como la suma de remuneraciones de los factores de producción, incluidas las amortizaciones.

Por lo general, las operaciones de una empresa cualquiera pueden quedar plasmadas en el siguiente cuadro:

| SALIDAS (Outputs) | | ENTRADAS (Inputs) | |
|---|-----|---|-----|
| Ventas de la empresa al exterior: | | Compras a terceros: | |
| Exportación | 35 | Importaciones | 15 |
| En el mercado interior | 60 | Al mercado interior | 25 |
| Total | 95 | Total | 40 |
| Suministros a la misma empresa | | Impuestos indirectos | |
| Incremento de stoks | 3 | Valor añadido o producción neta (100-40-7) | 53 |
| Bienes de inversión fabricados | 2 | que se compone por ejemplo en: | |
| Total | 5 | amortizaciones | 8 |
| | | salarios | 12 |
| | | otras asignaciones | 6 |
| | | seguridad social | 5 |
| | | intereses fijos | 3 |
| | | beneficio | 19 |
| Total general de salidas o pro- ducción aparente | 100 | Total general de entradas | 100 |

Un primer concepto puede ser que el valor añadido del ejemplo considerado es la suma de las amortizaciones y de las remuneraciones de los factores de producción: $8 + 12 + 6 + 5 + 3 + 19 = 53$

Ello equivale a decir que el valor añadido es la producción neta de la empresa, lo que es precisamente el concepto habitual de los economistas. Este concepto del impuesto nos lleva lógicamente al método de imposición llamado «aditivo» en donde el impuesto se percibe sobre la suma de:

- a) las remuneraciones del personal conocidas por las administraciones de las contribuciones directas y de la seguridad social;
- b) los intereses fijos y los beneficios conocidos por las administraciones de las contribuciones directas;
- c) las amortizaciones que han sido objeto de negociación con la administración de las contribuciones directas y son conocidas por ésta.

Un segundo concepto del valor añadido puede ser el excedente de las salidas (100) sobre las compras a terceros (40) aumentadas con los impuestos indirectos (7):

$$100 - (40 + 7) = 53$$

El IVA puede pues definirse como un impuesto que grava las salidas y del que se deduce el impuesto que grava las compras a terceros (incluidas las eventuales compras de bienes de capital).

La Comunidad Económica Europea decidió finalmente utilizar el método de sustracción.

EL IVA: DEFINICION Y EJEMPLOS DE SU APLICACION EN LA COMUNIDAD

El impuesto sobre el valor añadido (en adelante IVA) se define como un impuesto indirecto, no progresivo, sobre el consumo, que grava todas las fases del proceso productivo y de distribución, en base al valor añadido incorporado en cada una de ellas. Los pagos sucesivos por este concepto, representan una carga fiscal idéntica al impuesto satisfecho por el consumidor final y su valor se obtiene deduciendo en cada fase, del impuesto debido, el IVA percibido en la fase precedente.

En el siguiente ejemplo, supongamos que el tipo del IVA sea de un 10 por 100 y se aplique el mismo hasta la fase final de venta al consumidor:

| FASE | Importe del IVA que debe figurar en la factura | Importe del IVA que se debe reducir | Importe del IVA a pagar en cada fase |
|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| | Ptas. | Ptas. | Ptas. |
| a) Compra de materias primas Valor = 100 | 10 | — | 10 |
| b) Transformación en semiproducto Valor = 250 | 25 | 10 | 15 |
| c) Transformación en producto acabado Valor = 750 | 75 | 25 | 50 |
| d) Venta al consumidor final Valor = 1.000 | 100 | 75 | 25 |

Por tanto el IVA representa:

- 1) En cada fase, el total del IVA percibido hasta entonces.
- 2) En la última fase, el IVA que se aplica en total.

El total percibido por Hacienda es pues: $10 + 15 + 50 + 25 = 100$, que es precisamente el importe del IVA de la última factura.

La determinación práctica del IVA que debe satisfacer una empresa se hace en base a la contabilidad de sus compras y sus ventas. Supongamos que para un período determinado (por ejemplo un mes) los bienes y servicios recibidos y suministrados por una empresa en base a su contabilidad, sean:

Compras (mes x)

| | | |
|---------|---------------------------|---------------|
| Día 3: | 55.000 Ptas., de las que | 5.500 de IVA |
| Día 12: | 13.000 Ptas., de las que | 1.300 de IVA |
| Día 25: | 50.000 Ptas., de las que | 5.000 de IVA |
| <hr/> | | |
| Total: | 118.000 Ptas., de las que | 11.800 de IVA |

Total a ingresar a Hacienda

| |
|---------------------------------|
| $12.800 - 11.800 = 1.000$ Ptas. |
|---------------------------------|

Ventas (mes x)

| | | |
|---------|---------------------------|---------------|
| Día 5: | 85.000 Ptas., de las que | 8.500 de IVA |
| Día 23: | 43.000 Ptas., de las que | 4.300 de IVA |
| <hr/> | | |
| Total: | 128.000 Ptas., de las que | 12.800 de IVA |

Este método de cálculo del IVA es el de «sustracción», y es el practicado por los Estados miembros de la Comunidad.

EL IVA DENTRO DEL AMBITO DE LOS OBJETIVOS DE CARACTER GENERAL DEL TRATADO

Ya en el artículo 2 del Tratado CEE se establece el progresivo acercamiento de las políticas económicas y sociales de los Estados miembros por lo cual no sólo los impuestos indirectos, sino todos, deberían ser objeto de amortización por ser instrumentos activos de tales políticas. Por otra parte, desde el artículo 95 al 100, se puede considerar que las medidas de armonización fiscal son necesarias de cara a la abolición de las fronteras aduaneras y el establecimiento de una igualdad en las condiciones de competencia. Así pues, los principales artículos del Tratado que cabe señalar son:

Artículo 95: Ningún Estado miembro podrá gravar, directa o indirectamente, los productos de otros Estados miembros, con una imposición interior superior a la que grave, directa o indirectamente, los productos nacionales similares. Además ningún Estado miembro gravará los productos de otros Estados miembros con imposiciones interiores destinadas a proteger indirectamente a otras producciones.

Los Estados miembros eliminarán o corregirán, como más tarde al principio de la segunda etapa, las disposiciones que existan a la entrada en vigor del presente Tratado que sean contrarias a la normativa arriba mencionada.

Artículo 96: Los productos exportados a otros Estados miembros no podrán beneficiarse de ninguna desgravación interior que sea superior a las imposiciones a que han sido sometidas directa o indirectamente.

Artículo 97: Los Estados miembros que perciben el impuesto sobre el volumen de ventas según el sistema de imposición acumulativa en cascada pueden, para las imposiciones interiores que gravan los productos importados, o para las desgravaciones que conceden a las exportaciones, proceder a la fijación de tipos medios por producto o grupo de productos, sin ir en contra de los principios enunciados en los artículos 95 y 96. En caso de que los tipos medios fijados por un Estado miembro no sean conformes a los principios precisados, la Comisión dirigirá a este Estado las directrices o decisiones apropiadas.

Artículo 98: En lo referente a las imposiciones distintas a aquéllas sobre el volumen de ventas, los impuestos sobre consumos específicos y los demás impuestos indirectos, no podrán concederse exenciones ni reembolsos a la exportación hacia otros Estados miembros, ni gravámenes compensadores a la importación procedente de otros Estados miembros, si antes el Consejo, a propuesta de la Comisión y por mayoría calificada, no lo decide así.

Artículo 99: La Comisión examinará de qué forma las legislaciones de los diversos Estados miembros sobre la imposición relativa al volumen de ventas, consumos específicos y otros impuestos indirectos, incluidas las medidas de compensación aplicables a los intercambios entre los Estados miembros, pueden ser armonizadas en el interés del Mercado Común. La Comisión someterá propuestas al Consejo, el cual decidirá por unanimidad, sin perjuicio de lo establecido en los artículos 100 y 101.

Artículo 100: El Consejo, decidiendo por unanimidad y a propuesta de la Comisión, fijará las directrices para la armonización de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que tengan una incidencia directa sobre el establecimiento o funcionamiento del Mercado Común. Por su parte, el Parlamento y el Comité Económico y Social serán consultados sobre las directrices cuya ejecución implique, en uno o varios Estados miembros, una modificación de las disposiciones legales.

LAS DIRECTRICES COMUNITARIAS SOBRE EL IVA

Las dos directrices de base sobre el IVA son la primera y la segunda aprobadas el 11 de abril de 1967.

La primera directriz expone los motivos que han inducido a la implantación del IVA. Los impuestos en cascada condicionan los circuitos de distribución, mientras que el IVA no, ya que permite deducir los impuestos satisfechos por las compras, inversiones y gastos generales. Por otra parte, con respecto al comercio exterior el IVA es neutral, grava la importación y desgrava la exportación, y, a efectos fiscales, da lo mismo importar o que se fabrique en el país ya que se le aplica el mismo impuesto.

Además, esta directriz pone de manifiesto que el IVA se implantará en dos etapas:

- a) Adopción general del IVA aunque no se armonicen los tipos impositivos, ni las desgravaciones.
- b) Supresión de las compensaciones en frontera.

La segunda directriz regula las normas comunes para la aplicación del IVA, que se define como un impuesto general sobre el consumo que grava todas las fases del proceso económico de producción, de tal forma que sólo es objeto de imposición el valor añadido incorporado.

EL CONTRIBUYENTE es tanto el productor, como el comerciante y prestatario de servicios, independientemente de si tienen o no fines lucrativos.

EL HECHO IMPONIBLE lo constituye toda entrega de bienes y prestación de servicios.

LA BASE IMPONIBLE es el precio de compra. Para las importaciones es el precio de las mismas más los derechos arancelarios, tasas y demás gravámenes.

EL TIPO IMPOSITIVO es libre para el Estado miembro y se divide en tipos normales, reducidos e incrementados.

DEDUCCIONES: Toda empresa podrá deducir del IVA exigible por sus ventas, la parte que ha gravado a los elementos utilizados en su proceso de producción, es decir el impuesto satisfecho por sus compras e inversiones.

La tercera directriz de diciembre de 1969, *la cuarta* de diciembre de 1971 y *la quinta* de julio de 1972, tienen por finalidad retrasar la aplicación del IVA en Italia, que finalmente empezó a aplicar el nuevo impuesto a partir del 1 de enero de 1973.

La sexta directriz, de armonización de la base imponible, la presenta la Comisión al Consejo el 29 de junio de 1973 y finalmente se aprueba el 17 de mayo de 1977.

Sus principales objetivos son:

I.—Servir de primer paso hacia la puesta en marcha de la segunda etapa de implantación del IVA, es decir, el proceso de armonización, estableciendo formas de exacción uniformes y representando en sí misma una derogación a la segunda directiva.

II.—Hacer posible la autonomía financiera de la Comunidad, basada en la decisión del 21 de abril de 1970 relativa a los recursos propios, a través del mecanismo basado en que este impuesto (como máximo el 1 por 100 de la base imponible uniforme) se destine al presupuesto comunitario.

Su aplicación, prevista en un principio para el inicio de 1978, se retrasó después, siendo denunciados por la Comisión, al Tribunal de Justicia, Alemania Federal, Luxemburgo e Irlanda por no haber adoptado las medidas oportunas para su aplicación.

Analizando el contenido de dicha directriz, y a pesar de que no suprime las compensaciones fiscales en frontera, se puede decir que representa un avance importante hacia la armonización. Así pues, aparte de armonizar las actividades sometidas al impuesto y las exenciones, tanto en el comercio exterior como en el interior, regulariza también el derecho del contribuyente a deducir del IVA aquellos impuestos por el mismo concepto satisfechos con anterioridad por los bienes y servicios utilizados en el proceso de producción, dejando a los Estados miembros la posibilidad de fijar excepciones a dicho derecho. La liquidación del saldo (IVA debidos - IVA a deducir) tendrá que justificarse debidamente y se llevará a cabo por períodos fiscales. También es competencia de los Estados decidir si, en caso de saldo negativo, éstos devolverán el impuesto o bien lo acumularán para el período siguiente.

A grandes rasgos, la definición de los elementos del impuesto recogidos en la sexta directriz es la siguiente:

EL HECHO IMPONIBLE es la entrega onerosa de bienes y servicios, así como las importaciones comunitarias en base al concepto de territorio aduanero.

EL CONTRIBUYENTE es tanto el productor, como el comerciante, el prestatario de servicios, el realizador de cualquier actividad permanente u ocasional (por ejemplo transacciones de edificios y terrenos). Además cabe la posibilidad de que, sobre todo en importación, exista un responsable tributario distinto del contribuyente.

LA BASE IMPONIBLE es la contrapartida que recibe el proveedor de un producto o el prestatario de un servicio, es decir por lo general el precio. En las importaciones, es el precio pagado por el importador y, en su defecto, el valor «normal», entendiéndose por tal el que tiene una operación similar llevada a cabo en un país con plena competencia. En cualquier caso, quedan incluidos en dicho concepto los gastos accesorios, las comisiones, los embalajes, el transporte, el seguro, etc., etc., quedando al margen, tanto las rebajas como los descuentos recogidos en la factura. En las importaciones se incluyen también los impuestos, los demás gravámenes y exacciones que se deben satisfacer en el exterior del país importador, así como los derechos arancelarios con excepción del IVA.

EL TIPO IMPOSITIVO es libre, y cada Estado miembro tiene la facultad de fijarlo. Por otra parte, se introduce la posibilidad de aplicar un tipo reducido y otro incrementado. En caso de importación se aplicará el mismo tipo que en el interior.

Esta directriz acuerda en principio el establecimiento de dos grandes clases de operaciones destinadas, respectivamente, a ser gravadas o quedar exentas.

Entre las primeras tenemos:

a) *Operaciones sometidas al IVA en toda la Comunidad desde la entrada en vigor de la directriz:* anticontaminación y eliminación de residuos urbanos, y servicios de vigilancia en empresas. En cambio, quedan sometidas al impuesto en toda la Comunidad una vez transcurrido un período transitorio, las entradas deportivas, los artistas, los servicios de maquinaria agrícola, los perros y caballos, suministros a barcos de pesca costera (salvo vituallas), telecomunicaciones, pompas fúnebres, talleres de ciegos y navíos de guerra.

b) *Operaciones exentas en toda la Comunidad desde la entrada en vigor de la directriz:* la medicina, organismos sin fines lucrativos, clases particulares, aprovisionamiento naval. A su vez, quedan exentos en todos los Estados miembros tras un período transitorio una vez eliminadas las barreras fiscales, el deporte, la cultura, la exportación, los dentistas, la gestión de crédito y fondos, aviones y ventas a organismos humanitarios para la exportación.

Paralelamente, se establecieron dos listas de exenciones referentes al comercio exterior. Con respecto a la importación, afectan a bienes exentos en los regímenes internos o a aquéllos sometidos a regímenes particulares, es decir admisión temporal, tránsito comunitario, valijas diplomáticas, importación pesquera a cargo de empresas del ramo en puertos comunitarios, así como importación de oro con destino a los Bancos Centrales encargados de la emisión de moneda nacional.

Finalmente, en cuanto a las exenciones a la exportación, puede decirse que se dividen en cuatro tipos:

a) La entrega de bienes y el transporte al exterior a cargo del vendedor o comprador, salvo en el caso de bienes de equipo para el transporte privado.

b) Bienes para el aprovisionamiento de naves y aeronaves.

c) Entregas a organismos internacionales o humanitarios, cuerpo diplomático y exportaciones de oro con destino a los Bancos Centrales encargados de la emisión de moneda nacional.

d) Servicios de intermediarios, incluido el transporte que interviene en operaciones de exportación. No se incluyen las agencias de viaje cuando la prestación se realiza en otro Estado miembro.

Las directrices séptima y octava sirven para completar algunos temas que la sexta había dejado sin resolver. Ambas fueron propuestas por la Comisión al Consejo de Ministros el 11 de enero de 1978, siendo aprobadas finalmente el 16 de diciembre de 1979 y entrando en vigor el 1 de enero de 1981, salvo la aplicación de la octava en Italia, que goza de una prórroga hasta el 1 de enero de 1982.

En realidad, se trata de directrices destinadas a regular los regímenes no recogidos en la sexta directriz, refiriéndose la séptima a la armonización de la imposición sobre objetos usados y de arte antiguos, mientras que la octava armoniza el sistema de reembolso del IVA a los no residentes.

LOS TIPOS DEL IVA EN VIGOR EN CADA ESTADO MIEMBRO

Tal como puede verse a continuación, tanto los tipos impositivos como el número de los mismos en vigor en los diversos Estados miembros, son muy dispares. Así pues, en la actualidad tenemos:

| | % | | % |
|--------------------------|-------|--------------------------|------------------|
| Bélgica | | Italia | |
| -Tipo normal | 16 | -Tipo normal | 14 |
| -Tipo reducido | 6 | -Tipo reducido | 1, 3, 6, 9, y 12 |
| -Tipo incrementado | 25 | -Tipo incrementado | 35 |
| Dinamarca | | -Tipo intermedio | 18 |
| -Tipo único | 20,25 | Luxemburgo | |
| Alemania Federal | | -Tipo normal | 10 |
| -Tipo normal | 13 | -Tipo reducido | 5 y 12 |
| -Tipo reducido | 6,5 | Holanda | |
| Francia | | -Tipo normal | 18 |
| -Tipo normal | 17,60 | -Tipo reducido | 4 |
| -Tipo reducido | 7 | | |
| -Tipo incrementado | 33,33 | Gran Bretaña | |
| Irlanda | | -Tipo normal | 15 |
| -Tipo normal | 20 | -Tipo cero | 0 |
| -Tipo reducido | 10 | | |
| -Tipo cero | 0 | | |

Dichos tipos son los que se encuentran en vigor en la actualidad, pero cabe señalar que cambian muy a menudo al ser utilizados por los Estados miembros como instrumento de política coyuntural o bien, lo que es más frecuente, con fines presupuestarios o sociales. Así pues, en lo referente a los niveles de los tipos de gravámenes, se constata que a lo largo de los diez últimos años, éstos han tenido una tendencia al aumento en seis Estados miembros:

Alemania Federal aumentó el tipo normal del 10 por 100 (1968) al 13 por 100 (1979) y el reducido pasó del 5 por 100 (1968) al 6,5 por 100 (1979).

Irlanda aumentó el tipo normal del 16,37 (1972) al 20 por 100 (1979) y el reducido pasó del 5,25 por 100 (1979) al 10 por 100 (1979).

Dinamarca aumentó su tipo único del 10 por 100 (1967) al 20,25 (1979).

Italia aumentó el tipo normal del 12 por 100 (1973) al 14 por 100 (1979) y el incrementado pasó del 18 por 100 (1973) al 35 por 100 (1979).

En *Luxemburgo* el tipo normal pasó del 8 por 100 (1970) al 10 por 100 (1979), y en *Holanda* el tipo normal aumentó del 12 por 100 (1969) al 18 por 100 (1979).

En cambio en *Bélgica*, si bien el nivel del tipo normal bajó del 18 por 100 en 1971, al 16 por 100 en 1979, la mayor parte de los bienes y servicios que estaban sometidos al tipo intermedio del 14 por 100 (suprimido a partir de primeros de 1978) pasaron posteriormente al tipo normal del 16 por 100. Por su parte *Francia*, disminuyó también el nivel del tipo normal de 20 por 100 (1968) al 17,60 por 100 (1979), pero durante el mismo período el tipo incrementado pasó del 25 por 100 (1968) al 33,33 por 100 (1979) y el tipo reducido del 6,38 por 100 (1968) al 7 por 100 (1979), mientras que los bienes y servicios que se beneficiaban en 1968 de la aplicación del tipo intermedio del 14,92 por 100 se gravan actualmente con el 17,60 por 100.

Finalmente *Gran Bretaña*, que tenía un tipo normal del 10 por 100 en 1973, lo aumentó al 15 por 100 en 1979, mientras que suprimió el tipo incrementado introducido en 1974.

En lo referente a los campos de aplicación de las diversas clases de tipos impositivos cabe decir que los tipos reducidos o cero se aplican con objeto de disminuir e incluso anular la carga del IVA en los productos de primera necesidad. En efecto, los servicios y productos que se benefician parcial o totalmente de los tipos reducidos o cero son los agrícolas y alimenticios en Alemania Federal, Bélgica, Francia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Holanda y Gran Bretaña; los productos farmacéuticos y médicos en Alemania, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Gran Bretaña; libros, periódicos, etc., etc., en Alemania, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda y Gran Bretaña, y los tejidos y artículos de confección y calzado en Italia, Irlanda y Gran Bretaña.

Por su parte, los incrementados pretenden aumentar la carga fiscal del IVA sobre ciertas clases de productos considerados de lujo, como automóviles, en Bélgica, Francia, e Italia; bienes de consumo duradero como radios, televisores y frigoríficos, en Bélgica; pieles y artículos de perfumería, en Bélgica y Francia, así como bebidas alcohólicas, en Bélgica e Italia.

PERSPECTIVAS DE UNA COMPLETA ARMONIZACIÓN DEL IVA

La armonización de los sistemas nacionales es una condición necesaria para lograr la supresión de las barreras de carácter fiscal en el interior de la Comunidad. Sin embargo, en el caso del IVA, dicha armonización presenta un problema de difícil solución, ya que se ve condicionado por tres aspectos distintos, es decir la armonización del número de tipos aplicados por cada Estado miembro, la unificación de la lista de bienes y servicios sometidos a los diversos tipos de gravámenes, así como la armonización del nivel de tipos aplicados.

Unificación del número de tipos impositivos

Desde un punto de vista técnico y de neutralidad fiscal, un sistema de tipo único es sin duda preferible. Sin embargo, en el plano social a igualdad de ingresos fiscales, un sistema de tipos múltiples tiene, en principio, la ventaja de ser menos regresivo con respecto a la

renta. Por dicho motivo, en la mayoría de Estados miembros existen fuertes presiones a favor de la aplicación de varios tipos de gravamen.

Esta situación, con sus implicaciones de política económica y social que le rodean, dificulta el acuerdo comunitario sobre cualquier clase de solución. La dureza de las discusiones producidas a raíz del examen y aprobación de la proposición de la sexta directriz sobre el problema del tipo cero, deja prever que, en este sentido, la tarea de la Comunidad no será nada fácil.

Unificación de las listas de bienes y servicios sometidos a los distintos tipos impositivos

Las listas de bienes y servicios que cada Estado miembro posee para la aplicación de los respectivos tipos de gravamen, presentan cierta similitud. Así pues, por ejemplo, los productos alimenticios se benefician siempre de un tratamiento privilegiado, ya sea a través de tipos reducidos o, como en Dinamarca, a través de ayudas directas.

Sin embargo, entre los Estados miembros que aplican el mismo número de tipos se constata una serie de diferencias importantes en la clasificación que no son fortuitas, sino más bien resultado de tradiciones y problemas de carácter nacional. Por otra parte, los cambios de clasificación se han realizado a menudo por motivos de política coyuntural, teniendo entonces un carácter meramente temporal. Por lo tanto, la armonización en este aspecto haría evidentemente imposible tales modificaciones a nivel nacional ya que, una vez realizada, los cambios sólo podrían llevarse a cabo en todos los países comunitarios en bloque, por quedar, a partir de entonces, todos los Estados miembros subordinados a una decisión del Consejo de Ministros de la Comunidad.

La armonización del nivel de los tipos impositivos

Quizás se trate del aspecto de más difícil solución ya que su armonización, aparte de modificar el equilibrio financiero de los diversos Estados miembros, implica toda una serie de efectos sensibles en prácticamente todos los indicadores económicos, es decir, sobre el nivel de precios al consumo, remuneración de salarios, volumen de consumo e inversión, producción, exportación, así como en la balanza de pagos y en la distribución de la renta.

Por otra parte, quizás se pueda también alegar que la armonización en este campo impide su utilización como instrumento de política coyuntural. Sin embargo, en este aspecto la experiencia ha demostrado su escasa eficacia y tanto en Dinamarca, que entre octubre de 1975 y marzo de 1976 redujo su tipo único del 15 por 100 al 9,5 por 100 a fin de reactivar el consumo, como Francia, que para frenar el aumento de precios de la carne bovina suprimió el impuesto en la venta al detalle, fracasaron en su intento de conseguir efectos satisfactorios.

De todos modos, y en base a la actual aplicación de los diversos tipos impositivos, puede decirse que, a grandes rasgos, la armonización de los mismos puede tener gran importancia en aquellos Estados miembros que tengan unos tipos de gravamen más alejados de la media comunitaria, ya que si bien la diferencia entre los mencionados tipos tiende a disminuir, no es seguro que, en el futuro, esta tendencia vaya a seguir.

No obstante, si la armonización se hace progresivamente a lo largo de un adecuado plazo de tiempo, se podrá así atenuar en gran manera el impacto que ello pueda tener en los mencionados Estados miembros con tipos de gravamen extremo.

En resumidas cuentas, puede concluirse diciendo que la armonización total de la aplicación del IVA, sólo depende de la voluntad comunitaria por superar las dificultades existentes en estos tres aspectos. Ello lógicamente requiere su tiempo, pero parece necesario si realmente se quiere eliminar el motivo de distorsión de competencia y avanzar hacia la creación de un verdadero mercado común.

El presente trabajo tiene como objetivo principal analizar el rol de la tecnología en el desarrollo de las organizaciones, considerando los aspectos económicos, sociales y culturales que influyen en su adopción y uso.

En primer lugar, se define la tecnología como el conjunto de conocimientos, habilidades y herramientas que permiten transformar recursos en productos o servicios. Este concepto abarca tanto el conocimiento teórico como el práctico, así como los instrumentos y técnicas utilizadas para su aplicación.

La tecnología juega un papel fundamental en el desarrollo de las organizaciones, ya que les permite mejorar su eficiencia, reducir costos y aumentar su competitividad en el mercado.

Existen diferentes tipos de tecnología, como la tecnología de la información, la tecnología de la producción y la tecnología de los servicios. Cada una de ellas tiene un impacto específico en el desarrollo de las organizaciones, dependiendo de su sector de actividad y de su nivel de madurez tecnológica.

El desarrollo de la tecnología en las organizaciones depende de varios factores, como el nivel de inversión en investigación y desarrollo, la capacidad de absorber conocimientos externos y el apoyo institucional. Además, es necesario fomentar una cultura de innovación y aprendizaje continuo, que permita a las organizaciones aprovechar al máximo las ventajas de la tecnología.

La implementación de la tecnología en las organizaciones requiere un proceso cuidadoso y planificado. Primero, es necesario evaluar las necesidades y los recursos de la organización, así como el nivel de madurez tecnológica. Luego, se debe seleccionar la tecnología más adecuada y diseñar un plan de implementación que considere los aspectos técnicos, organizativos y culturales.

Por último, es importante evaluar el impacto de la tecnología en las organizaciones, tanto a nivel individual como a nivel colectivo. Esto puede hacerse mediante el uso de indicadores de desempeño, como la productividad, la calidad y el tiempo de entrega. De esta manera, se puede medir el grado de éxito de la implementación y tomar decisiones sobre futuras acciones.

En conclusión, la tecnología es un factor clave para el desarrollo de las organizaciones. Sin embargo, su adopción y uso deben ser planificados y gestionados adecuadamente. Solo así se podrá aprovechar al máximo su potencial y lograr un desarrollo sostenible y competitivo.

En el futuro, se espera que la tecnología siga desempeñando un papel cada vez más importante en el desarrollo de las organizaciones. Por lo tanto, es necesario seguir investigando y mejorando las estrategias de implementación y uso de la tecnología, para garantizar su éxito a largo plazo.

9. EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN LA CEE. DEL INFORME SOBRE LA APLICACION DEL IVA EN CANARIAS, SEGUN EL PROYECTO DE LEY ENVIADO POR EL GOBIERNO A LAS CORTES.

Autores: F. CLAVIJO HERNANDEZ Y J. HARDISSON RUMEU.

Fuente: JUNTA DE CANARIAS (80.07).

1. PROCESO DE ARMONIZACION DE LAS LEGISLACIONES ESTATALES

Los países constituyentes del Tratado de Roma, una vez que hubieron abordado y resuelto el tema del desarme arancelario, se encontraron con el problema de las barreras fiscales a la importación que, en muchos casos, tenían un claro sentido proteccionista y por lo tanto entraban en colisión con una de las reglas fundamentales que inspiran todo el cuerpo legal de las Comunidades Europeas, como es el de defensa del principio de la libre competencia entre los países miembros.

Los países de la Europa Occidental estaban acogidos a la teoría del artículo 3.º del G.A.T.T. que consagra el principio del país de destino en cuanto a los artículos sujetos a imposición indirecta y que son objeto de comercio internacional. Según este principio, por tanto, el impuesto recae sobre el producto, no en el país donde se produce, sino en el que se consume.

En aplicación del principio del país de destino se hace preciso el establecimiento de ajustes fiscales en frontera. En el momento de la exportación de los artículos deben beneficiarse de la desgravación de aquellos impuestos indirectos que hubieran soportado en el interior del país. Por el contrario los productos importados deben ser sujetos a tasas compensatorias equivalentes a los impuestos indirectos que hubieran gravado al producto, en el caso de haberse producido en el interior del país.

La aplicación de la práctica de este sistema adolece de graves inconvenientes. El primero de ellos es la gran variedad existente en la regulación de los impuestos sobre ventas y al consumo en los distintos países.

El segundo, que la modalidad de impuesto sobre ventas más extendida era la del impuesto en cascada, lo que hacía imposible la determinación de los impuestos indirectos efectivamente soportados por cada producto exportado. Esto llevó consigo que tanto la desgravación fiscal a los productos exportados como la tasa compensatoria a los productos importados no se hiciera en base a los impuestos efectivamente pagados sino aplicando una ta-

rifa elaborada sobre criterios teóricos. En la práctica los distintos países elaboraron las tarifas con sentido proteccionista, aplicando unos tipos superiores a la imposición indirecta efectivamente soportada, con lo que la tasa compensatoria a la importación encubría una barrera aduanera complementaria del arancel y la desgravación fiscal una subvención o prima a la exportación.

Al elaborar el Tratado de Roma, los países constituyentes del mismo eran conscientes de este problema y trataron de soslayarlo mediante la inserción de los artículos 95 a 99 relativos a Disposiciones Fiscales. Por el artículo 95 se determina que ningún Estado gravará los productos de los demás Estados miembros con impuestos interiores, de la clase que sean, superiores a los que gravan los productos nacionales similares.

El artículo 96 establece que los productos exportados hacia el territorio de uno de los Estados miembros, no se beneficiarán de ninguna devolución de impuestos interiores superior a los impuestos soportados.

Llegado a este punto la cuestión quedaba planteada en la necesidad de armonizar las legislaciones de los diferentes Estados miembros relativas al impuesto sobre la cifra de negocios, los especiales y otros impuestos indirectos comprendidas las medidas de compensación aplicables a los intercambios entre los países miembros, como queda recogido en el artículo 99.

Inmediatamente se comprendió que la armonización prevista constituiría un proceso largo y difícil y que mientras este comenzaba, era necesario el hacer frente de alguna manera, a los problemas derivados de la multiplicidad de tipos aplicados en los distintos países miembros.

La solución prevista en una primera fase era la de aplicación de tipos medios de desgravación. El problema que surgió fue que debido a la diferente estructura de los impuestos en los distintos países, los tipos medios no coincidían. Se hacía por tanto, urgente la armonización de los impuestos sobre ventas.

Con el fin de abordar el problema se constituye en abril de 1960 el Comité Fiscal y Financiero de la Comunidad Económica Europea. El informe elaborado por el mismo se publicó en enero de 1962 siendo conocido como Informe Neumark, destacando entre sus recomendaciones las siguientes:

- Supresión del impuesto múltiple sobre ventas.
- Introducción del impuesto sobre el valor añadido (I.V.A.) exigido en todas las fases hasta el comercio al por mayor.
- Establecimiento de calendario y definición de problemas de la armonización.

Recogiendo estas recomendaciones el Consejo de la CEE aprobó el 11 de abril de 1967 las dos primeras directrices sobre armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de ventas.

La primera directriz decreta en su artículo 1.º que los Estados miembros sustituirían su sistema actual de Impuestos sobre el Volumen de Ventas en las operaciones de comercio internacional comunitario.

De las dificultades surgidas para adaptarse al nuevo sistema da una idea que tanto Bélgica como Italia tuvieron que solicitar ampliaciones del período transitorio, fruto de lo cual fue la tercera directriz, ampliando el plazo de implantación del I.V.A. hasta el 1.º de enero de 1972, siendo precisas dos directrices más, la cuarta y la quinta, ampliando el plazo para Italia hasta el 1.º de enero de 1973.

La definición del I.V.A. queda recogida en el artículo 2.º de la primera directriz en los siguientes términos: El principio que inspira el sistema común de Impuestos sobre el Valor Añadido es el aplicar al comercio de bienes y servicios un impuesto general sobre el consumo en cuantía exactamente proporcional al precio de los bienes y servicios, sea cual fuere el número de transacciones que se produzcan en el circuito de fabricación y distribución comercial precedente a la fase de gravamen.

En cada transacción el Impuesto sobre el Valor Añadido liquidado sobre la base del precio del bien o del servicio, gravados con el tipo impositivo aplicable a dichos bienes y servicios, será exigible previa deducción de la cuantía de las cuotas devengadas en el mismo impuesto que hayan gravado directamente el coste de los diversos elementos constitutivos de los precios.

El método de aplicación del impuesto elegido por la CEE ha sido, por tanto, el de crédito del impuesto.

Para la aplicación del I.V.A., según los principios enunciados en la primera directriz, se dicta la segunda, aprobada en la misma fecha que la anterior y que determina la estructura y modalidades de aplicación del sistema común del I.V.A. Por la misma se autoriza a los Estados miembros, mientras subsistan las barreras fiscales, a fijar libremente los tipos impositivos, así como, a título transitorio, a determinadas modalidades en la aplicación del impuesto. Están previstos regímenes especiales para las pequeñas empresas y para el sector agrario.

La segunda directriz desarrolla los conceptos básicos que configuran la estructura de un impuesto: ámbito de aplicación, sujeto pasivo, hechos imponible, determinación de la base imponible, exenciones, etc.

El Acuerdo del Consejo de 21 de abril de 1970 sobre sustitución de contribuciones financieras de los Estados miembros por recursos propios de las Comunidades, puso de manifiesto la necesidad de acelerar la armonización del I.V.A. iniciada con la primera y segunda directriz en 1967, ya que tales recursos comprende, entre otros, los procedentes del I.V.A. recaudado en los Estados miembros, en cuantía que puede llegar hasta el uno por ciento de las bases imponibles del citado impuesto.

La necesidad de preservar la proporcionalidad de las contribuciones de los diferentes estados miembros, exigía armonizar las bases imponibles en todo territorio comunitario. A tal fin la Comisión presentó al Consejo la propuesta de la sexta directriz para armonización del I.V.A. en el año 1973. No sería sin embargo hasta el 17 de mayo de 1977 que el Consejo la aprobase, lo que da una idea de los grandes problemas con que se encuentran los países comunitarios a la hora de su aplicación.

2. LA SEXTA DIRECTRIZ DEL I.V.A. (VER ANEXO)

En un somero examen de la 6.ª directriz se pueden destacar los siguientes aspectos más importantes:

1. El I.V.A. pretende la «generalidad subjetiva», sometiendo al tributación a «quienes realicen con independencia» y cualquiera que sean los fines y el lugar de realización, una de las siguientes actividades económicas: todas las de fabricación, comercio o prestación de servicios, incluidas las actividades extractivas, las agrícolas y las de las profesiones liberales o asimiladas (artículo 4).

2. También se procura la «generalidad objetiva», por cuanto se somete a tributación dentro de un limitado número de hechos imponibles, todas las operaciones empresariales, alcanzando a las «entregas de bienes», a las prestaciones de servicios» y a las «importaciones».

Para que sean «actos sujetos» la «entrega de bienes» y las «prestaciones de servicios» han de cumplir dos requisitos: 1. sean con contraprestación económica; y 2. en el interior del país. La importación de bienes son actos sujetos en todo caso, o sea, incluso cuando la cesión no sea a título oneroso.

La «entrega de bienes» en el sentido legal que la 6.^a directriz contempla, es equivalente a la «puesta a disposición» de un tercero, haya o no traslación del derecho de dominio. En su artículo 5 se define así: «se entenderá como «entrega de bienes» la cesión del poder de disposición sobre un bien corporal con las facultades atribuidas a un propietario».

La calificación como hechos imponibles de las prestaciones de servicios está también caracterizada por su generalidad, toda vez que «serán consideradas como prestaciones de servicios» todas las operaciones que no tengan la naturaleza de entregas de bienes conforme al artículo 5» (artículo 6).

En este punto la Directriz que nos ocupa altera fundamentalmente el criterio de la ya derogada directriz segunda (artículo 6, 2), pues en ésta, «por lo que se refiere al gravamen de las prestaciones de servicios, tan sólo tendrán carácter imperativo en cuanto a las prestaciones de servicios enumeradas taxativamente en el anexo B».

La 6.^a directriz, en cambio, preceptúa que dentro de la definición general que hemos expuesto tiene particularmente la naturaleza de prestaciones de servicios, entre otras, las siguientes:

- la cesión de un bien incorporeal, representado o no por un título;
- la obligación de no hacer o de tolerar actos o restricciones determinadas;
- la realización de un servicio en virtud de un requerimiento coactivo de la autoridad pública o en su nombre o en los términos previstos por la ley.

3. En materia de exenciones, la 6.^a Directriz desarrolla una doctrina completa postulando *la tesis*, consustancial a este impuesto, *de que las exenciones deben limitarse al máximo, y ser reemplazadas por la aplicación de tipos impositivos reducidos*, con el fin de que se puedan eliminar las cuotas precedentes.

Las exenciones (artículo 13 a 16) siguiendo criterios ya sustentados en la doctrina, se pueden agrupar en dos categorías: a) exenciones *plenas*, y b) exenciones *simples*, caracterizándose las primeras por equivaler a la desgravación total, y las segundas, porque reacaen sobre el acto declarado exento, sin tener derecho a la deducción de la carga fiscal precedente.

Respecto de las primeras, la Directriz señala que sólo procede este tipo de exención en las operaciones de exportación, y en ciertas importaciones, (artículo 16,2) a fin de conseguir la neutralidad fiscal en el comercio intercomunitario.

Las exenciones simples aparecen enunciadas casuísticamente en el artículo 13, y entre otros cabe señalar las siguientes:

- a) Las prestaciones de servicios y las entregas de bienes accesorios de estas prestaciones realizadas por los servicios públicos postales.
- b) Las prestaciones de hospitalización y cuidados médicos, así como las operaciones directamente relacionadas con ellas, aseguradas por organismos de Derecho Público.
- c) ...

Todas estas exenciones se caracterizan –fijarse bien– porque las prestaciones de servicios y entregas exentas son realizadas por Instituciones Públicas. En el caso de que se trate de

otras instituciones, la Directriz subordina siempre la exención a concretas condiciones, tales como «el estado miembro de que se trate reconozca su carácter social (artículo 13 A) g), o no provoque «distorsiones de la competencia» (artículo 13 A) g)...

En el mismo artículo 13, en su apartado b, enumera otro grupo de exenciones, que obedecen a motivos técnicos.

- Operaciones de seguros y reaseguros
- Arrendamiento y alquileres de bienes inmuebles.
- Una serie de operaciones bancarias especificadas en la letra d) del mismo artículo 13 B).

4. La BASE IMPONIBLE se configura también para las entregas de bienes y prestaciones de servicios en términos de generalidad, estando constituida «por la totalidad de la contraprestación que el transmitente de los bienes o el prestador de los servicios obtenga o vaya a obtener, con cargo a estas operaciones, del comprador de los bienes, del destinatario de la prestación o de un tercero, excluidas las subvenciones directamente vinculadas al precio de estas operaciones. Es decir, *además del precio*, «los gastos accesorios, tales como los de comisiones, embalajes, transporte y seguro, exigidos por el proveedor al comprador o al destinatario del servicio», e incluso «los impuestos, derechos, tasas y exacciones para- fiscales con excepción del propio Impuesto sobre el Valor Añadido. En cambio, en ningún caso se integra en la Base Imponible, según señala el artículo 14 A) 3, de la 6.^a Directriz, «a) las disminuciones de precio a título de descuento por pago anticipado; b) las rebajas y descuentos de precios concedidos al comprador o al prestatario del servicio con efecto en el mismo momento en que la operación se realice; y las sumas que un sujeto pasivo reciba del comprador o del destinatario de la prestación en reembolso de los gastos pagados; en nombre y por cuenta de estos últimos y que figuren en su contabilidad en cuentas específicas.

La base imponible en las importaciones de bienes está constituida: a) por el precio que el importador pague o deba pagar, si el precio es la única contrapartida; y b) por el «valor normal», si no existiera precio o si el precio pagado o que debe pagarse no es la única contrapartida del bien importado. Se entiende por «valor normal», todo lo que un importador, que se encuentre en la fase de comercialización en que la importación se efectúa, debería pagar a un proveedor independiente del país de origen del bien, en el momento de la exigibilidad del impuesto y en condiciones de libre competencia, para obtener este mismo bien.

5. Por lo que respecta a los tipos impositivos, la 6.^a Directriz señala que «el tipo normal del I.V.A. se fijará por cada Estado miembro en un porcentaje de la base imponible, *siendo el mismo aplicable a la entrega de bienes y a las prestaciones de servicios*», y señalando asimismo en el número 4 del artículo 12: que «determinadas entregas de bienes y determinadas prestaciones de servicios podrían ser sometidas a tipos incrementados o reducidos»; y en el número 5: «el tipo aplicable a las importaciones será el aplicado en el interior del país a la entrega de bienes de la misma naturaleza».

6. En los artículos 17 a 20 de la 6.^a Directriz se estructuran los principios, la técnica de las deducciones del I.V.A. comunitario. La característica esencial consiste en que las cuotas impositivas *precedentes* solamente son deducibles de las devengadas por las operaciones de las empresas en que hayan incidido. Consecuencia de ello es que no son deducibles las cuotas de bienes y servicios que se apliquen a actos no sujetos o a actos exentos del I.V.A., con la sola excepción, que ya hemos adelantado, de las exportaciones o algunas especialmente indicadas en el sector importación.

Esta homogeneidad que se exige a las cantidades que deban compensarse en la deducción (I.V.A. soportado – I.V.A. repercutido) se produce totalmente cuando todas las operaciones del que adquirió están sometidas a tributación o son exportaciones. Y la misma se

pierde cuando parte de las operaciones que realiza el adquirente *no están sujetas o están exentas*, y por tanto, en estos casos, debe reducirse el importe del impuesto a compensar a *la proporción* en que están las operaciones gravadas que realiza con las más gravadas. A dicha proporción, la 6.ª Directriz la llama «prorrata», y se calcula de acuerdo con la siguiente fórmula (artículo 19):

$$\% = \frac{\text{OPERACIONES CON DERECHO A LA DEDUCCION} \times 100}{\text{TOTAL OPERACIONES REALIZADAS}}$$

El cociente obtenido o prorrata será el que reduzca el impuesto soportado y que se va a deducir; y se determinan provisionalmente «sobre la base de las operaciones del año natural precedente» (art. 19, 3.º), fijando la definitiva «en el año siguiente», llevando consigo la regularización de las deducciones practicadas por aplicación de la prorrata utilizada provisionalmente».

Esto no obstante, los Estados miembros pueden: a) autorizar a los sujetos pasivos para determinar una prorrata por cada uno de los sectores de su actividad, siempre que lleven contabilidades separadas para cada uno de los sectores; b) obligar a los sujetos pasivos a determinar una prorrata para cada sector de su actividad llevando obligatoriamente contabilidades separadas para cada uno de estos sectores», a fin de corregir, cuando es posible aplicarla, las consecuencias que en beneficio o en pérdida de la empresa, puedan derivarse de la aplicación de los porcentajes establecidos por estimación en una prorrata general.

7. En la prorrata de bienes de inversión, la 6.ª Directriz da una mayor concreción a las normas dictadas por la 2.ª Directriz (art. 11), estableciendo que la deducción de las cuotas que hayan gravado la adquisición de estos bienes queda sujeto a una regularización que se practicará durante un período de 5 años, que se iniciará en el mismo año en que los bienes hayan sido adquiridos, la regularización se limitará cada anualidad a la quinta parte de las cuotas impositivas que hayan gravado los bienes».

8. Dos regímenes especiales deben considerarse para completar el esquema del funcionamiento del I.V.A. en la 6.ª Directriz.

1. El de las pequeñas empresas. La 6.ª Directriz trata de aplicar un Régimen que pueda adaptarse en las mejores condiciones a las exigencias y posibilidades de cada país. Y en este sentido el artículo 24-1.º de la Directriz señala «los Estados miembros que encuentren dificultades para someter a las pequeñas empresas, por razón de sus actividades o de su estructura, al régimen normal del impuesto sobre el valor añadido, estarán facultados, con los límites y condiciones que ellos establezcan... para aplicar modalidades simplificadas de liquidación e ingreso de las cuotas impositivas, en especial regímenes de estimaciones objetivas, siempre que esta simplificación no implique una bonificación de tales cuotas».

2. El de las empresas agrícolas. También la 6.ª Directriz establece un régimen especial para las empresas agrícolas, y consiste (artículo 25) en que se autoriza la aplicación por las legislaciones nacionales de un régimen a tanto alzado que tiende a compensar la carga del impuesto pagada por las compras de bienes y servicios de los agricultores procedentes, a la venta de los productos agrarios y asimilados.

10. EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documentos (5) (80.08).

Seis millones de trabajadores están actualmente en busca de empleo en los países de la Comunidad Europea. La crisis económica afecta gravemente a los países miembros y la inestabilidad monetaria viene a complicar aún más la búsqueda de soluciones. Sin embargo, existe una esperanza desde marzo de 1979: el nuevo Sistema Monetario Europeo.

LA CRISIS MONETARIA INTERNACIONAL.

Entre el fin de la segunda guerra mundial y el de la década de los 60, el mundo occidental vivió en un clima de relativa estabilidad monetaria. Las distintas monedas se intercambiaban sobre la base de su valor en dólares de Estados Unidos, dólares que, a su vez, eran convertibles en oro a un tipo fijo. La moneda norteamericana servía para fijar las cotizaciones de las materias primas, para representar y liquidar las transacciones internacionales. Constituidas por oro y dólares, las reservas monetarias nacionales poseían un valor seguro, garantizando las emisiones de moneda y permitiendo financiar el déficit de los intercambios con el exterior.

No obstante, esta aparente calma ocultaba ya cierta tendencia a la inflación, subyacente en el propio funcionamiento de nuestras economías. A una creciente demanda de consumo, privado y público, no le correspondían más que recursos limitados. Tal es el caso, por ejemplo, de las materias primas. Sin duda se pueden encontrar, en la mayoría de los casos, productos de sustitución, pero resultan aún más caros. Los productores tienden a traspasar al consumidor dichos aumentos de costes, lo que provoca la creación de un círculo vicioso que lleva consigo el aumento de los precios y de los salarios.

Cuando un país padece una inflación más fuerte, a causa de una situación o de una política económica desfavorable, acaba, como es natural, por perder su competitividad en el plano de los intercambios internacionales. De ahí los déficit exteriores cada vez mayores y la salida continua de reservas monetarias. En un sistema basado en los tipos de cambio fijos, dicho país tiene que adoptar una política presupuestaria y monetaria más estricta, recuperando su equilibrio mediante la disminución de la demanda interna, que le permite liberar recursos para la exportación y reducir sus importaciones. En caso de desequilibrio

fundamental y persistente, le queda el recurso de modificar su tipo de cambio recurriendo a la devaluación.

Dichos mecanismos acabaron por fracasar en condiciones que contribuyeron a reactivar la inflación. Al principio, Estados Unidos escaparon, en parte, a la regla del juego, ya que, dado el papel central de su moneda, sus deudas constituían simplemente reservas para los bancos centrales¹ de los demás países, mientras que el creciente déficit de la balanza de pagos norteamericana favorecía al mismo tiempo el prodigioso desarrollo de la masa de eurodólares, es decir, de los dólares que se encontraban fuera de Estados Unidos.

Al no poder reemplazar el dólar, que seguía siendo el medio de pago internacional obligado y aceptado por todos, les resultaba difícil a los demás países aplicar políticas monetarias restrictivas. Así, pues, todos financiaron los aumentos de precios y el incremento de los déficit exteriores –particularmente acusados en Estados Unidos, que se debatía en la guerra del Vietnam– creando medios de pago suplementarios. Entre 1969 y 1972 se duplicó la masa de reservas monetarias mundiales, para seguir aumentando a continuación en un promedio del 13% anual.

No obstante, tarde o temprano, se iban a alcanzar ciertos límites, dada la creciente diferencia que se había producido entre las reservas de oro norteamericanas y la masa de dólares que se había emitido.

En 1971, los norteamericanos comprobaron que les resultaba imposible mantener la convertibilidad en oro de su moneda y, en 1973, optaban por los tipos de cambio flotantes, dejando el dólar de poseer un valor estable.

Sin embargo, ninguna otra moneda, ninguna unidad de cuenta artificial pudo reemplazar al dólar en los intercambios internacionales, que se caracterizaron, en lo sucesivo, por la fluctuación de los tipos de cambio. Tal sistema no deja de tener sus ventajas, ya que permitió, en particular, amortiguar el aumento de los precios del petróleo expresados en dólares, por más que también tenga inconvenientes:

Debido a los efectos de factores que a veces son técnicos y otras políticos, los bancos centrales intervienen o no en el mercado para sostener su moneda, razón por la cual los sujetos económicos no pueden seguir estableciendo previsiones válidas, lo que hace que vacilen en invertir y, por ende, a crear empleos.

Se comprueba, además, que la depreciación de una moneda no provoca la vuelta automática al equilibrio de los intercambios exteriores, sino que, por el contrario, contribuye a aumentar la inflación, dado que el aumento del coste de las materias primas importadas viene a añadirse al de los salarios que «siguen» a los precios.

Los tipos de cambio flotantes han contribuido al desarrollo de movimientos monetarios erráticos. La masa de eurodólares alcanza hoy la cifra de más de 750.000 millones. Los mercados financieros pueden verse en cualquier momento desequilibrados por desplazamientos artificiales de capitales enormes que, en un ambiente de inestabilidad monetaria, huyen de una moneda para pasar a otra, según las circunstancias y las previsiones.

RAZON DE SER DE LA UNION MONETARIA EUROPEA.

La crisis económica y financiera ha acentuado las divergencias en el seno de la Comunidad Europea, cuando esta última se halla en vísperas de una nueva ampliación. La compe-

¹ En España corresponde esta misión al Banco de España.

titividad de las economías de los países miembros, su aptitud para responder a una demanda en plena evolución, así como su capacidad de resistencia frente a los estímulos de la inflación no son idénticas. Así, tenemos que el aumento de precios se ha escalonado de un país a otro entre el 25 y más del 100% de 1974 a 1977, mientras que el crecimiento económico era del 1% en un país y de más del 10% en otros. La evolución contrastada de los tipos de cambio ha puesto en entredicho la unidad de precios y la libre circulación de los productos agrícolas europeos, mientras que la propia unidad del mercado industrial se veía en peligro a causa de las presiones proteccionistas.

Las divergencias se amplificaron más aún debido a las políticas autónomas de los Estados miembros, los cuales no apreciaron en su justo valor el grado de interdependencia económica a que había llegado, puesto que, como promedio, realizan entre ellos más del 50% de sus intercambios comerciales. La crisis de los tipos de cambio han obstaculizado los esfuerzos de los países en déficit por conseguir un crecimiento más intenso. Al carecer de una demanda exterior en expansión, los países que podían darle un nuevo auge al crecimiento no hicieron jugar a fondo su capacidad de estímulo económico. Como consecuencia de todo ello, el desempleo se agrava y el acervo comunitario se ve amenazado.

En tales condiciones, la unión monetaria de los países de la Comunidad tiene que permitir alcanzar los resultados siguientes, que el señor Roy Jenkins, Presidente de la Comisión Europea, definió en Florencia el 27 de octubre de 1977:

Estabilidad monetaria. La Comunidad es el único gran conjunto económico que no dispone de moneda propia. La instauración progresiva de una moneda europea pondrá al abrigo de las variaciones de cambio la mitad de sus intercambios comerciales. De ese modo, los países miembros podrán afrontar más serenamente breves períodos de déficit comercial, los movimientos especulativos serán menos frecuentes y, al cabo de cierto tiempo, se podrá crear un nuevo orden monetario mundial basado en grandes zonas de estabilidad entre las cuales, sin duda, subsistirá un régimen de tipos de cambios flotantes.

Moderación de la inflación. Se limitarán las tensiones inflacionistas procedentes del exterior, mientras que, por otro lado, el control que ejerza la autoridad monetaria europea permitirá imponer cierta disciplina económica a la que no pueden aspirar la mayoría de los países de la Comunidad si siguen actuando aisladamente. Y esos países participarán más estrechamente en la formación de dicha política de lo que pueden hacerlo cuando tal política les viene impuesta, en caso de desequilibrio persistente, por una autoridad tan remota como el Fondo Monetario Internacional.

Fomento y racionalización de la economía. Liberados de los riesgos de cambio y de parte de las incertidumbres creadas por la inflación, los empresarios y los comerciantes podrán desarrollar mejor sus actividades a escala europea, utilizando a fondo las ventajas del Mercado Común, y que no son suficientemente aprovechadas con la unión aduanera.

Mejora del empleo. Al crear un clima favorable a la reactivación de las inversiones, al fortalecer la demanda en una amplia base geográfica —la Comunidad cuenta con 260 millones de consumidores— y, por último, al garantizar a la oferta una estabilidad relativa de precios, al abrigo de las variaciones de los tipos de cambio y de los movimientos erráticos de capitales, la Unión Monetaria Europea le dará un nuevo impulso, de alcance histórico, a la economía de los países miembros de la Comunidad Europea.

Mejora del equilibrio entre las regiones. La Unión Monetaria supone garantizar a las regiones débiles un aumento de la ayuda que reciben. Al redistribuir los recursos, al destinar más fondos públicos hacia las regiones más pobres, va a resultar posible reducir los desequilibrios que desfiguran a Europa. Como contrapartida, las regiones fuertes podrán contar con mercados más estables, más seguros y más prósperos.

Redistribución de las funciones políticas. No se trata de aumentar indefinidamente la centralización a escala del continente. No hay que temer la concentración de poder que lleva consigo la Unión Monetaria Europea en el plano de la creación de la masa monetaria o del control de los tipos de cambio. En realidad, permite a los países de la Comunidad volver a tener –colectivamente– unas posibilidades de acción con las que actualmente no cuentan a causa de la envergadura de los problemas. Y otras competencias podrán ser objeto, perfectamente, de mayor descentralización, de forma que, en cada caso, las decisiones se tomen en el plano más idóneo para ello.

Progreso de la construcción europea. Desde este punto de vista, está claro que la Unión Monetaria constituye una etapa importante en el camino de la unión económica y política, que es el objetivo último de los Estados miembros de la Comunidad.

UNA LARGA MARCHA

Para la Unión Económica y Monetaria de los países de la Comunidad, el discurso de Florencia constituyó una auténtica reactivación.

Diez años antes, los planes Barre (1969) y Werner (1970) habían dado por resultado la instauración de métodos de coordinación de las políticas económicas nacionales y la creación de mecanismos recíprocos de crédito. También tuvo lugar, en 1972, un intento de cohesión monetaria en forma de «serpiente» monetaria europea, es decir, de un sistema en el cual los valores de las monedas de la Comunidad se hallan vinculados dentro de estrechos márgenes de fluctuación, de modo que dichas monedas permanecían solidarias con respecto a las demás y, en particular, con respecto al dólar fluctuante. La llamada «serpiente» pudo funcionar de modo duradero entre el Deutsche Mark, las monedas de Benelux y la corona danesa. Esta experiencia es preciosa, ya que contribuyó a definir mejor las condiciones económicas y financieras que permiten a un mecanismo monetario funcionar correctamente.

Un mes después del discurso del Presidente Roy Jenkins, la Comisión Europea adoptó, bajo el impulso de su Vicepresidente, François-Xavier Ortoli, una «comunicación sobre las perspectivas de unión económica y monetaria», que hace hincapié en el aspecto económico de la unión, a saber: fortalecer la coordinación económica, desarrollar los medios de acción y de intervención de la Comunidad, completar la realización del Mercado Común (paralizado aún por numerosos, obstáculos fiscales y técnicos), preparar y realizar la reestructuración industrial y reactivar las políticas comunes en las esferas social, regional y energética. Todo ello es indispensable para que la estabilidad monetaria se apoye en bases sólidas y no sea una construcción teórica destinada a derrumbarse a la menor sacudida. Las directrices básicas de dicho documento se tradujeron, en marzo de 1978, en un «programa de acción» que es objeto de reajustes anuales.

La decisión de crear un sistema monetario europeo fue tomada por los Jefes de Estado y de Gobierno de los Nueve bajo el impulso del Presidente francés Valéry Giscard d'Estaing y del Canciller alemán Helmut Schmidt. En el transcurso del Consejo Europeo de Copenhague, los días 7 y 8 de abril de 1978, los Jefes de Estado y de Gobierno tomaron la primera decisión de principio e invitaron a las instituciones comunitarias a estudiar los mecanismos del sistema. Se ve la diferencia de relación con las iniciativas de diez años antes. Entonces se elaboraban los planes antes que la decisión política fundamental, mientras que esta vez ocurrió lo contrario, es decir, que se tomó la decisión política y, a continuación, se confió a los expertos la misión de resolver las dificultades técnicas.

El 6 de julio de 1978, en Bremen, los Jefes de Estado y de Gobierno, reunidos de nuevo en Consejo Europeo, confirmaron su decisión, precisaron las directrices del sistema y establecieron un calendario de trabajo. El objetivo a alcanzar se define del modo siguiente: «un

sistema tendente a establecer una cooperación más estrecha que desemboque en la creación de una zona de estabilidad en Europa», quedando entendido que tal sistema tiene que ser «duradero y eficaz». Paralelamente a la instauración de los mecanismos monetarios, es preciso fortalecer la coherencia de las políticas económicas de los «Nueve». Con el fin de facilitar la convergencia de dichas políticas y de los resultados que de las mismas se derivan, es preciso tomar medidas para robustecer el potencial económico de los países menos prósperos de la Comunidad.

Al cabo de intensas negociaciones, el Consejo Europeo, reunido en Bruselas los días 4 y 5 de diciembre de 1978, adoptó una «resolución relativa a la instauración de un sistema monetario europeo y a las cuestiones conexas». Seis Estados miembros —Bélgica, Dinamarca, Alemania, Francia, Luxemburgo y Países Bajos— notificaron inmediatamente su participación, mientras que Italia anunció su adhesión el 13 de diciembre e Irlanda el 15. El Reino Unido, por su parte, declaró que no deseaba participar, por el momento, en el sistema de intervención monetaria común, pero que seguiría una política de cambio que garantizase la estabilidad de la libra con respecto a las demás monedas de la Comunidad.

Por último, el 12 de marzo de 1979, el Consejo Europeo, reunido en París, autorizó la puesta en marcha del Sistema Monetario Europeo, que entró en vigor el 13 de marzo, tras haberse hallado solución al problema de los montantes compensatorios agrícolas. Instituidos para compensar el efecto de las variaciones de los tipos de cambio en los precios agrícolas europeos expresados en monedas nacionales, tales montantes compensatorios contribuyeron, con todo, a perturbar las condiciones de competencia entre los Nueve. Francia condicionó su adhesión al nuevo sistema monetario, a su supresión progresiva que se ha ido realizando paulatinamente.

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

El Sistema Monetario Europeo (SME) es un elemento clave de la unión económica y monetaria en vías de constitución. Siendo una etapa en el camino de la unión monetaria completa, el SME responde, sin embargo, a imperativos inmediatos en materia de estabilidad monetaria, de reactivación económica y de creación de nuevos empleos.

El objetivo prioritario del SME consiste en estabilizar las relaciones de cambio entre las monedas participantes en el mismo, con el fin de reestablecer el correcto funcionamiento del Mercado Común industrial y agrícola y de restaurar la confianza de los inversionistas y de los sujetos económicos. He aquí el esquema de funcionamiento del SME:

Para cada moneda que participa en el sistema, se fija una cotización base en términos de Ecus (European Currency Units), el ECU es una unidad monetaria definida por un cesto de monedas nacionales idéntico al que se utiliza para la Unidad de Cuenta Europea. La composición del cesto es, en principio, revisable cada cinco años o cuando el peso de una moneda ha variado en un 25%. Las cotizaciones base pueden modificarse para tener en cuenta las posibles evoluciones económicas. Tales modificaciones tienen que llevarse a cabo de mutuo acuerdo, con arreglo a una tramitación que reúne a los Estados participantes y a la Comisión Europea.

Sobre las cotizaciones base así determinadas, se establece una escala de paridades bilaterales, que fija, para cada moneda, una cotización de referencia con respecto a cada una de las demás. En torno a esas paridades bilaterales se aplican ciertos márgenes restringidos de fluctuación. Para los países miembros de la «serpiente» el margen máximo instantáneo sigue fijado en un 2,25%. Los demás países —sólo Italia ha optado por este criterio— pueden adoptar márgenes más amplios, hasta un máximo del 6%, debiendo irse reduciendo progresivamente este porcentaje en función de las condiciones económicas.

Así se definen y anuncian públicamente los tipos de intervención obligatoria en el mercado. Cada vez que se corre el peligro de salirse del margen establecido, los bancos centrales de los países participantes tienen que intervenir en los mercados con el fin de mantener la cotización de sus monedas dentro de sus límites.

Los Estados participantes depositan en el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria el 20% de sus reservas en oro y el 20% de sus dólares, recibiendo en contrapartida, Ecus destinados a la liquidación de los saldos de las intervenciones de los bancos centrales.

Determinados mecanismos de crédito y de apoyo financiero recíproco entre los Estados participantes permiten reducir los riesgos monetarios y las sumas movilizables se han reforzado considerablemente. Así se crean unos mecanismos de disuación frente a los especuladores, cuyo propio volumen debería permitir limitar las ocasiones de recurrir a ella. Tales mecanismos comprenden:

- Créditos a plazo muy corto (reintegrables, lo más tarde, dentro de los 75 días, salvo, si se convierten en créditos a corto plazo), que se conceden los bancos centrales entre sí, sin limitación de volumen.
- Créditos a corto plazo (reintegrables, dentro de los tres meses, salvo renovación), que se conceden los bancos centrales entre sí, por un máximo de 14.000 millones de Ecus (unos 19.000 millones de dólares), (un billón cuatrocientos mil millones de pesetas aproximadamente).
- Créditos a plazo medio, por la cuantía máxima de 11.000 millones de Ecus, que se conceden entre Estados miembros y condicionados por la fijación en común, en el seno del Consejo de Ministros de los Nueve, de objetivos económicos que el país beneficiario se compromete a alcanzar.

Unidad contable para las intervenciones y los créditos concedidos en beneficio de las monedas participantes, medio de liquidación entre bancos centrales, el Ecu sirve, además, de base para el establecimiento de un «indicador de divergencia». Este último desempeña el papel de timbre de alarma, permitiendo descubrir por anticipado el peligro de que una u otra moneda diverja del valor previsto. Cuando se crea una divergencia acusada en los mercados entre la cotización de una moneda y el promedio ponderado de las demás, tal como se expresa en Ecus, el país en cuestión toma normalmente medidas correctoras que no se limitan a las intervenciones monetarias, sino que afectan también a su política económica. Se ha previsto la celebración de consultas y, en caso de abstención, deberán examinarse en común las razones que la motivaron.

Con el fin de ayudar a los países menos prósperos a acatar las disciplinas monetarias y económicas previstas por el sistema, se han adoptado ciertas medidas económicas complementarias que deben contribuir a crear las condiciones necesarias para mejorar la convergencia económica de los Estados miembros mediante el reparto más equilibrado de la actividad y de las riquezas. En cinco años, se podrán poner así a disposición de los países menos prósperos 5.000 millones de UCE (1.000 millones al año), en forma de préstamos destinados a financiar proyectos de infraestructura. Tales préstamos disfrutarán, además, de bonificaciones de intereses cuyo coste podrá alcanzar la cifra de 1.000 millones de UCE a razón de 200 millones al año. Por otro lado, las instituciones europeas se esforzarán en mejorar el alcance y la eficacia de los instrumentos comunitarios como, por ejemplo, el Fondo Regional, que realizan transferencias de recursos a las zonas menos favorecidas, permitiendo que se tomen en ellas nuevas iniciativas.

• • •

Se previó que, tras dos años de funcionamiento, el Sistema Monetario Europeo podrá convertirse en definitivo, provocando la creación del Fondo Monetario Europeo. Las reservas monetarias y en oro que hoy son simplemente depositadas en el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria por los Estados miembros, constituirán, a partir de ese momento, reservas comunitarias, confirmándose el ECU en su doble papel de activo de reserva y de instrumento de liquidación. En ese momento se habrá dado un paso nuevo y decisivo hacia la Unión Económica y Monetaria Europea.

11. LA NUEVA AMPLIACIÓN DE LA COMUNIDAD

Año: COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Título: OFICINA DE TRABAJO E INVESTIGACIÓN

Diciembre (4) (1972)

En el transcurso de los últimos años, la Comunidad Económica Europea, a saber Grecia el 12 de junio de 1972, el Reino Unido el 22 de julio del mismo año, Dinamarca el 24 de octubre de 1972, Irlanda el 1 de enero de 1973 y Portugal el 1 de mayo de 1976, han sido admitidas como miembros de la Comunidad Económica Europea. En un futuro próximo, Dinamarca en vez de una moneda propia, utilizará el escudo danés, que vivirá a su vez a su vez unido a los otros países de la zona del marco a los otros Estados miembros de la Comunidad Económica Europea.

UN RETO DIFÍCIL

De esta nueva población, la mayoría de los países de la zona del marco, los principales de los cuales, por su tamaño, son:

El grado de desarrollo de los países de la zona del marco es relativamente inferior al de los países de la zona del dólar. En 1972, el PIB de los países de la zona del dólar era de 9.122 mil millones de dólares, mientras que el de los países de la zona del marco era de 3.122 mil millones de dólares. El PIB de los países de la zona del dólar superior produjo por cápita de 12.000 dólares, mientras que el de los países de la zona del marco era de 4.000 dólares.

El 8,4% de los trabajadores de la zona del marco son desempleados, el 23,8% en Irlanda y el 16,5% en Portugal y el 21,5% en España. El desempleo en la zona del marco es un aumento del 50% anual desde 1970 y del 24% de la producción en la zona del marco y de los países de la zona del dólar. El desempleo en la zona del marco es un aumento del 50% anual desde 1970 y del 24% de la producción en la zona del marco y de los países de la zona del dólar. El desempleo en la zona del marco es un aumento del 50% anual desde 1970 y del 24% de la producción en la zona del marco y de los países de la zona del dólar.

El presente documento es el resultado de los trabajos realizados por el Comité de Asesoramiento Económico y Financiero del Fondo Monetario Internacional. Las opiniones expresadas en este documento son únicamente las del Comité y no representan necesariamente las opiniones de los Estados miembros del Fondo Monetario Internacional. El FMI no se responsabiliza de los errores de hecho y de omisión que puedan haberse cometido en la preparación de este documento. El FMI no garantiza la exactitud de los datos estadísticos que se citan en este documento. El FMI no se responsabiliza de los errores de hecho y de omisión que puedan haberse cometido en la preparación de este documento.

Determinados instrumentos de crédito y de apoyo financiero otorgados por los Estados participantes en el presente documento, los cuales se describen en el presente documento, se han formulado para ser utilizados en el marco de un programa de ajuste estructural. El presente documento no constituye una oferta de financiamiento por parte del FMI. El presente documento no constituye una oferta de financiamiento por parte del FMI.

- Crédito a plazo más corto intransferible, lo más tarde dentro de los 75 días hábiles, en el monto máximo de 100 millones de dólares, que se otorgará a los países que cumplan con las condiciones de elegibilidad.
- Crédito a corto plazo intransferible, dentro de los tres meses hábiles siguientes a la fecha de la emisión de este documento, en el monto máximo de 100 millones de dólares, que se otorgará a los países que cumplan con las condiciones de elegibilidad.
- Crédito a plazo medio, con la cuantía máxima de 1.000 millones de dólares, que se otorgará entre Estados miembros y condicionados que lo soliciten en común, a través del Comité de Ministros de los Países de Economía Avanzada, que se han comprometido a otorgarlo.

Medida de apoyo para las importaciones y los créditos por parte de los Estados participantes, en el marco de un programa de ajuste estructural. El presente documento se ha formulado para ser utilizado en el marco de un programa de ajuste estructural. El presente documento no constituye una oferta de financiamiento por parte del FMI. El presente documento no constituye una oferta de financiamiento por parte del FMI.

Con el fin de ayudar a los países miembros del Fondo Monetario Internacional y a los Estados participantes en el presente documento, el FMI ha formulado un programa de apoyo financiero. El presente documento se ha formulado para ser utilizado en el marco de un programa de ajuste estructural. El presente documento no constituye una oferta de financiamiento por parte del FMI. El presente documento no constituye una oferta de financiamiento por parte del FMI.

11. LA NUEVA AMPLIACION DE LA COMUNIDAD.

Autor: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.

Fuente: OFICINA DE PRENSA E INFORMACION.

Documentos (4) (80.09).

En el transcurso de los últimos años, tres países han solicitado el ingreso en la Comunidad Europea, a saber: Grecia el 12 de junio de 1975, Portugal el 28 de marzo de 1977 y España el 28 de julio del mismo año. Grecia ingresará en la Comunidad el 1 de enero 1981, toda vez que los diez parlamentos nacionales han ratificado en tiempo oportuno el correspondiente tratado de adhesión que se firmó en Atenas el 28 de mayo de 1979. Las negociaciones con Portugal y España se iniciaron en octubre de 1978 y en febrero de 1979, respectivamente. En un futuro previsible, al hablar de la Comunidad se dirá sin duda, «los Doce» en vez de «los Nueve», ¿Cuáles son las implicaciones de tal ampliación de la Comunidad, que viene a suceder a la que vio, en 1973, a Dinamarca, Irlanda y Reino Unido sumarse a los seis Estados miembros originarios?

UN RETO DIFICIL

De nada sirve ocultarlo, la ampliación de la Comunidad plantea problemas delicados, los principales de los cuales, para los ciudadanos de la Comunidad, son los siguientes:

El grado de desarrollo de los tres países candidatos, aunque cada uno de ellos sea diferente, es netamente inferior al promedio comunitario. El producto interior bruto *per cápita* fue en 1978 de unos 3.960 dólares USA en España, 3.370 en Grecia y 1.820 en Portugal, cuando era de 8.128 en la Comunidad. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que la Comunidad integró fácilmente en su tiempo las economías de Italia e Irlanda, cuyo producto interior bruto *per cápita* es, respectivamente, de 4.590 y de 3.780 dólares USA.

El 8,4% de los trabajadores de la Comunidad trabaja en la agricultura, porcentaje que es del 23,8 en Irlanda y del 15,5 en Italia. Tal proporción es del 34,4% en Grecia, del 27,4% en Portugal y del 21,5% en España. Para la Comunidad, se prevé que la ampliación llevará consigo un aumento del 55% en el número de agricultores, del 49% de la superficie cultivada y del 24% de la producción agrícola total. Sobre todo, las producciones agrícolas de Grecia y de los dos países candidatos —vinos, agrios frutas y verduras, aceite de oliva, etc.—, compiten directamente con las de las regiones mediterráneas que figuran entre las más pobres del Mercado Común.

La industria de los países candidatos es también a menudo, exportadora en sectores ya ampliamente excedentarios de la Comunidad, a saber: el textil, la construcción naval y el calzado, etc.

Gravando sensiblemente sus balanzas de pagos, la dependencia energética de los tres países candidatos es muy acusada, ya que supone del 78 al 88% de su consumo, contra un promedio del 54% en la Comunidad.

Los países candidatos disponen de una mano de obra excedentaria (existen alrededor de 1.500.000 parados en España), y el Mercado Común ampliado deberá extender a su debido tiempo la aplicación del principio de libre circulación de los trabajadores a los nuevos países miembros.

Al convertirse en miembros de la Comunidad, Grecia, Portugal y España disfrutarán legítimamente de las financiaciones europeas ya instauradas en beneficio de la agricultura, del desarrollo regional, de la reconversión de los trabajadores, etc.

Las disparidades entre antiguos y nuevos países miembros de la Comunidad podrían convertir en más incierta aún la cohesión económica y monetaria de la Comunidad. Lo mismo ocurriría en el plano político si las estructuras decisorias de la Comunidad siguiesen siendo demasiado tributarias de la búsqueda de la unanimidad entre todos los Estados miembros.

Para los países candidatos, la adhesión a la Comunidad presentará también sus dificultades, ya que su agricultura y su industria, frágiles a veces, tendrán que adaptarse a la competencia de los antiguos miembros, sin poder disfrutar, pasado cierto plazo, de ninguna protección aduanera.

UN RETO QUE HAY QUE ACEPTAR

¿Por qué ampliar la Comunidad en tales condiciones?

En primer lugar, porque la idea de una Europa ampliada constituye la base de los Tratados europeos, en los que se ha previsto la tramitación del ingreso de nuevos miembros. En el preámbulo del Tratado de Roma, los firmantes del mismo se declaran «resueltos a garantizar... las salvaguardas de la paz y de la libertad» y llaman «a los demás pueblos de Europa que comparten su ideal a asociarse a sus esfuerzos». En el caso de Grecia, se había ya previsto la adhesión como objetivo final en el acuerdo de asociación que dicho país firmó con la Comunidad en 1961.

A continuación, por razones políticas. Los tres países candidatos salen todos ellos de un período más o menos largo de dictadura. Uno de sus primeros actos, una vez restablecida la libertad, ha consistido en solicitar su adhesión a la Comunidad, en la que ven una garantía de estabilidad democrática. La Comunidad ha prestado ya su apoyo a esas jóvenes democracias y está claro que el mantenimiento de la paz y de la libertad en la parte meridional de Europa es una cuestión de interés general.

También hay que tomar en consideración las ventajas económicas de las nuevas adhesiones:

- Los países candidatos tienen interés en participar de pleno derecho en una Comunidad hacia la cual ya están orientados, en gran medida, en el plano comercial. La Comunidad representa, para Grecia, el 48% de sus exportaciones y el 42% de sus importaciones; para Portugal, el 52% de sus exportaciones y el 44% de sus importaciones y, para España, el 46% de sus exportaciones y el 34% de sus importaciones.

- Los nueve, por su parte, también sacarán provecho de la ampliación. Se abrirán nuevos mercados para los productos industriales y para algunos de los agrícolas (cereales, carne de vacuno y de porcino, productos lácteos, etc.), en un área que pasará de 260 a 320 millones de consumidores. Por otro lado, en los sectores en situación difícil, las industrias de los países candidatos, que ya exportan en grandes cantidades al Mercado Común, quedarán sometidas a la disciplina comunitaria.

Aumentará el peso económico, político y comercial de la Comunidad en el mundo. España es ya la décima potencia industrial del globo, mientras que la marina mercante griega representa el 13% de la flota mundial y el 68% de la de los Nueve. Los lazos históricos, culturales y comerciales entre Portugal y España, por un lado, y, por otro, los países de América Latina podrían prefigurar el fomento de las relaciones entre estos últimos y la Comunidad ampliada.

Por último, el reto que supone la ampliación para la Comunidad podría considerarse como un estímulo para la reactivación de la construcción europea, para mejorar el proceso decisorio comunitario y para aumentar la solidaridad a favor de las regiones y sectores agrícolas o industriales en situación déficit, con inclusión de aquellos que forman parte de la Comunidad actual. Con tal fin, puede aprovecharse el período de transición que toda ampliación lleva consigo.

RELACIONES ENTRE LA COMUNIDAD Y LOS CANDIDATOS

Las relaciones entre la Comunidad y los tres países candidatos se rigen en la actualidad por acuerdos de tipo muy diferente, pero que tienden a liberalizar los intercambios comerciales entre las partes.

Con Grecia se firmó, el 9 de julio de 1961, un acuerdo de asociación que termina con el ingreso de Grecia en la Comunidad, el 1 de enero de 1981, en el que se dispone:

- El establecimiento gradual de la unión aduanera. Desde el 1 de julio de 1968, las exportaciones industriales griegas entran libremente en el Mercado Común sin pagar derechos de aduana. Lo mismo ocurre, desde 1974, con las dos terceras partes de las exportaciones industriales de los Nueve a Grecia. La liberación de los intercambios agrícolas ha sido más limitada, pero, sin embargo, se han concedido ciertas ventajas en este terreno a favor de las principales exportaciones griegas a la Comunidad.
- La armonización de las políticas en una serie de sectores, como la agricultura, los transportes, la tributación y las reglas de competencias. Pero no se pudieron alcanzar dichos objetivos debido a que la Comunidad «congeló» el acuerdo durante el período de la dictadura militar.
- Ayuda financiera de la Comunidad al desarrollo de la economía griega, de modo que, para finales de 1981, se habrán puesto a disposición de Grecia 280 millones de UCE.

Con Portugal, el 22 de julio de 1972, se firmó un acuerdo de libre intercambio en el marco de los acuerdos bilaterales celebrados a la sazón con otros países de Europa Occidental no candidatos a la adhesión. Desde el 1 de julio de 1976, se han suprimido totalmente los derechos de aduana aplicables a la mayoría de las exportaciones industriales portuguesas a la Comunidad y lo mismo ocurre, desde 1977, con ciertas exportaciones industriales de los Nueve a Portugal, mientras que, en lo que a los demás productos se refiere, la franquicia total no se alcanzará más que en 1980 o en 1985.

Con España, el 29 de junio de 1970, se firmó un acuerdo comercial preferente. Desde el 1 de enero de 1973, los derechos que la Comunidad percibe sobre la casi totalidad de las

exportaciones industriales españolas se han reducido en un 60%, por más que, en lo que respecta a ciertos productos, como el calzado y ciertos textiles, la reducción que se concedió a partir del 1 de enero de 1977 se limitó al 40%. También se han otorgado concesiones agrícolas para otros productos, tales como agrios, aceite de oliva, ciertos vinos, frutas y verduras. España, por su parte, redujo a partir del 1 de enero de 1977, sus derechos en un 60% en lo relativo a ciertos productos comunitarios y en un 25% respecto a los demás.

Una característica común de los tres acuerdos es que fijan un ritmo de desarme aduanero distintos para cada parte, con el fin de tener en cuenta el desarrollo desigual de la misma. Si bien los acuerdos han contribuido al crecimiento de los intercambios comerciales entre la Comunidad y los tres países candidatos, no han podido, sin embargo, impedir el incremento de déficit comerciales de estos últimos.

ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES

Las negociaciones entre los países candidatos y la Comunidad han seguido calendarios distintos, debido a las fechas de las solicitudes de adhesión: junio de 1975 en el caso de Grecia, marzo de 1977 con Portugal y julio de 1977 con España.

Grecia. Meses después del depósito de la solicitud griega, la Comisión Europea formuló, el 28 de enero de 1976, su dictamen previo al acuerdo del Consejo de Ministros de la Comunidad. Sin disimular los problemas que tal solicitud planteaba, la Comisión les recomendaba a los Nueve una respuesta «claramente afirmativa». Los Nueve se pronunciaron favorablemente el 9 de febrero de 1976 y las negociaciones de adhesión se iniciaron oficialmente el 27 de julio del mismo año. El 21 de diciembre de 1978, ambas partes llegaron a un acuerdo con arreglo al cual la duración del período transitorio para la aplicación de las reglas del Mercado Común a Grecia se fijó, en términos de generalidad, en cinco años, pudiendo llegarse a un compromiso sobre los puntos más arduos. En el sector agrícola, la duración del período transitorio se fija en siete años para los tomates y melocotones, mientras que el algodón será objeto de un protocolo especial. En la esfera social, los trabajadores griegos gozarán de trato de prioridad en caso de recurso a mano de obra ajena a los Nueve, sin que, no obstante, se pueda poner en práctica la libre circulación en el interior de la Comunidad más que transcurrido el período de siete años previsto en este sector. Grecia será miembro de la Comunidad el 1 de enero de 1981.

Portugal. Antes incluso del depósito oficial de la solicitud de adhesión, el Consejo de Ministros de los Nueve había llegado a una actitud común con respecto a este país, el menos próspero de los tres candidatos. En su dictamen el 19 de mayo de 1978, la Comunidad Europea destacó la necesidad política de contestar positivamente a la solicitud portuguesa, haciendo observar, sin embargo, que en lo que a Portugal se refiere la perspectiva de adhesión viene a respaldar la necesidad de reestructuración económica con el fin de reducir el déficit exterior y de acelerar el crecimiento. Tras el acuerdo positivo de los Nueve de 6 de junio de 1978, las negociaciones se iniciaron oficialmente en el plano ministerial el 17 de octubre. Se ha decidido celebrar tres sesiones ministeriales al año y dos reuniones de rango de embajadores por trimestre. Además, las dos partes han decidido que sus administraciones trabajen en estrecha colaboración a todo lo largo de las negociaciones de adhesión, con el fin de facilitar desde ahora la adaptación de Portugal a la realidad comunitaria.

España, el 29 de noviembre de 1978, la Comisión Europea le remitió al Consejo su dictamen favorable a la adhesión, pero que tiene en cuenta la posición particular de España, cuyo peso económico provoca dificultades reales para la agricultura y la industria de los Nueve o, por lo menos, de algunos de ellos. Para conseguir la integración sin sobresaltos, no basta con adoptar algunos reglamentos, por lo que la Comisión recomienda que se tomen con la mayor premura, «medidas preparatorias» que permitan conseguir la armoniza-

ción lo más completa posible de las condiciones de competencia en la agricultura y en la industria. La Comisión estima asimismo que, en determinados sectores, podría resultar necesario un período transitorio que podría llegar a ser de diez años. El Consejo de Ministros, haciendo suyo el dictamen de la Comisión, acordó, el 20 de diciembre de 1978, la apertura de las negociaciones con España, negociaciones que se iniciaron oficialmente el 5 de febrero de 1979.

CONSEGUIR LA AMPLIACION

Así, pues, el reto de la ampliación está lanzado y los peligros son a la escala del mismo. Minimizar las dificultades equivaldría a arrastrar la Comunidad a una operación peligrosa. Para hacer frente a la situación, la Comunidad ha propuesto, en sus «reflexiones globales sobre la ampliación de la Comunidad», que la transmitió al Consejo de los Nueve el 20 de abril de 1978, una «actuación vasta y valiente».

El programa de actuación presentado por la Comisión Europea y que se irá precisando a medida que transcurra el tiempo, se refiere, a la vez, a los tres países candidatos y a los actuales Estados miembros de la Comunidad.

ACTUACIONES CON RESPECTO A GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA

Habría que asociar por adelantado, en la medida de lo posible, a los países candidatos a las disciplinas determinadas por la Comunidad, con el fin de reestructurar y de sanear ciertos sectores económicos básicos, tales como el textil, el acero, los astilleros, las fibras sintéticas, la química básica, la construcción automovil, etcétera, dado que la ampliación del Mercado Común puede dar lugar al aumento desenfrenado de las capacidades de producción en sectores industriales que ya están en crisis.

Como contrapartida, la Comunidad deberá prestarles ayuda financiera a los tres países candidatos, para permitirles ajustarse a las disciplinas comunes. De ese modo será posible evitar la aplicación de los regímenes restrictivos previstos para los terceros países y, más adelante, la aplicación de las cláusulas de salvaguarda que figuran en los tratados de adhesión.

En Portugal, la situación económica y el grado de desarrollo son tales que las medidas sectoriales no bastarán, por lo que habrá que concederle a ese país una ayuda específica en forma de sostén de la balanza de pagos y contribución al fomento de las inversiones.

Para posibilitar el traspaso de recursos de la Comunidad actual a los nuevos miembros, habrá que aumentar en proporción sensible el presupuesto europeo. La simulación teórica del presupuesto de la Comisión para 1978, tal como hubiera sido si los «tres» hubieran ingresado ya, muestra que el traspaso de recursos por vía presupuestaria alcanzaría la cifra aproximada de 1.000 millones de UCE.

Como en el caso de la integración de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido, será preciso un período de transición para la aplicación completa de las reglas del Mercado Común por los países candidatos. A pesar de que estos últimos participarán de pleno derecho, desde la adhesión, en las instituciones comunitarias, el período de transición, que de hecho corresponde a facilitar la adaptación de ambas economías, deberá ser relativamente largo, habida cuenta de su situación económica.

ACTIVIDADES EN EL CONJUNTO DE LA COMUNIDAD

Es necesaria una situación de «expansión en la estabilidad» para permitirle a la economía comunitaria integrar, sin demasiada dificultad, a los países candidatos, con sus debilidades y sus carencias, resultando más imperativa que nunca, en tales condiciones, la vuelta a un índice de crecimiento superior al actual. El progreso hacia la mayor cohesión de la Comunidad y hacia la Unión Económica y Monetaria pasan a ser imperativos, para contrarrestar el efecto natural de dilución resultante de la adhesión de países cuyo desarrollo es inferior y que están dotados de monedas relativamente débiles. Los Nueve ya dieron el primer paso en tal sentido, al elaborar el Sistema Monetario Europeo con motivo del Consejo Europeo de los días 4 y 5 de diciembre de 1978.

Hay que ordenar la política agrícola común teniendo en cuenta la importancia de la agricultura de los países candidatos y sus características mediterráneas, que los convierte en competidores del Midi de Francia y del Mezzogiorno italiano. La Comisión ha propuesto que se tomen medidas comunes destinadas a salvaguardar las realizaciones de la política agrícola común, mantener el nivel de vida de los agricultores y evitar que sigan aumentando los excedentes, en particular en lo que se refiere a los vinos, el aceite de oliva y ciertas frutas y verduras. Al decidir una ayuda sustancial (1.000 millones de UCE en cinco años) a la agricultura mediterránea de la actual Comunidad los Nueve han dado ya el primer paso por ese camino. El programa comunitario lleva consigo la mejora de las organizaciones comunes de mercado en lo que respecta al aceite de oliva, a las frutas y verduras frescas y transformadas y a los vinos, disponiendo, además, la participación financiera de la Comunidad en el regadío del Mezzogiorno, en la reestructuración de los viñedos del Languedoc-Roussillon y en la repoblación forestal de las regiones áridas.

En el sector de la energía, la Comisión Europea pide a los Estados miembros que fomenten sus recursos alternativos e internos, teniendo en cuenta el aumento previsible de la dependencia de la Comunidad tras la integración de los tres países candidatos.

Por otro lado, la Comisión propone la intensificación de las actividades sociales y regionales de la Comunidad con el fin de crear nuevos empleos «sobre el terreno». Aplicadas a continuación en los nuevos países miembros, tales actividades permitirían evitar las migraciones excesivas, que pesarían en el mercado del empleo de los Nueve, ya caracterizado por un alto grado de desempleo.

Por último, el tránsito de seis a nueve Estados miembros ya aumentó la pesadez de los mecanismos comunitarios de decisión, lo que lleva a pensar que el tránsito a doce provocaría innumerables dificultades en ausencia de medidas tales como la utilización más frecuente de la votación por mayoría cualificada en el Consejo de Ministros. Por tal razón, los Nueve nombraron tres «sabios» que formularon a finales de 1979, sendas propuestas sobre el modo de mejorar el funcionamiento de las instituciones europeas.

Intercambios de los Nueve con los países candidatos

(en millones de UCE)

| | IMPORTACIONES COMUNITARIAS | | | | EXPORTACIONES COMUNITARIAS | | | |
|----------|----------------------------|-------|-------|-------|----------------------------|-------|-------|-------|
| | 1960 | 1970 | 1977 | 1979 | 1960 | 1970 | 1977 | 1979 |
| Grecia | 113 | 400 | 1.514 | 2.205 | 284 | 963 | 2.893 | 4.077 |
| Portugal | 140 | 439 | 1.000 | 1.616 | 310 | 811 | 1.949 | 2.230 |
| España | 514 | 1.144 | 4.765 | 6.684 | 332 | 1.795 | 5.332 | 6.525 |

12. CARA Y CRUZ DEL MERCADO COMUN.

Autor: SERVICIO DE DOCUMENTACION DE LA PROVINCIA.

Fuente: LA PROVINCIA.

(79.12.02)

El Mercado Común será el tema central —o casi— de los próximos años. La apertura del proceso para la integración española, que culminará en 1983, lo ha puesto en el primer plano de una actualidad permanente que penetra en los sectores económicos, que salta en las conversaciones de cafetería y que provoca la organización de cursillos y la celebración de ciclos de conferencias para ir aquilatando la problemática que la Comunidad plantea a España y, al revés, lo que puede suponer para la propia Comunidad la prevista ampliación.

En vista de ello nos parece oportuno colaborar, en la medida de nuestras posibilidades, a la difusión y el conocimiento de la temática comunitaria para lo que hemos redactado esta especie de informe.

LA NECESIDAD Y LA OPORTUNIDAD DE LA INTEGRACION

Aquí se da por descontado que entraremos en la CEE. Y es cierto que, a tenor del Tratado de Roma, tenemos pleno derecho a entrar puesto que el principal obstáculo —el político— se ha superado ya con el establecimiento de la democracia parlamentaria. Según el Tratado de Roma no puede rechazarse la adhesión de un país europeo que cumple esos requisitos políticos.

Sin embargo, es poca la gente que se pregunta si es necesaria la integración y si estamos en el mejor momento para ingresar. En cuanto a la necesidad de adherirnos parece no haber otra alternativa ya que no puede considerarse tal entrar en otros espacios económicos, llámense EFTA o América Latina. Y no sólo es necesario sino que resulta, además, conveniente pues es de cajón que en unos momentos de crisis como los actuales, España no puede permanecer aislada de ninguna manera. Dentro del área comunitaria será siempre más fácil defendernos de la crisis.

Sin embargo, es cierto que no hemos sido muy oportunos al elegir el momento de la integración. Ni la transición política ni la crisis económica van a facilitar las transformaciones imprescindibles y eso es verdad. Como también es verdad que no teníamos posibilidad de

elegir otro momento más propicio puesto que guardar mejores circunstancias hubiera resultado, de hecho, elegir la alternativa de la no integración con la paralización consiguiente de las expectativas del país que hubieran quedado sin una dirección, sin una meta hacia la que orientar la definitiva modernización con sus consiguientes transformaciones. A nuestro entender las cosas vienen dadas así y en cierto modo es comprensible que ni se discuta la conveniencia de la integración ni se repare en la oportunidad o inoportunidad del momento elegido para iniciar el proceso de negociaciones.

Tras esta necesariamente larga introducción es cosa de pasar revista a una serie de aspectos de importancia.

EL PROBLEMA INDUSTRIAL

En la vertiente industrial tenemos que la índole de los problemas planteados a nuestro país se derivan de la estructura misma del sector.

España puede considerarse entre los países industrializados de Occidente al participar la industria en un 42 por ciento en el PIB (Producto Interior Bruto), ocupar un 38 por ciento de la población activa y significar la exportación de nuestros productos industriales el 78 por ciento del valor total de nuestros envíos al exterior.

La industria española es, por otro lado, moderna. Data prácticamente de los últimos treinta años y su desarrollo ha estado guiado por el proteccionismo y la reserva del mercado interior. Su dependencia tecnológica es total y su competitividad en los mercados exteriores se ha basado en los menores costes de la mano de obra y en mejoras de la productividad en plantas de nueva instalación. El problema está, por tanto, en saber si es posible mantenernos en estas mismas condiciones ya dentro de la CEE.

SALARIOS.—Las ventajas que supone el menor coste de la mano de obra puede pensarse que seguirá jugando a favor de España un tiempo después, incluso, del ingreso. Ello a pesar de los incrementos que se vienen produciendo. Las cargas salariales se están incrementando a ritmos superiores que en el resto de Europa pero hay que tener en cuenta las variaciones del tipo de cambio de la peseta en relación con otras monedas y el hecho de que los incrementos arrancan de unos niveles más bien bajos. Esto permitirá el mantenimiento de ciertas ventajas si bien sería necesario analizar sector por sector puesto que las situaciones no son las mismas en cada uno de ellos.

FACTORES DINAMICOS.—La Comisión de Bruselas propuso en su dictamen sobre la adhesión española la necesidad de establecer un sistema de colaboración hispano-comunitaria en las medidas de reestructuración de sectores como el textil, el siderúrgico y el naval. Para otro tipo de industrias —las de intensidades medias de trabajo y capital— es fundamental la evolución de la demanda. En este grupo formaría, aparte de la siderúrgica, la automovilística, la metalúrgica, la química, etc., las economías de escala que desarrollaría la integración podría suponer una ampliación de mercados y un nuevo acicate para mejorar y renovar las instalaciones.

En general se observan en la industria española ciertas esperanzas en los efectos dinámicos que pudiera generar la integración. A las economías de escala habría que añadir la dinamización posible del movimiento inversor aparte de que el mayor grado de competencia obligaría a mejoras tecnológicas que los propios contactos con los países europeos propiciarían. Esos elementos dinámicos existen residiendo entonces la cuestión en saber hasta qué punto pueden operar en una situación generalizada de depresión económica. El momento elegido para el ingreso, como se comprenderá, quizá sea el peor desde el punto de vista de la industria y la adhesión no operará como panacea. El futuro de la industria española, su desarrollo, dependerá mucho de cómo se conduzca el proceso de integración y los

problemas, al decir de los especialistas, pudieran muy bien agravarse si no se es perfectamente consciente de ellos. Las diferencias estructurales y tecnológicas con Europa son demasiado considerables para desconocerlas.

LA POLITICA COMERCIAL COMUNITARIA

El objetivo final de la CEE es muy claro pero, de momento, no pasa de ser la CEE una Unión Aduanera. Y una Unión Aduanera implica una política comercial conjunta derivada del establecimiento de la TEC (Tarifa Exterior Comunitaria) que supuso la abolición de los aranceles nacionales y de la gestión nacional de la política arancelaria.

Esta política comercial común aparece ya apuntada en el Tratado de Roma (Capítulo tercero, título segundo) y su realización cubrió dos etapas. La primera fue transitoria, centrada en los aspectos que como consecuencia de la implantación de la TEC debería pasar de las competencias nacionales a las comunitarias. La segunda etapa fue la de plena implantación de la política comercial común. Dicha política puede esquematizarse del modo siguiente:

a) Medidas de carácter autónomo adoptadas unilateralmente por la Comunidad y que constituyen un conjunto de normas elaboradas por las instituciones comunitarias para regular los intercambios.

b) Medidas de tipo convencional, o sea, las reglas que se derivan de los acuerdos comerciales con terceros países.

Dentro del primer grupo de medidas están las de política arancelaria y referente al régimen de importación y exportación, tanto a los países miembros como del GATT como en relación al comercio con el Este socialista. También figura en este grupo de medidas las de defensa frente a la práctica del dumping primas y subvenciones.

El segundo grupo de medidas –las convencionales– comprenden los acuerdos comunitarios multilaterales, los bilaterales y las relativas a las preferencias generalizadas y los acuerdos y conferencias internacionales sobre materias primas. Respecto a los acuerdos bilaterales puede hacerse una subdivisión entre los preferenciales basados en el GATT respecto a zonas de libre cambio o uniones aduaneras entre los que se incluyan los acuerdos con la EFTA, los países del norte de Europa e Israel y los preferenciales basados en el principio de ayuda al desarrollo en los que se incluyen los países del Mediterráneo sur y los de la convención de Lomé (Africa, Caribe y Pacífico) y por último, también dentro de esta subdivisión, figuran los acuerdos no preferenciales. Trataremos de repasar algunos de estos grupos de medidas.

POLITICA ARANCELARIA.—Las medidas de política arancelaria las incluimos entre las medidas de carácter autónomo. La política arancelaria se centra en el establecimiento de la TEC a partir del 1 de julio de 1968. Hasta esa fecha todos los países fueron adecuándose al establecimiento y las dos incidencias más importantes que ha tenido fueron las rondas Dillon y Kennedy con disminuciones del siete y del treinta y siete por ciento respectivamente del nivel de la TEC.

REGIMEN DE IMPORTACION.—Existen listas de productos liberados previéndose la posibilidad de adoptar medidas de salvaguardia o vigilancia a niveles comunitarios y nacionales. Como excepciones al régimen general figuran las importaciones provenientes de países con comercio de Estado, el caso de los productos agrícolas y las de productos que, al no estar incluidos en los listados, tienen la posibilidad de entrar en los márgenes de autonomía comercial de cada país miembro.

REGIMEN DE EXPORTACION.—En este campo de la política comunitaria se ha centrado en la labor de unificar el régimen y armonizar las políticas de ayuda a la exportación.

ACUERDOS CON LOS PAISES MEDITERRANEOS.—Entre las medidas que clasificamos como convencionales destacan a nuestros efectos, las derivadas de los acuerdos con los países mediterráneos. Estas relaciones son enormemente complejas. En general, la CEE concede franquicias a los productos industriales de estos países y ciertas concesiones arancelarias a los agrícolas si bien estas concesiones no son iguales para cada caso. En el español no ha franquicia para los productos industriales sino sólo algunas rebajas arancelarias y en lo que toca a los agrícolas nuestro país aparece claramente discriminado. Los acuerdos vigentes son con Grecia, Turquía, Malta, Chipre, Israel, el Maghreb y el Mashreck (Egipto, Jordania, Líbano y Siria).

CONVENCION DE LOME.—Desde el punto de vista canario tiene especial interés esta convención porque es a partir de ella cómo se explica el que para entrar en Africa —en los mercados africanos desde las islas— sea preciso pasar por la CEE.

La razón de esta convención no fue otra que las especiales relaciones de algunos miembros de la Comunidad con sus antiguas colonias, inicialmente el problema se planteó con Bélgica y Francia y posteriormente, al incorporarse el Reino Unido, fue preciso ampliar las negociaciones a la Commonwealth. Los primeros acuerdos fueron firmados en Lomé y hubo una segunda convención firmándose el tercer grupo de acuerdos en febrero de 1975 englobando cuarenta y seis países de Africa, Caribe y Pacífico. En función de tales acuerdos la casi totalidad de los productos de estos países entran libremente en la Comunidad y está prevista para 1980 la firma de nuevos acuerdos que mantendrán ese libre acceso sin una concesión similar por parte de ellos a la CEE siempre que la duración del nuevo acuerdo no exceda de los cinco años.

ESPAÑA Y LA POLITICA COMERCIAL COMUN

La política comercial común no podrá ser objeto de negociación por nuestro país. Las negociaciones se producirán, entonces, respecto a los plazos en que España deberá plenamente la política común. La pregunta salta sola: ¿cuáles serán los efectos que la población de dicha política va a tener para España y cuáles serán los plazos a establecer?

En materia de política arancelaria el efecto inmediato será la pérdida de la gestión autónoma. Nuestros derechos arancelarios deberán sufrir dos modificaciones y en el exterior los esfuerzos tendrán que ir a la dirección de acomodarnos a la TEC para acabar plenamente alineados cosa que, sin duda, provocará distorsiones importantes de nuestro sistema.

En lo tocante al régimen de comercio, tendremos que adoptar las listas de productos liberalizados y en cuanto a nuestra situación como país mediterráneo discriminado es obvio que cambiará diametralmente. En nuestras relaciones con esos países mediterráneos las repercusiones económicas no serán importantes puesto que nuestra balanza comercial con ellos es ampliamente excedentaria.

Las repercusiones serán mayores en relación con la competencia de nuestros productos en el interior de la CEE. Desde el punto de vista agrícola se invertirá a nuestro favor la discriminación actual. Nuestros competidores agrícolas ya han pedido la revisión de sus concesiones a la vista de la nueva ampliación comunitaria. En el terreno industrial, la existencia de franquicia supondrá colocarnos en un pie de igualdad lo que mejora, en principio, nuestra posición competitiva.

Por último añadamos que pueden surgir problemas muy específicos para el plátano canario dados los acuerdos comunitarios con las ex-colonias.

POLITICA AGRARIA DE LA COMUNIDAD

Como último de los aspectos elegidos para esbozar en esta ocasión figura la política agrícola de la CEE. En este sentido es fácil constatar que a partir de la segunda guerra mundial los países europeos –al Este y al Oeste– han desarrollado políticas de corte intervencionista en materia agrícola. Las razones son claras: inestabilidad de los mercados, afectación a las tasas de inflación por los precios agrícolas y el hecho de que aún en muchas áreas de Europa la agricultura es la única posibilidad de empleo.

En función de todo ello se ha adoptado una política –intervencionista, como dijimos– de autoabastecimiento si no total al menos importante. Los precios agrícolas se intervienen coherentemente tanto para garantizar la producción como para asegurar unas rentas mínimas a los agricultores.

De cara a nuestra entrada en la CEE nos encontramos con una agricultura que se desenvuelve y crece a remolque del resto de la economía nacional. En realidad no somos competitivos a nivel mundial, aunque sí podamos serlo en el seno de la Comunidad, para unos cuantos productos. Nuestra estructura productiva está más retrasada que la europea y necesita de una reforma más a fondo que la que se viene intentando y como piedra angular una recapitalización del agro se hace imprescindible. No podemos ir a la CEE con el esquema actual ni esperar tampoco que venga la Comunidad a reestructurarnos si bien, en conjunto, puede afirmarse que el agricultor español verá mejorada con la integración su situación actual. Verá aumentar los precios de algunos productos y se encontrará con mayores garantías para sus cosechas. El aspecto más importante y positivo sigue siendo, no obstante, el poder introducir nuestra producción agrícola libremente en la CEE.

Los tipos de efectos de... con...
Ha relacionado con los países...

Además de lo anterior, le...
de mercancías, el...
la aplicación de...
y otros...
cultura, con...
con el fin de...
para promover...
Comunidad, así...
del nivel de... y de...

La Comunidad ha definido...
(CEE) en 1957/59...
1972 (L. 73 de 27 de mayo de 1972 y L. 2 de 1 de enero de 1973)

En relación con la...
Comunidad en...

– El territorio del Reino de...
– El territorio del Reino de...

– Los territorios...
– El territorio de...

El presente convenio tiene por objeto regular las relaciones económicas y comerciales entre España y la Comunidad Europea...

CONVENIO DE LOMÉ

El presente convenio tiene por objeto regular las relaciones económicas y comerciales entre España y Lomé...

ESPAÑA Y LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

La política comercial común de la Comunidad Europea...

El presente convenio tiene por objeto regular las relaciones económicas y comerciales entre España y la Comunidad Europea...

El presente convenio tiene por objeto regular las relaciones económicas y comerciales entre España y la Comunidad Europea...

El presente convenio tiene por objeto regular las relaciones económicas y comerciales entre España y la Comunidad Europea...

El presente convenio tiene por objeto regular las relaciones económicas y comerciales entre España y la Comunidad Europea...

13. REGIMENES ESPECIALES EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

Autor: RAFAEL ESPEJO CASTRO.

Fuente: JORNADA DEPORTIVA (80.11)

INTRODUCCION

La Comunidad Económica Europea se funda en una unión aduanera que se extiende al conjunto de intercambios de mercancías, lo cual conlleva a la supresión entre los Estados miembros de derechos de aduanas a la importación y a la exportación, así como de todas las tasas de efectos equivalentes, además de la adopción de una tarifa aduanera común en sus relaciones con los países terceros.

Además de lo anterior, la eliminación de restricciones cuantitativas a la entrada y a la salida de mercancías, el establecimiento de una política comercial común hacia países terceros, la abolición de obstáculos a la libre circulación de personas, de servicios y de capitales y, entre otros aspectos, el establecimiento de una política común en el campo de la agricultura, son aspectos a considerar por la Comunidad para establecer un mercado común, con el fin de acercar progresivamente las políticas económicas de los Estados miembros, para promover un desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, así como también para lograr una expansión continuada y equilibrada, mejora del nivel de vida y de relaciones más estrechas entre los Estados que la integran.

La Comunidad ha definido su territorio aduanero en el artículo primero del Reglamento (CEE) n.º 1.496/68 del Consejo, de 27 de septiembre de 1968 (JO. L. 238 de 28 de septiembre de 1968) modificado posteriormente por el acta de adhesión de 22 de enero de 1972 (JO. L. 73 de 27 de marzo de 1972 y L. 2 de 1 de enero de 1973).

En relación con lo indicado en el párrafo anterior se dice que el territorio aduanero de la Comunidad comprende los territorios siguientes:

- El territorio del Reino de Bélgica.
- El territorio del Reino de Dinamarca, a excepción de las Islas Feroe.
- Los territorios alemanes donde el tratado instituye la Comunidad Económica Europea con las excepciones, de una parte, de la Isla de Helgoland y, de otra parte, del territorio de Buisigen (según tratado del 23 de noviembre de 1964 entre la República Federal de Alemania y la Confederación Helvética).
- El territorio de Irlanda.

- El territorio de la República Italiana, a excepción de las Comunidades de Livigno y Campione de Italia, así como las aguas nacionales del Lago de Lugano, comprendidas entre la orilla y la frontera política de la zona situada entre Ponte Fresa y Porte Ceressio.
- El territorio del Reino de los Países Bajos en Europa.
- El territorio del Gran Ducado de Luxemburgo.
- El territorio del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, así como las Islas Anglonormandas y la Isla del Man.
- El territorio de la República Francesa, a excepción de los territorios de ultramar. Hay que distinguir entre «territorios de ultramar», que están exentos, mejor dicho, que no se consideran territorio aduanero, y los «Departamentos Franceses de Ultramar», a saber Guadalupe, Martinica, Guayana, Reunión y Saint Pierre y Miguelón, que sí están consideradas como formando parte del territorio aduanero comunitario. Los primeros conocidos en el lenguaje comunitario como PTOM y los segundos como DOM.

II.-DISPOSICIONES APLICABLES Y NO APLICABLES DEL TRATADO DE ROMA

II-1.-DEPARTAMENTOS FRANCESES DE ULTRAMAR (DOM)

Comprende las Islas indicadas anteriormente, a saber: Guadalupe, Martinica, Reunión, Saint Pierre y Miguelón, así como la Guayana francesa.

Se aplican en la práctica las disposiciones relativas a Francia, es decir, la libre circulación de mercancías, de servicios, las reglas de competencias, las normas institucionales y las medidas de salvaguardia a que se refieren los artículos 108, 109 y 226 del Tratado de Roma.

Aunque está excluido el artículo 404 del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, (FEOGA) es más una exclusión teórica que práctica por existir un fallo del Tribunal de Justicia de las Comunidades que dice todo lo contrario en el sentido de que se aplican todas las disposiciones del Tratado de Roma a los DOM, a menos que un acto jurídico comunitario diga expresamente lo contrario.

II-2.-PAISES Y TERRITORIOS DE ULTRAMAR (PTOM)

Cada País o territorio aplica a sus intercambios comerciales con los Estados miembros y los otros PTOM el régimen que aplica al Estado Europeo con el cual mantiene retenciones particulares.

Los Estados miembros contribuyen a las inversiones que demande el desarrollo progresivo de los PTOM.

La participación en las adjudicaciones y equipamiento de las inversiones financieras por la Comunidad, están abiertas, en igualdad de condiciones a todas las personas físicas y morales de la jurisdicción de los Estados miembros y de los PTOM.

Con referencia a las relaciones entre los Estados miembros y los PTOM respecto al derecho de establecimiento de los súbditos y de sociedades, se regulan por las disposiciones de los procedimientos previstos en el capítulo que alude a aquel derecho y teniendo en cuenta el que no existan aspectos discriminatorios, bajo reserva de disposiciones particu-

lares tomadas en virtud del artículo 136 que alude a las modalidades y al procedimiento de la asociación entre PTOM y la Comunidad y al procedimiento a seguir antes de expirar el plazo.

Las importaciones originarias de los PTOM se benefician a su entrada en los Estados miembros de la eliminación total de los derechos de aduanas que intervienen progresivamente entre los Estados miembros conforme a las disposiciones del Tratado CEE.

A la entrada en cada PTOM, los derechos de aduanas que recaen sobre las importaciones de los Estados miembros y de los otros PTOM se suprimen, progresivamente, conforme a las disposiciones de los artículos 12, 13, 14, 15 y 17 del Tratado CEE, que tratan de la eliminación de los derechos de aduanas entre los Estados miembros.

Sin embargo los PTOM pueden percibir los derechos de aduanas, que responden a las necesidades de su desarrollo y a las necesidades de su industrialización o que, con carácter fiscal, tienen por objetivo nutrir su presupuesto.

El establecimiento o la modificación de derechos de aduana que gravan las mercancías importadas en los PTOM no deben dar lugar a discriminación alguna, directa o indirectamente, entre las importaciones procedentes de diversos Estados miembros.

Si el nivel de los derechos aplicables a las mercancías procedentes de un país tercero a la entrada de un PTOM es de tal naturaleza que prorrogue desviaciones de tráfico en detrimento de uno de los Estados miembros, éste puede solicitar a la Comisión que proponga a los otros Estados miembros las medidas necesarias para remediar tal situación.

Bajo reserva de las disposiciones que rijan la salud pública, la seguridad pública y el orden público, la libertad de circulación de los trabajadores de los PTOM en los Estados miembros y los de estos en los PTOM será regulada por los acuerdos ulteriores que requieran unanimidad de los Estados miembros.

En la práctica el régimen aplicable es el de los países ACP según está establecido en la Convención de Lomé. La única diferencia parece ser que radica en cuanto al derecho de establecimiento en el sentido de que los súbditos de los PTOM de nacionalidad francesa después de fijar su residencia en Francia, tienen los mismos derechos que el resto de los ciudadanos en cuanto a libertad de circulación y establecimiento.

II-3.-ISLAS FEROE

En el acta IV relativa a las condiciones de adhesión y a las adaptaciones de los tratados, se lee en su artículo 26-3, que el artículo 227 del tratado CEE se completa añadiendo un párrafo en el cual se indica que el presente tratado no se aplica a las Islas Feroe aunque sin embargo, se le daba la posibilidad al Reino de Dinamarca para aplicar tal tratado a dichas islas previa declaración antes del 31 de diciembre de 1975, que nunca hizo Dinamarca.

Las condiciones para estas Islas están en el protocolo n.º 2 de las Feroe. En él se ve como no se exige modificación en el régimen aduanero aplicable a la fecha de la adhesión, para la importación en las otras regiones de Dinamarca de productos originarios y procedentes de aquellas Islas.

Los productos que se importan en las otras regiones de Dinamarca de las Islas Feroe, al beneficiarse de un régimen aduanero especial, no pueden ser considerados como de libre circulación entre este Estado, Dinamarca, en el sentido del artículo 10 del Tratado CEE, cuando son reexportados a otro Estado miembro.

Se consideran que son de libre circulación, según el artículo 10 antes citado, en un Estado miembro, aquellos productos procedentes de países terceros que han cumplimentado las formalidades de importación y a dicho Estado miembro han satisfecho los derechos de aduana y las tasas de efecto equivalente y que no se han beneficiado de un retorno total o parcial de estos derechos o tasas.

Los súbditos daneses residentes en las Islas Feroe no son considerados como ciudadanos de un Estado miembro y, consecuentemente, no gozan de la libertad de establecimiento.

II-4.-ISLAS ANGLONORMANDAS E ISLAS DE MAN

El artículo 227, 5, c, dice que las disposiciones del presente Tratado no son aplicables a las Islas Anglonormandas y a la Isla de Man, más que en la medida necesaria para asegurar la aplicación del régimen previsto para estas Islas por el Tratado relativo a la adhesión de nuevos Estados miembros a la CEE y la EURATOM, firmado el 27 de enero de 1972.

El protocolo n.º 3, concerniente al epígrafe que nos ocupa, dice: la reglamentación comunitaria en materia aduanera y de restricciones cuantitativas se aplica en las mismas condiciones que en el Reino Unido.

Para los productos agrícolas y los derivados de su transformación se le aplican los prelevamientos y otras medidas a la importación previstas por la reglamentación comunitaria, así como aquellas necesarias para permitir la libre circulación y el respeto de las condiciones normales de concurrencia en los intercambios de estos productos.

Los ciudadanos de estas Islas no se benefician de las disposiciones comunitarias relativas a la libre circulación de personas y de servicios.

Se aplican las disposiciones del Tratado CEEA (Comunidad Económica Europea de la Energía Atómica), según se establece en el artículo 3.

El subrayado al principio de este apartado se considera como una astuta fórmula que aceptada en el momento de la negociación, permite la resolución de muchos problemas de una forma totalmente pragmática.

II-5.-GROENLANDIA

Forma parte del territorio de Dinamarca y, consecuentemente de la Comunidad a todos los efectos.

Como caso especial se puede citar que Dinamarca está autorizada a mantener las disposiciones nacionales en virtud de las cuales se exige un período de 6 meses para poder obtener una licencia encaminada a tener acceso a ciertas actividades comerciales en esta región. El Consejo puede decidir una liberación de este sistema, según el procedimiento previsto en el artículo 57 del Tratado.

Las instituciones comunitarias, dice el artículo 2, del protocolo n.º 4 referente a Groenlandia, buscarán en el cuadro de la organización común de mercado para los productos de la pesca, las soluciones adecuadas a los problemas específicos de dicha zona.

II-6.-MONACO

Forma parte del territorio aduanero de la Comunidad según lo establece el artículo 2, del Reglamento 1496/68. A tal efecto se considera que el territorio del principado de Móna-

co es el que está definido por la convención aduanera firmada en París el 18 de mayo de 1963. Salvo esta excepción se considera, a todos los demás efectos, como un país tercero.

II-7.-SAN MARINO

II-10.-ANDORRA

Dicho territorio está definido por la convención del 31 de marzo de 1939, con Italia, y forma, según el artículo 2 del Reglamento 1496/68, parte del territorio aduanero de la Comunidad. A los demás efectos se considera como un país tercero.

Tanto Mónaco como San Marino, al considerarse que tienen relaciones exteriores independientes de Francia e Italia, respectivamente, no se encuentran afectados por cuanto dispone el artículo 227, 4, del Tratado de Roma que alude a que «las disposiciones del presente Tratado se aplican a los territorios europeos en los que un Estado miembro asume las relaciones exteriores».

II-8.-HELIGOLAND Y BUSINGEN

El artículo 1.º del Reglamento 1496/80, excluye del territorio aduanero comunitario alemán a la Isla de Heligoland, cuya única fuente de riqueza es la pesca, y funciona a todos los efectos como si se tratase de un puerto franco, y al territorio de Busingen, el cual está incluido en el territorio aduanero suizo en el Tratado aludido en el cuadro n.º 1 de 23 de noviembre de 1964, concluido entre la República Federal de Alemania y la Confederación Helvética.

II-9.-LIVIGNO Y CAMPIONE

Están excluidos del territorio aduanero comunitario en el artículo 1 del Reglamento 1496/80. Dichas comunidades forman parte del territorio aduanero suizo y están situadas en zona de alta montaña difícilmente accesibles desde territorio italiano.

II-10.-ANDORRA

Podría estar incluido en el territorio geográfico de la Comunidad de acuerdo con el artículo 227, 4, del Tratado de Roma, citado en II-7, para San Marino. Sin embargo, la inclusión que se obtenga sobre qué Estado o Estados asumen la gestión de sus relaciones exteriores, pues como se sabe, las relaciones exteriores están asumidas por el Presidente de la República de Francia y por el Obispo de Seo Urgel. En cualquier caso éste sería tal vez, un problema a plantear con la adhesión de España a las Comunidades.

II-11.-GIBRALTAR

En la introducción se define el territorio aduanero y en el mismo no está comprendido Gibraltar. Sin embargo, sí forma parte del territorio geográfico en virtud del artículo 227, 4 citado en II-7 y en II-10, y corroborado por el mismo artículo 227, 5 b, cuando dice que el presente Tratado no se aplica a las zonas de soberanía del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte en Chipre, con lo que, al no citar expresamente como excluida a Gibraltar se supone que está incluida. Consecuentemente el tratado CEE es aplicable a Gibraltar con carácter general.

El artículo 28 de las actas relativas a la adhesión dice que los actos de las instituciones de la Comunidad concernientes a los productos del anexo II del Tratado CEE y los productos sometidos a la importación en la Comunidad a una reglamentación específica, como consecuencia de la puesta en práctica de la política agrícola común, así como los actos en materia de armonización de legislaciones de los Estados Miembros relativos a los impuestos sobre la cifra de negocios, no se aplican a Gibraltar, a menos que el Consejo, a propuesta de la Comisión, no disponga otra cosa.

Se aplican teóricamente la libertad de establecimiento, de circulación de trabajadores, y de movimientos de capital, considerándosele como país tercero en materia de política comercial.

CUADRO N.º 1

| Territorio aduanero comunitario | Excepciones |
|---|--|
| Bélgica (Groenlandia) Dinamarca Alemania (Jungholz) ⁴ y Mittelberg ⁵ Francia (DOM ³ Mónaco ⁶) Irlanda Italia (San Marino) ⁷ | Islas Feroe Isla de Heligoland; territorio de Busingen ² PTOM Países y territorios de ultramar ⁸ Andorra. Comunidades de Livigno y Campiona así como las aguas nacionales del lago de Lugano comprendidas entre las orillas y la frontera política de la zona situada entre Ponte fresa y Porto Ceressio. |
| Luxemburgo Países Bajos Reino Unido Gran Bretaña e Irlanda del Gibraltar Norte, así como las Islas Anglonormandas y la Isla de Man. | |

¹ Los cambios con las Islas Feroe están regulados por el Reglamento C.E.E. n.º 2051/74, del Consejo, de 1 de agosto de 1974, relativo al régimen aduanero aplicable a ciertos productos originarios y procedentes de tales Islas (JOL 212/33 del 2/8/74) modificado por el Reglamento 1048/76, del Consejo, de 4/5/76 (JOL 120/1 del 7/5/76). Reglamento CEE n.º 3184/74, de la Comisión, de 6/12/74 relativo a la definición del concepto de productos originarios y de los métodos de cooperación administrativa para la aplicación del régimen aduanero aplicable a ciertos productos originarios procedentes de las Islas Feroe.

² Tratado del 23/11/64 entre la República Federal de Alemania y la Confederación Helvética.

³ Guadalupe, Martinica, Guayana, Reunión y Saint Pierre y Miguelón.

⁴ Jungholz: Tratado de 3/5/1868 (Bayerisches Regiernugsblatt 1868, pág. 1.245).

⁵ Mittelberg: Tratado de 2/12/1890 (Reichgestzblatt 1891, pág. 59).

⁶ Mónaco: definido por convención aduanera firmada en París el 18/5/63 (Diario Oficial de 27/9/63, pág. 8.679).

⁷ San Marino: definido por convención de 31 de marzo de 1939 (Ley de 6/6/1939, n.º 1.220).

⁸ Los países y territorios de ultramar excluidos del territorio de la Rep. francesa son los siguientes: Marjotte, Nueva Caledonia y sus dependencias, las Islas Wallis y Futuna, la Polinesia francesa y las tierras centrales y antárticas francesas.

FUENTES: Traités Instituant les Communautés Européennes.

Tratés Portant Révision de Cestraités.

Actes Relatifs A L'Adhesión 1978.

Réglement (CEE) n.º 1496/68 DU CONSEIL DEL 27/9/68.

Ambito aplicación Territorial Tratados París y Roma: Territorios de Régimen particular: Archivos Misión España CEE.

Nota Relaciones con las Comunidades Europeas.

CAPÍTULO II
CONTENIDO

II. LA INTEGRACION ESPAÑOLA: PROBLEMÁTICA GENERAL

| | |
|--|-----|
| 1. La integración de España en la CEE | 109 |
| Autor: Luis Alcázar de la Haza | |
| Fuente: Información Cultural Española, Boletín n.º 179 (8) | |
| 2. Aspectos jurídicos de la adhesión de España a la CEE | 119 |
| Autor: Roberto Velasco Hernández | |
| Fuente: Coyuntura Económica, 21 (19) | |
| 3. España y la CEE | 173 |
| Autor: Manuel García-Ramos | |
| Fuente: El Día (04.12) | |
| 4. Perspectiva de la integración económica de la CEE | 185 |
| Autor: José Manuel Rodríguez | |
| Fuente: Jornada Deportiva (01.01 y 02.01) | |
| 5. La estrategia económica de España ante la CEE | 209 |
| Autor: Fernando Lantini y Santiago Fochizari | |
| Fuente: Información Comercial Española, Boletín n.º 121 (02.07) | |
| 6. El estado actual de las negociaciones de adhesión de España a la CEE | 275 |
| Autor: Editorial | |
| Fuente: Información Comercial Española, Boletín Sumario n.º 1.852, 02.09.201 | |

CAPITULO II
SUMARIO

| | Pág. |
|---|------|
| 1. La alternativa de España a la Entrada en la CEE Autor: Luis Alcaide de la Rosa. Fuente: Información Comercial Española 550-1. (79.06). | 133 |
| 2. Aspectos regionales de la adhesión de España a la CEE Autor: Roberto Velasco Barroetabeña. Fuente: Coyuntura Económica 21 (79). | 155 |
| 3. España y la CEE Autor: Manuel Funes Robert. Fuente: El Día (81.12). | 173 |
| 4. Frenazo a la integración española en la CEE Autor: José Mauricio Rodríguez. Fuente: Jornada Deportiva (82.8) y (82.9). | 185 |
| 5. La estrategia económica de España ante la CEE Autor: Fernando Lanzas y Santiago Eguidazu. Fuente: Información Comercial Española n.º 121. (82.07). | 203 |
| 6. El estado actual de las negociaciones de adhesión de España a la CEE .. Autor: Editorial. Fuente: Información Comercial Española. Boletín Semanal. n.º 1.852. (82.09.30). | 225 |

CAPÍTULO II
SUMARIO

| | |
|-----|--|
| 142 | 1. La alternativa de España a la Estructura de la CEE |
| 133 | Autor: Luis Alcázar de la Haza Fuente: Informaciones Económicas Españolas 850-1 (19 00) |
| 188 | 2. Aspectos jurídicos de la adhesión de España a la CEE |
| | Autor: Roberto Velasco Barco Fuente: Cuadernos Económicos 21 (19) |
| 173 | 3. España y la CEE |
| | Autor: Manuel Funes Piquer Fuente: El Ois (81.12) |
| 182 | 4. España y la integración económica de la CEE |
| | Autor: José Manuel Piquero Fuente: Jornada Europea (82.81 y 82.9) |
| 203 | 5. La estrategia económica de España ante la CEE |
| | Autor: Fernando Luján y Santiago Gualter Fuente: Informaciones Económicas Españolas n.º 131 (82.07) |
| 200 | 6. El estado actual de las negociaciones de adhesión de España a la CEE |
| | Autor: Eduard Fuente: Informaciones Económicas Españolas (82.08.30) n.º 182 (82.08.30) |

1. LA ALTERNATIVA DE ESPAÑA A LA ENTRADA EN LA CEE*.

Autor: LUIS ALCAIDE DE LA ROSA

Fuente: INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
550-1 (79.06).

La alternativa a entrar en un sitio es afortunadamente muy sencilla: no entrar. En el caso que nos ocupa esta solución es, además, muy cómoda, porque sólo hay que quedarse donde se está, o sea, que basta con sonreír y excusarse por haber hecho el ademán de ir donde no nos llaman ni donde se nos ha perdido gran cosa. Pero como el asunto de la incorporación de España a la Comunidad se está tratando con gran seriedad y, sobre todo, con bastante retórica, no hay más remedio que revestirse de argumentos y plantar cara a los defensores a ultranza de la integración española en la CEE.

Gracias al invento del ferrocarril se ensancharon las posibilidades de realizar deseos, y los españoles comenzaron a viajar hasta París, que, dicho sea sin ánimo de ofender a los otros europeos ni de halagar a los franceses, equivalía a visitar Europa. Entre otros motivos para tomar el tren había, ya desde el comienzo de este siglo, dos muy claros: curarse de la rabia en el Instituto Pasteur y comprar en el gran «baratillo babilónico» del Bon Marché¹. Con la vacuna, los españoles rabiosos pudieron curarse en sus pueblos y ciudades y, como la vida es muy variada y sorprendente, surgieron otros motivos de viaje que se añadieron al de comprar chucherías. Algunos españoles, poco agraciados por las épocas en que les tocó vivir, tuvieron que emigrar a la carrera huyendo de otros españoles mejor armados. La emigración también alcanzaba a quienes buscaban fortuna en el trabajo o en las artes. Los primeros fueron siempre más numerosos. Pero, en definitiva, se trató siempre de motivos muy serios cuya realización contribuyó a allanar algunas de las dificultades en la vida de los españoles, y por lo que tenemos que estar agradecidos a esa ayuda parisiense-europea.

* Este artículo corresponde a la presentación hecha por el autor para el Seminario «España y la ampliación de la CEE».

Su publicación en ICE ha sido posible gracias a la autorización de las Entidades patrocinadoras del Seminario. ICE agradece a la Sociedad de Estudios y Publicaciones del Banco Urquijo, al Istituto Affari Internazionali y al German Marshall Fund de los Estados Unidos por su autorización para publicar esta ponencia.

* El trabajo estadístico y gráfico ha sido preparado y organizado por don Fernando Sevilla, funcionario del Ministerio de Comercio español.

¹ Si alguien está interesado en estas pequeñas y deliciosas aventuras puede entretenerse leyendo en lengua castellana «Los pasos contados» o «Puerilidades burguesas», de Corpus Barga, sin ninguna duda uno de los mejores escritores contemporáneos. Editorial EDHASA.

Mientras tanto sucedieron muchas cosas. En 1958 se crea la Comunidad Económica Europea y España, igual que unos años antes con el Plan Marshall, continúa desterrada por pecados de autoritarismo político. Pero también esto pertenece al pasado y el Gobierno español formado después de unas elecciones limpiamente democráticas –junio 1977– decide, también en el asunto de la Comunidad, recuperar el terreno perdido. Buena prueba de ello es el nombramiento de un ministro encargado de las relaciones con las Comunidades. Más pruebas son, por ejemplo, las palabras del nuevo ministro, señor Calvo-Sotelo y Bustelo, reproducidas por el «International Herald Tribune» a finales de noviembre. A la pregunta, ¿qué significa la CEE para España? responde el ministro español, entre otras cosas (sobre estas otras cosas volveremos dentro de un momento), lo siguiente: «...En lo político significa el lugar en el que medio millón de españoles ha estado trabajando durante muchos años. Y, por supuesto, significa la construcción de una Europa unida, una tarea que empezó en 1958, en la que España desea tomar parte y de la que estuvo apartada durante veinte años en razón de un régimen político autoritario». El Gobierno español, como muy bien dice nuestro míster Europa, pretende contribuir al proceso de unidad europea. La idea es retórica y emocionalmente muy atractiva. El «quid» está en si la CEE es el único camino de construcción europea o, si se prefiere, de si la unión europea exige exclusivamente la continua ampliación del Mercado Común. Quizá sí, pero también es válido recordar que en la firma del Tratado de Roma tuvo que pesar la desaparición del proyecto de Comunidad Europea de Defensa, que también fue un proyecto de unión europea.

De vuelta al Bon Marché y siguiendo con la parte no citada de la respuesta del ministro Calvo-Sotelo, leemos: «...En términos económicos significa el lugar donde vendemos la mitad de nuestras exportaciones y el lugar en que compramos la mitad de nuestras importaciones, exceptuando el petróleo». El argumento no es para caerse de espaldas, pero ha sido el «leif motiv» de nuestra bandera comunitaria: la importancia del mercado de la CEE. Como éstas han sido las cartas barajadas no tendremos más remedio que jugar con ellas. Por ahora, sólo digamos que el señor ministro ha exagerado un poco el porcentaje de las exportaciones y que el petróleo, se quiera o no, forma parte de las importaciones españolas.

El argumento «comercial» aparece ya en un breve importante artículo del embajador español ante las Comunidades, don Alberto Ullastres –publicado en 1970 por una revista económica española en un número dedicado a analizar el contenido del Acuerdo Preferencial CEE-España¹. El embajador Ullastres se refiere a la CEE como «un mundo y un mercado con el que nos entendemos espontáneamente en cuanto... se deja la vida económica española discurrir por sus cauces naturales, sin perjuicio de otros mundos y otros mercados con los que nuestras relaciones –esperamos que cada vez más intensas– se mueven sujetas a otros condicionamientos». La CEE se presenta como el mercado natural de España, como su salida y su proveedor más espontáneo. El norte comercial coincide esta vez con el norte geográfico. Los hechos ya estaban entonces demostrando que los suministradores y clientes espontáneos eran más numerosos y de algún modo el ritmo de crecimiento de compras y ventas en el exterior era, incluso, más rápido. Como ejemplo de mercados geográficamente espontáneos ahí está el crecimiento de nuestras exportaciones a Portugal, Argelia o Marruecos; como objeción al calificativo «espontáneo» está la evolución de las exportaciones agrícolas españolas hacia la CEE.

Sin embargo, el argumento del embajador Ullastres iba más allá de las razones comerciales. Merece la pena volver a citar sus palabras: «Los cuatro pilares de la economía exterior española sobre los cuales debería edificarse el edificio fueron enumerados así: estabilización, liberalización, multilateralismo –convertibilidad e integración–. El Plan de Estabilización y la política seguida de entonces acá introdujeron y desarrollaron, en una experiencia insuficientemente duradera y fiable, los tres primeros elementos de esa tetralogía. El

¹ Información Comercial Española. Julio-Agosto 1970. Número 443. «España-CEE». A Ullastres Calvo.

proceso no hubiera encontrado ni marco ni estímulo (el subrayado es nuestro) para continuar si en el momento actual no se hubiera procedido a poner el cuarto pilar: el comienzo claro, fundado y vigoroso, del proceso de integración en un área económica mucho más amplia, como es la europea». Todo este magnífico ejercicio de retórica política era quizá un poco excesivo para saludar la firma de un sencillo tratado comercial preferencial entre España y la CEE. Pero debajo de la hojarasca de la retórica había, sin embargo, una senda de política económica de tintes liberales muy interesante de rastrear. También y por debajo del acuerdo comercial, y quizá para sorpresa de propios y extraños, se escondió un «modus vivendi» comercial muy interesante sobre el que las autoridades económicas españolas debían meditar muy mucho antes de decidirse a sustituirlo por otros compromisos.

El argumento oculto del embajador Ullastres se emparejaba con el de aquellos otros que pensaban que los elementos de liberalización de la economía traídos por el Plan de Estabilización de 1959 estaban agotándose¹. Las primeras medidas liberalizadoras tuvieron un efecto contundente y sin ningún género de dudas supusieron el paso de una economía fundamentalmente intervenida a una economía fundamentalmente de mercado. Aquello fue una buena revolución económica. Pero poco a poco se introdujeron correcciones y se fortalecieron los mecanismos proteccionistas compatibles con la nueva situación. El Estado simultáneamente desplegó una serie de medidas encaminadas a promover las inversiones, pero siempre manteniendo un clima de invernación proteccionista. El arancel español se mantuvo a los altos niveles establecidos en 1960. Desde entonces no se ha movido a la baja para presionar una distribución de los recursos más en línea con las posibilidades competitivas de los diversos sectores. Al contrario, los aranceles se han mantenido como un parapeto frente a los vientos competitivos exteriores. Las medidas de estímulo a la inversión, por una parte, tenían como primordial e inmediata finalidad consolidar el desarrollo económico. Su éxito en términos cuantitativos vendría confirmado por las altas tasas de crecimiento de la economía española, medidas desde el PIB, o desde los incrementos de productividad. Pero el síndrome proteccionista se mantuvo invariable y nunca se estableció algún tipo de vinculación entre los incentivos acordados y un menor grado de protección arancelaria cuando las nuevas inversiones estuvieron a pleno rendimiento.

El argumento del embajador Ullastres sobre la posibilidad de conseguir alguna sincronización entre la liberalización de la economía y la integración en la CEE constituía la más razonable apología en favor de la entrada en la CEE como estímulo a una mayor competitividad de la economía. Lo curioso del caso es que cuando una parte de la opinión sustentada por los economistas y funcionarios más liberales, principalmente del propio Ministerio de Comercio, confirmaban la tesis de proceder a una progresiva reducción de aranceles y continuar así, el proceso de liberalización, se les oponía el gran contra-argumento de reservar las altas tarifas para negociar con la CEE. Se afirmaba que España podía exigir por el precio de reducir sus aranceles industriales un trato más favorable para la agricultura española. El Ministerio de Asuntos Exteriores mantuvo ingenuamente esta postura. Otros ministerios comprometidos con las fuerzas proteccionistas comprendieron que la trampa en que se metía el Ministerio de Asuntos Exteriores les favorecía, vista y conocida la intransigencia de Bruselas en cuanto a concesiones agrícolas y, por supuesto, apoyaron el contra-argumento de reservarse el arancel –es decir, el proteccionismo– para el día «D» de la negociación.

Esto nos trae de la mano a otra de las grandes posturas defensoras de la integración: el proceso de negociación en sí mismo. Los diplomáticos españoles defendían la integración en función de la propia negociación. El procedimiento, el medio, se convertía en finalidad. Lo importante era negociar. Naturalmente que la frustración provocada por la carencia de

¹ El Plan de Estabilización adoptado por el Gobierno español en 1959 supuso el ingreso en el FMI, BIAD, OECE, así como la adopción de un tipo de cambio realista y, en definitiva, el abandono de una economía autárquica en favor de una economía de mercado progresivamente integrada en el flujo de intercambios y pagos internacionales.

una política exterior, corolario, a su vez, de un régimen autoritario bastante introvertido, influyó en el anhelo de asirse a un buen pretexto que justificase el quehacer diplomático. La ilusión de que se estaba negociando algo contribuyó a mantener la buena forma del personal del Ministerio de Asuntos Exteriores y, simultáneamente, servía al régimen político como demostración de sus buenas y honestas intenciones democráticas al hallarse casi continuamente haciendo como que se negociaba la incorporación a la Europa no comunista.

En buena lógica económica el Acuerdo Preferencial CEE-España había tenido la gran virtud de proporcionar un marco que permita el desarrollo de los intercambios con toda normalidad. España, por supuesto, no era ningún problema para la CEE, ni el mercado comunitario quedaba proscrito para las mercancías españolas. Pero cuando se produjo la ampliación de la CEE se presentó ante los medios oficiales españoles partidarios de la «negociación-integración» un nuevo pretexto para desenterrar la vieja bandera de la incorporación a Europa. En otros medios oficiales más pegados a tierra –concretamente en el Ministerio de Comercio– la ampliación se entendió como una necesidad de modificar «técnicamente» el Acuerdo Preferencial para ajustarlo a la nueva realidad. En los medios exportadores ésta fue, sin duda, la opinión más generalizada. ¡Pues no señor! Hubo que tomar el rábano por las hojas y continuar importunando a los democráticos europeos con el asunto de la entrada de España como miembro de pleno derecho. Se afirmaba y se afirmaba que no había objeciones políticas en el Tratado de Roma y que la negativa de la Comunidad obedecía velada, pero principalmente, al temor de nuestra agricultura exportadora. Con tanto machacar se fue filtrando un sentimiento de frustración entre los medios españoles interesados en los asuntos públicos y, quizá contribuyó a la formación de la fantasía, como reacción inducida, que, desaparecido el general Franco, las puertas de Europa, como las murallas de Jericó, caerían ante el primer canto «jondo» democrático.

Con esto entronca el significado político, expuesto por el ministro Calvo-Sotelo con nobles palabras que, por fortuna o desgracia, no se corresponden con los motivos que empujan a preparar la candidatura. España puede contribuir a la unidad y a la causa de Europa, y, además, es su deber como país del continente. Lo deshonesto y lo temerario es plantear ante la opción española la entrada en la Comunidad como una conquista material lograda por el Gobierno en funciones del nuevo régimen democrático. La monarquía española ha demostrado en muy poco tiempo su sinceridad democrática y no necesita justificarse respecto al pasado ingresando en la CEE. En definitiva, haciendo malo al régimen anterior, que fue incapaz (negligente y astutamente capaz, dirían algunos) de recibir las bendiciones de los países comunitarios. Ahora no hay necesidad de otras justificaciones democráticas que las de las urnas. El ingreso en la CEE es un tema espinoso y poco estudiado, que afecta de lleno «a la entera política económica española», como dijo ya en abril de 1970 en un informe elaborado con motivo de las implicaciones del Acuerdo Preferencial España-CEE, José Luis Ugarte, entonces jefe del servicio de estudios del Ministerio de Comercio. El informe llamaba la atención sobre los ajustes de varios órdenes que debían seguirse si la política económica española abandonaba progresivamente el proteccionismo integral y se decidía por una economía más abierta, una economía dispuesta a asimilar continuas dosis de competencia exterior. El informe cayó en saco roto y todavía está por estudiar cuáles pueden ser las consecuencias «reales» de la integración y cuáles los ajustes institucionales de obligada realización para el funcionamiento de una economía más regulada por el mercado que por mecanismos intervencionistas de los más variados órdenes. Todavía el famoso «contra-argumento» de mantener unos derechos arancelarios elevados como elemento de transacción para obtener ventajas agrícolas a cambio de su reducción sigue siendo la piedra filosofal de toda la estrategia integradora. Cuando la alternativa de «una industria competitiva sería, llegado el momento, una baza bastante más dura que un arancel de «sesteo» reservado para el toma y daca de las negociaciones»¹.

¹ Véase: «Estabilización y Desarrollo». Luis Martí. Artículo publicado en Información Comercial Española, número 500, abril, 1975.

En resumen, en el mundo de los comportamientos reales, el argumento de la integración como motivo serio de ordenación y racionalización de la economía aparece sacrificado al contra-argumento de los altos aranceles como arma negociadora. Queda así vivo el argumento de la importancia del Mercado Común como un mercado decisivo y «espontáneo» para los aprovisionamientos españoles y, sobre todo, como comprador real y potencial de mercancías españolas. Sin embargo, antes vamos a detenernos un momento en las objeciones y reservas que los países miembros de la CEE han utilizado a propósito de la solicitud de integración española.

IR DONDE NO NOS LLAMAN¹

Inglaterra fue, aunque de esto hace ya muchos años, invitada a formar parte de la Comunidad. También se produjeron aproximaciones a otros miembros de la Zona de Libre Comercio. Pero España, en dictadura y en democracia, ha sido un impenitente solicitante. Los europeos de la CEE han sido muy corteses con la monarquía constitucional española, pero no han descompuesto la figura para dar un abrazo a un país que pasaba del totalitarismo a la libertad. ¡Qué le vamos a hacer!

La entrada de España en la CEE plantea, por supuesto, bastantes problemas, que vienen a agregarse a los propios de puesta en marcha y consolidación de la Comunidad de los «Nueve». La llegada de ese nuevo miembro puede, por un lado, reforzar los deseos de los países pequeños y medianos interesados en forzar el paso del voto unánime, con sus condicionantes del derecho de veto, a la regla de la mayoría. Esto supondría reforzar el carácter federalista de la Comunidad y simultáneamente, debilitar las exigencias nacionales. Pero también entre los medianos y pequeños la incorporación de España –país mediano tirando a grande– puede suponer para esos mismos países una pérdida de importancia relativa y quién sabe si un nuevo aliado de la idea de la Europa de las patrias. Para Inglaterra, la ampliación de la CEE significa más Países y, por lo tanto, más dispersión, es decir, menos Mercado Común y más Zona de Libre Comercio. El nuevo miembro provoca, así, con sólo anunciar su visita, un inquietante revuelo.

La economía europea atraviesa una mala situación. La lucha por combatir la inflación y conseguir una estabilidad en los precios, unido a unos cuantos problemas colaterales –falta de inversiones, por ejemplo– ha provocado un aumento formidable en las cifras de parados. En estas circunstancias tan dramáticas, la llegada de más mano de obra no es un problema fácil de asimilar. Quizá la razón por la que la Comisión de la CEE ha propuesto para el ingreso de España un período transitorio de diez largos años esté motivada por la recesión económica y sus perspectivas a medio plazo.

La Europa comunitaria, y principalmente Alemania, han dejado ver la posibilidad de organizar una especie de Nuevo Plan Marshall con los países de la Europa meridional. En definitiva, la industrialización de estos países supone absorción de mano de obra campesina, mayores salarios a medida que continúa el proceso de industrialización y, finalmente, un coste del factor trabajo mayor en la agricultura. (El fantasma de los bajos costes de la mano de obra y la agresividad a la «japonesa» o a la «hongkonesa» quedaría más difuminado). La idea, si subsiste, después de que Alemania se ha convertido en animador del SME, es muy buena, muy aceptable para España. El único problema es convencer a alemanes y europeos de que inviertan en España y no se vayan tan lejos, como ahora ocurre, al sudeste asiático, en búsqueda de mayores beneficios.

¹ La mayor parte de las observaciones recogidas en este apartado son fruto de conversaciones con Pedro Solbes, Consejero Comercial de España en Bruselas y actualmente funcionario del Ministerio para las Relaciones con las Comunidades. Durante nuestras conversaciones, normalmente habló Solbes y yo me limité a hacer unas anotaciones después de despedirnos.

Naturalmente, quedan los recelos agrícolas. Las objeciones principales a la entrada de España en la CEE proceden de los agricultores de la Comunidad. Aunque aquí, como en otros casos cada país miembro tiene sus razones. Tratemos, sin embargo, de hacer un breve catálogo de agravios. Desde una perspectiva más global, Italia alberga dudas y recelos sobre un fuerte competidor en productos hortícolas, frutas y aceite de oliva. Asimismo y en sectores más específicos, los tomates o los melocotones españoles quizá signifiquen una intensa competencia a las producciones italianas. Pero Italia no vería con malos ojos la entrada de España a la hora de reforzar los argumentos en favor de la extensión de la política agrícola común (CAP) a los productos mediterráneos. Claro que, entonces, las objeciones vendrían de Francia, principal beneficiario de una CAP orientada a la protección de cereales, carne y otros productos ganaderos. Francia, además, se encontraría con elementos favorables y desfavorables para aceptar el ingreso español. Por un lado existe el peligro de una mayor atención a los cultivos mediterráneos por oposición al trato de excepción de los agricultores del Norte, pero, por otro, contaría con un excelente mercado para sus cereales, pienso y sus productos ganaderos. En el tira y afloja entre cerealistas-ganaderos y cultivadores de hortalizas y vides, quizá, cualquier Gobierno francés, cualquiera que fuera su color, en favor de los primeros, Alemania, por su parte, y también Inglaterra, se encontrarán con nuevos excedentes agrícolas, sobre todo pensando que unos precios comunitarios superiores a los españoles estimularían la producción y los excedentes del nuevo país miembro.

Ahora bien, nadie piense, en base a estas consideraciones, que la agricultura española tiene un mundo comunitario a ganar. Hoy por hoy no existe una ordenación del mercado para las producciones mediterráneas de la Comunidad. También es muy posible que antes de formalizarse la incorporación plena de España, las sucesivas concesiones extendidas a otros productos del norte de Africa hagan muy precarias las preferencias comunitarias de las que España pudiese beneficiarse.

Las objeciones enumeradas no tienen entidad suficiente como para negar el ingreso a un país ahora democrático. El «no» a Franco no es transferible a la España democrática. Pero si no se produce el «no» sí puede mantenerse un clima de incomodidad capaz de traducirse en unas mayores exigencias comunitarias y de una menor generosidad a la hora de negociar las condiciones del Acuerdo de Adhesión. Pero ¿vale la primogenitura de la adhesión perder la soberanía e independencia de un buen plato de lentejas?

IR DONDE NO SE NOS HA PERDIDO GRAN COSA

1. Evolución del comercio

El argumento cuantitativo sobre la importancia de los intercambios entre España y la CEE merece ser analizado cuidadosamente. El cuadro núm. 1 del anejo estadístico recoge la evolución e importancia del comercio con la CEE, tanto de España como de la propia CEE consigo misma y de cada uno de los nueve países miembros de la Comunidad. Asimismo, el gráfico número 1 describe estos comportamientos. Empecemos por España. En 1958 España compraba un 31 por 100 de sus importaciones a la Comunidad y vendía a esta zona un 46 por 100 de sus exportaciones totales; los porcentajes alcanzan sus valores máximos en 1964-1965, con un 48 por 100 para las importaciones y un 55 por 100 para las exportaciones. Pero en 1977 los porcentajes son análogos a los de 1958. En los dos últimos años España sólo adquiere en la Comunidad un tercio de sus importaciones. Como se observa en el gráfico 1-10, la variación del porcentaje del comercio de España con la CEE no ha vuelto ni a los niveles alcanzados por las exportaciones en la primera mitad del decenio de los 60 ni, tampoco, a los altos volúmenes porcentuales de importaciones de los años centrales, 64-66, en que prácticamente se adquiría en la CEE el 50 por 100 de las compras españolas. A partir de 1970, el porcentaje de las exportaciones españolas hacia la Comunidad se sitúa en torno a un 46 por 100 de las ventas totales, mien-

tras las importaciones descienden a un 33-34 por 100. Por supuesto que este descenso porcentual de las importaciones está motivado por los mayores precios del petróleo y por el hecho de ser España un país fundamentalmente importador de materias primas. Es posible que cuando la economía española recobre el ritmo de crecimiento del pasado el porcentaje de compras en la CEE se eleve ligeramente, a medida que se recupera la importación de bienes de equipo.

En cualquier caso conviene observar la evolución marcada por el gráfico 1-9 y 1-10. Mientras las importaciones y exportaciones intracomunitarias, gráfico 1-9, registran un continuado aumento hasta 1973, estancándose desde entonces, la evolución del comercio español en la CEE es mucho más irregular. Pero la media de exportaciones españolas a la CEE es, en los últimos años, aproximadamente la misma que la de la propia Comunidad, España, sin ser un país miembro se comporta en términos cuantitativos, por el lado de las exportaciones, con la CEE como la media de los Nueve.

Los gráficos sobre la evolución del comercio intracomunitario muestran que tan sólo Francia, entre los países comparables a España, coloca actualmente en la CEE un porcentaje de sus exportaciones globales superior al de España. Por supuesto que Holanda, Bélgica y Luxemburgo superan los porcentajes españoles, así como la media de la CEE, pero en esto influye decisivamente el activo intercambio, ya existente, entre los países de Benelux, incluso antes de la creación del Mercado Común. Asimismo la exportación irlandesa –más de tres cuartas partes se realiza con la Comunidad– está explicada por su estrecha vinculación comercial con el Reino Unido.

Si regresamos a la senda de los países comparables se observa que Italia vende en términos porcentuales aproximadamente la misma cantidad que España, 46 por 100 de sus ventas totales. Sin que esto oculte el hecho de que las exportaciones italianas a la Comunidad son cuatro veces las ventas españolas. Con Alemania ocurre prácticamente lo mismo. Su porcentaje de ventas en la CEE es inferior al español, aunque sus ventas totales en el Mercado Común son diez veces superiores a las españolas.

¿Qué ha ocurrido, por otro lado, con las exportaciones hacia la CEE de los tres países que se incorporaron en 1973? En el caso de Dinamarca apenas si se ha producido una desviación de comercio desde el resto del mundo hacia el área comunitaria. Su exportación hacia la CEE se ha mantenido en torno al 45 por 100, lo que sí ha puesto, en cualquier caso, es una contención en la tendencia descendente, que mostraba su participación en ese mercado con anterioridad a su incorporación en la CEE. En el caso de Irlanda el comentario es prácticamente el mismo que para Dinamarca. Su incorporación a la CEE ha representado el mantenimiento del porcentaje de las exportaciones dirigidas a los países comunitarios en torno a un 76 por 100. En cuanto al Reino Unido el porcentaje de sus exportaciones, y también de todo el comercio con la CEE, muestra una tendencia creciente no sólo desde su incorporación, sino, como se observa en el gráfico 1-6, desde el año 1958, es decir, siendo país tercero y país miembro. Pero, en 1977, su porcentaje de exportación intracomunitaria es todavía inferior al español.

En resumen, el argumento de la importancia del comercio con la CEE como justificante de la integración es bastante débil. El comercio de España, es decir, el valor relativo de los intercambios con el conjunto de países de la Comunidad, ha crecido constantemente hasta los años 72-73, pero, a partir de entonces, la importancia del comercio con la CEE desciende y se observa un incremento superior de las compras y ventas en el resto del mundo. Naturalmente que esto es una consecuencia de la evolución seguida por el comercio internacional a partir de 1973, año desde el que se produce una mayor participación de los países de la OPEP y de los nuevos países industrializados no productores de petróleo. En cualquier caso los altos porcentajes de participación de la Comunidad en las exportaciones españolas son hoy cosa del pasado, mientras que el porcentaje actual de ventas de España en la CEE es prácticamente el mismo que la media general de las exportaciones in-

tracomunitarias, ligeramente inferior al de Francia, equivalente al de Italia, superior a Alemania y más elevado que el del Reino Unido. Por el lado de las importaciones los porcentajes españoles son más bajos. La estructura de las importaciones españolas y los precios internacionales son, por supuesto, la causa. Pero una explicación más exhaustiva obliga a pasar al análisis de la evolución del comercio por productos.

2. Evolución del comercio por productos

En el cuadro número 2 del Anejo se recoge la evolución del comercio por productos de la CEE. El cuadro tiene tres partes, la primera recoge la evolución del comercio mundial de la CEE distribuido en tres apartados: alimentos, maquinaria y materia de transporte, y manufacturas de consumo. Los cuadros 2 b y c recogen la evolución del comercio de la CEE con los países exteriores a la zona y el comercio intracomunitario, respectivamente. Se ha mantenido la misma distribución en alimentos, bienes de equipo y manufacturas de consumo en cada uno de los subgrupos.

En el renglón de alimentos se observa, por el lado de las importaciones una importante pérdida relativa en el período 1958-77. Las importaciones de alimentos pasan de representar un 27 por 100 de las compras totales de la CEE en 1958 a un 14 por 100 en 1977. Ahora bien, este descenso es fundamentalmente imputable a la caída en términos relativos de las compras de la Comunidad fuera de su zona. En efecto, mientras que, medidas en valor —es decir, no en volumen—, las compras extracomunitarias sólo aumentan tres veces, las compras intracomunitarias se multiplican por diez. Dicho de otro manera, si en 1958 la Comunidad compra alimentos en terceros países por un valor de casi un tercio de sus importaciones extracomunitarias en 1977 sólo adquiere un 14 por 100. Las comparaciones sobre las compras de alimentos en la zona intracomunitaria pasa de un 19 por 100 en 1958 a un 14 por 100 en 1977. En resumen, se ha producido una importantísima desviación de comercio a favor de las compras de alimentos dentro del área de la CEE a expensas de terceros países. Conviene, sin embargo, no hacerse ilusiones sobre las posibilidades que esto supone para un país como España, productor de alimentos de tipo mediterráneo. Lo sucedido con Italia, como veremos enseguida, viene a demostrar que los principales beneficiarios de este comercio han debido de ser los productores de cereales y productos ganaderos, es decir, las zonas atlánticas y centrales de la Comunidad y no los agricultores mediterráneos.

Seguimos con los alimentos. Del lado de las exportaciones, la participación, en términos relativos, ha ido reduciéndose pero muy ligeramente. En 1958 las ventas de alimentos representaban un 12 por 100 de las exportaciones totales de la CEE y en 1977 representa el 10 por 100. Una caída porcentual de dos puntos a lo largo de 20 años. Las ventas hacia los países extracomunitarios han sido menos dinámicas que hacia los países de la Comunidad (véase números índices), lo que no es sino el reverso de la moneda de las importaciones. En el comercio intracomunitario los alimentos han perdido importancia relativa, pasando de ser el 18 por 100 de las exportaciones intracomunitarias al 14 por 100.

En el capítulo de maquinaria y material de transporte el dinamismo preside el incremento de las importaciones realizadas por los países miembros del Mercado Común. Dinamismo que se observa tanto en las compras extra CEE como en las realizadas en el interior de la CEE, aunque en este último caso, y observando la línea de tendencia también se registra una mayor aceleración en las importaciones de la CEE. En 1958 las compras de maquinaria y material de transporte (los automóviles según la clasificación CUCI están incluidos en este epígrafe) significaban un modesto 11 por 100 de las compras totales, ahora, en 1977, suponen más de la quinta parte de las compras totales de la CEE, concretamente un 22 por 100. En el comercio intracomunitario las compras de maquinaria y material de

transporte suponen casi un 30 por 100 de las importaciones y en el extra-comunitario un 14 por 100 de las importaciones realizadas del exterior de la CEE.

Por el lado de las exportaciones, y a pesar de los altos niveles porcentuales de partida de 1958, la maquinaria y el material de transporte constituye el elemento más dinámico de las exportaciones comunitarias. Obsérvese que para un índice 100 en 1958 las ventas totales de la CEE han pasado a un índice 987 en el año 1977. Sin embargo, la evolución en el capítulo de maquinaria y material de transporte ha pasado de un índice 100, siempre en 1958, a un índice, en 1977, de 1.107. Si en el caso general la exportación en valores se multiplica por 9,8 en el de la maquinaria y material de transporte se multiplica por 11. También las ventas intra-comunitarias muestran un mayor dinamismo que las efectuadas fuera de la zona de la Comunidad, pero tanto unas como otras han evolucionado más rápidamente que las ventas totales intra y extra comunitarias y, en consecuencia, los porcentajes de las exportaciones de maquinaria y material de transporte tanto en su totalidad como en la zona comunitaria y extra-comunitaria representa en 1977 porcentajes superiores a los de 1958.

En el capítulo de manufacturas de consumo se observa un mayor dinamismo en las importaciones que en las exportaciones. También se observa que las compras extra-comunitarias han sido más dinámicas que las compras en el interior de la Comunidad, aunque estas últimas hayan progresado también más rápidamente que las compras intra-comunitarias totales. Pero quizá lo más importante desde el punto de vista español es el altísimo porcentaje, 28 por 100, que supone la compra de manufacturas de consumo por parte de los países de la Comunidad. El porcentaje español apenas si llega al 8 por 100, hecho que se subraya a lo largo de este trabajo y que no puede ser olvidado a la hora de iniciar un proceso de integración de España en la CEE.

En esta evolución de las compras de bienes de consumo ha tenido que tener una importancia muy decisiva, por un lado, la venta de manufacturas de los países en vías de desarrollo y, por supuesto, las ventas de productos japoneses. También ha tenido que tener una gran influencia el propio proceso integrador. Basta visitar cualquier almacén francés, alemán e italiano, por ejemplo, para ver la gran cantidad de manufacturas de consumo de otros países de la Comunidad.

Las exportaciones de manufacturas de consumo son en 1977 porcentualmente menos importantes que lo eran en 1958 para el comercio global de la CEE. En 1958 eran el primer renglón de exportaciones y en 1977 han sido sobrepasadas por la maquinaria y material de transporte. Las exportaciones reflejan la evolución tecnológica de los países industrializados. Pero obsérvese bien que esta pérdida de posición relativa ha sido debida al desarrollo más lento de las ventas de la CEE fuera de su zona. Las ventas entre los países miembros han aumentado no obstante, entre 1958 y 1977. Los primeros años representaban el 31 por 100 de las exportaciones intracomunitarias y en 1977 representa un 33 por 100, es decir, que su velocidad ha sido superior a la de las exportaciones globales de los países de la CEE entre sí. El porcentaje es un serio aviso para el protegidísimo mercado español.

3. Italia y su comercio agrícola con la CEE

En el epígrafe anterior se había puesto de manifiesto la disminución relativa de las compras de alimentos por parte de los países de la CEE, así como el mayor dinamismo de las compras de productos industriales. En el cuadro número 3 se examina la evolución del comercio intra y extra comunitario de productos agrícolas e industriales para el conjunto de la CEE y para Italia, así como la participación de Italia en esas corrientes comerciales. No es que el caso de España e Italia vayan a ser exactamente iguales, pero la futurible analogía quizá merece ser retenida.

El gráfico número 2 muestra la evolución descendente de las exportaciones italianas de alimentos a la CEE, así como el incremento de sus exportaciones de manufacturas¹. Esta es la característica más destacable, que, no obstante, debe todavía subrayarse para acentuar su contorno. En efecto, en la importación de alimentos, Italia ha incrementado su participación —compra de productos alimenticios— en la CEE de un modo más rápido que lo haya hecho la propia CEE. Es decir, que Italia ha necesitado incrementar sus compras de alimentos durante el período 58-77 a un ritmo superior al de los países de la CEE. Como las cifras son muy espectaculares no hay más remedio que citarlas. En 1958 las compras italianas suponían el 6,2 por 100 de las compras de alimentos de la CEE y en 1977 suponen un 15 por 100 (después de haber pasado por más de un 17 por 100 en 1974 y 75). En resumen, ocurre que siendo Italia un país más pobre que los otros miembros de la CEE se ha comportado con mayor voracidad alimenticia y no ha sido capaz de procurarse interiormente las proteínas necesarias. Veamos ahora lo ocurrido en el capítulo de exportaciones. Reaparece la paradoja. En efecto, si en 1958 Italia vendía un 12 por 100 de las exportaciones de alimentos comunitarios, en 1977 tiene que contentarse con vender un 8 por 100. Pero, además, en el comercio extra-comunitario se ha repetido la historia. Si en 1958 Italia vendía un 135 por 100 de las exportaciones comunitarias de alimentos hacia terceros países, en 1977 sólo vende el 9,3 por 100. Por supuesto que la organización de la política agrícola comunitaria ha influido decisivamente. Pero la CAP es hoy un dato que probablemente no se va a modificar sustancialmente por el hecho de la llegada de España.

En la evolución del comercio de productos industriales quizá lo más destacable sea el éxito conseguido por los italianos tanto en sus ventas intra como extracomunitarias. Pero estas últimas, es decir, las exportaciones industriales de Italia hacia terceros países han crecido más deprisa que las ventas e Italia hacia la CEE. Quizá la industria italiana —y algo parecido sucede con la industria española, está mejor adaptada para vender en el tercer mundo que en la propia zona de países industriales comunitarios.

4. España-CEE: un comercio modesto. Creación y desviación de comercio

El paso de una exportación agrícola a una industrial es la principal característica cualitativa de las ventas españolas en el exterior. En 1958 las exportaciones españolas de alimentos representaban más del 62 por 100 de las exportaciones totales, las de bienes de equipo y material de transporte eran prácticamente inexistentes, 1,6 por 100 del total de las ventas españolas que, expresadas en cifras absolutas se reducían a 8 millones de dólares. En 1971 los alimentos han pasado a ser el 25 por 100 de las exportaciones globales y los bienes de equipo y material de transporte el 21 por 100. En 1977 la maquinaria y material de transporte representa la cuarta parte de las exportaciones españolas y es el primer renglón de la misma. En cuanto a las exportaciones de manufacturas de consumo su porcentaje no ha experimentado variaciones espectaculares; en resumen, las exportaciones agrícolas han disminuido en importancia y la maquinaria y material de transporte ha ocupado el primer lugar de las ventas españolas. Por supuesto que los barcos en una primera fase y los automóviles en años más recientes han sido los elementos decisivos de esta evolución.

Desde una consideración estática y comparando la estructura de la importación y de la exportación españolas con la de la CEE salta a la vista la escasa importancia que tiene en el caso español la importación de manufacturas de consumo, 5,4 por 100 en 1977, frente a un 27,7 por 100 también en 1977 por parte de la CEE. Asimismo, es destacable el que España se aprovisione en la CEE de manera muy modesta en el renglón de alimentos y que, sin embargo, efectúa una importante exportación de los mismos a la CEE. En efecto, el grueso de las compras de productos agrícolas españoles —maíz, soja, carne— se efectúa en países terceros, fundamentalmente americanos y en menor escala países socialistas.

¹ En el epígrafe de alimentos se incluyen los capítulos 0 y 1 de la clasificación CUCI (alimentos, bebidas y tabaco); en el epígrafe exportación industrial se incluyen los capítulos 5, 6 y 8 (productos químicos y manufacturas).

Esta importación permite utilizar la capacidad de compras españolas para formalizar bilateraciones con contrapartidas de productos industriales españoles, y, por supuesto, los precios de importación son los mejores que pueden encontrarse en los mercados agrícolas internacionales. Finalmente, en el sector agrícola, y mientras que España coloca un 25 por 100 de sus exportaciones en la CEE, las importaciones y exportaciones intracomunitarias de productos agrícolas son sólo de un 14 por 100.

En un terreno más «espontáneo» y de más fácil maniobrabilidad, el de los bienes de equipo, las corrientes de intercambios discurren de manera continua y creciente. Las importaciones españolas procedentes de la CEE son en términos relativos y absolutos más elevados que las españolas hacia la CEE. Pero en el mercado menos transparente, en virtud de las protecciones arancelarias asimétricas, es decir, en el sector de manufacturas de consumo, España es más activa en el comercio comunitario que viceversa.

Vistas las cosas desde otra perspectiva (el lector es invitado a examinar el cuadro número 4 del anejo y los gráficos correspondientes) y tomando sólo dos grandes apartados: alimentos y maquinaria y material de transporte (recuérdese el cuadro de los intercambios entre Italia y la CEE) reseñaríamos las siguientes observaciones:

A) Alimentos. En 1960 las importaciones españolas de alimentos procedentes de la CEE suponían el 16 por 100 de las compras globales españolas de alimentos en 1977 suponen el 115 por 100. Vistas del lado de las exportaciones los alimentos enviados por España al Mercado Común representaban el 62 por 100 de las exportaciones globales de alimentos del total exportado por España en este sector y en 1977 el porcentaje ha descendido al 57 por 100. En cualquier caso el descenso porcentual de las exportaciones españolas es muy inferior al descenso de las importaciones de alimentos comunitarios y, por supuesto, el mercado agrícola de la CEE es decisivo para la producción española.

B) Maquinaria y material de transporte. En el caso de las importaciones de maquinaria y material de transporte de la CEE, España adquiría tanto en 1970 como compra en 1977 el 64-65 por 100 de sus compras mundiales. Desde el punto de vista de las exportaciones españolas se vendía en el mercado de la CEE el 33,5 de las exportaciones globales de maquinaria y material de transporte en 1970, pero en 1978 el porcentaje se ha elevado al 49 por 100.

En definitiva, la CEE es el más importante mercado para España y esto se pone claramente de manifiesto en el caso de las ventas españolas de productos alimenticios y de maquinaria y material de transporte. Pero en el primer caso el comportamiento de las exportaciones españolas no ha sido más insatisfactorio que el de las italianas y en el segundo caso el ritmo de crecimiento antes y después de la firma del Acuerdo Preferencial no ha podido ser más satisfactorio. Es verdad que en este renglón están incluidos los automóviles. El establecimiento de filiales francesas en España de la Renault o la Citroën ha tenido un mayor significado desde el punto de vista de las importaciones españolas que de las ventas de Francia a España. Quizá las diferentes estructuras arancelarias han favorecido esta corriente de intercambios. Sin embargo, también la Seat y, sobre todo la Ford se han incorporado con enorme pujanza a la corriente exportadora de automóviles hacia Europa, lo que indicaba algo más que una ventajosa posición arancelaria. En 1975 las exportaciones de automóviles hacia la CEE representaba aproximadamente el 3,7 por 100 de sus compras totales, incluidas las intra-comunitarias, y en 1977 el porcentaje ha debido elevarse a cerca de un 6 por 100 (no se dispone de cifras específicas de la CEE y se ha procedido a hacer esta estimación en base a las cifras españolas de exportación y de un cálculo aproximado sobre las importaciones de automóviles de la CEE).

En el cuadro número 5 del anejo estadístico se describe el comportamiento de las exportaciones e importaciones entre España y la CEE de los tres renglones que tradicionalmente se están analizando (productos alimenticios, bienes de equipo y bienes de consumo); el

cuadro permite asimismo apreciar el significado cuantitativo de la exportación española en las compras de la CEE y, viceversa, el porcentaje que las compras españolas en la CEE significan respecto de las ventas totales de la Comunidad.

Las exportaciones de alimentos de la CEE hacia España representaron en 1971 un 1,20 por 100 de sus ventas totales, alcanzaron sus puntos máximos entre 1973-74 (1,75) y descendieron posteriormente por debajo del nivel porcentual de 1971. Los bienes de equipo han tenido una etapa de crecimiento continuo también hasta esos años centrales, pero después la recesión española ha debido influir en un menor ritmo de crecimiento que, no obstante, siempre ha superado las cifras de partida. La exportación de manufacturas crece hasta 1975 y aparece algo más estabilizada en los dos últimos años.

En el caso español se observan comportamientos similares, aumento porcentual de la exportación de alimentos hasta 1975, que después disminuye, pero manteniendo un porcentaje superior al de 1971. En bienes de equipo el crecimiento es continuo a lo largo de estos siete años y en manufacturas de consumo la recesión europea ha debido influir en el descenso registrado en 1976-77. Ahora bien, lo que puede prácticamente afirmarse es la ganancia de mercado por parte de España tanto en bienes de equipo como en bienes de consumo y también la ganancia de mercado de los productos españoles alimenticios en la CEE hasta el año 1975. Quizá en 1976-77 ha podido influir en la pérdida relativa de la exportación española de alimentos los altísimos precios pagados por los consumidores de café y cacao.

Finalmente, está el asunto de la creación y desviación de comercio. Pudiese haber ocurrido que el ritmo de crecimiento del comercio comunitario supusiese una desviación tan intensa que hiciese peligrar el futuro de las exportaciones de un país tan dependiente como España. En este sentido se ha confeccionado el cuadro número 6, en el que se recoge el crecimiento del comercio del mundo, de la OCDE, de la CEE, de España y finalmente, el comercio intra y extra comunitario. Para evitar el «suspense» basta examinar las cifras y los gráficos. La evidencia es aplastante. El mayor dinamismo de importaciones y exportaciones para el período 1958-77, en estas comparaciones, corresponden a España.

La CEE ha sido, desde el punto de vista de las importaciones, más dinámica que el total del mundo y algo menos que la OCDE. Pero desde el lado de la exportación ha sido, sin embargo, más dinámica que la OCDE y también más dinámica que el mundo.

Por otro lado, el comercio exterior de la CEE ha crecido dentro de su zona a una velocidad doble de la desarrollada en el comercio extra-comunitario.

Las conclusiones tienen que ser muy matizadas. En efecto, se ha producido una creación de comercio en la CEE equivalente a la de toda la zona OCDE, aunque la desviación de comercio en favor de la propia zona ha influido decisivamente, por su parte, en el crecimiento de las exportaciones e importaciones de la CEE.

España se ha visto favorecida por el crecimiento del comercio mundial y su mayor dinamismo significa que año tras año su participación en las compras y en las ventas ha sido creciente, sin sentirse perjudicada aparentemente por las desviaciones del comercio intra-comunitario.

5. Algo más sobre España y su comercio exterior

La proximidad geográfica de la Comunidad y el peso del comercio mutuo no ha impedido a España diversificar espontáneamente sus mercados exteriores. El comercio exterior español no ha quedado aprisionado en las redes de lo que ocurría en Europa, aunque, naturalmente, las ventas españolas respondían a las exigencias de mercados próximos y en expansión, como son los casos de Francia y Alemania o, simplemente, próximos, como es el caso de Portugal.

En los dos últimos años las exportaciones españolas se distribuyen en una proporción muy parecida a las exportaciones que realiza el área de países OCDE. España vende en el área OCDE, un 69,2 de sus mercancías, mientras el conjunto de países OCDE vende también dentro del área el 69,8 por 100 de sus exportaciones totales. Dicho de otro modo, España exporta hacia el área de países más industrializados la misma proporción que los países más desarrollados se intercambian entre sí.

En el área de países comunistas, si se incluye Cuba, España vende un porcentaje ligeramente superior de sus exportaciones que los países de la OCDE. Si, ahora, Cuba queda excluida, la proporción se invierte, España vende un porcentaje algo menor como consecuencia, principalmente, del escaso volumen de comercio con la URSS. Las exportaciones españolas, por otro lado, han evolucionado más rápidamente que las de la OCDE en los mercados comunistas hasta el año 1976. Desde entonces pierden una parte de su cuota de mercado, siempre tomando el mercado comunista como un todo. En 1977, por ejemplo, mientras las ventas totales españolas aumentan en dólares un 17 por 100, descienden en valores absolutos las exportaciones hacia países comunistas. En cualquier caso en el medio plazo han sido unos mercados en que la penetración española ha sido creciente y cuyo significado que fue en 1973 del 3,80% de la exportación española, se sitúa actualmente en torno al 5 por 100.

España coloca en el área latinoamericana una proporción mayor de sus exportaciones (7,5 por 100) que la zona de países de la OCDE, que sólo envía hacia la misma un 5,1 por 100 de sus exportaciones. Pero se trata de un mercado en regresión para la exportación española. En efecto, no sólo disminuye su significación porcentual (11 por 100 en 1970-1971), sino que también se produce una continua pérdida de participación de la exportación española respecto a la de la OCDE (En 1971 la participación en los mercados latinoamericanos representa el 2,55 por 100 de las exportaciones de la OCDE, en 1975 y 1976 la participación se sitúa en un 17,8 por 100). Sólo en los dos últimos años se está operando una alteración de este fenómeno, gracias a las fuertes exportaciones hacia Argentina y Venezuela, principalmente.

España envía hacia el área de países OPEP un 9 por 100 de sus exportaciones totales, mientras la OCDE coloca un 8 por 100. Hasta el año 1973 los españoles habían sido unos comerciantes más dinámicos en el zoco de la OPEP, pero, desde entonces, son los países industrializados de la OCDE quienes toman el relevo más rápidamente. También se da la circunstancia que el porcentaje de cobertura de exportaciones por importaciones es mucho más bajo en el caso español que en el del conjunto de la OCDE. El mecanismo de ajuste —venta de mercancías españolas para compensar las encarecidas compras de petróleo— está operando con gran lentitud, aunque desde 1977 se observa con claridad un rápido progreso de la salida de mercancías españolas con destino a los países OPEP. Esto hace concebir fundadas y prometedoras esperanzas que, incluso, cabe robustecer si las autoridades españolas son capaces de poner a punto una política de compras de petróleo algo más imaginativa y agresiva que la desarrollada estos últimos años de abundancia relativa de crudos¹.

En el resto del mundo —el Asia no OPEP y Africa incluidos los países OPEP— España vende en proporción menos que la OCDE. Pero si excluimos el mercado asiático, prácticamente inédito para el exportador hispano, y la atención se concentra en el mercado africano —excluidas Africa del Sur y Rodesia por razones de coherencia sobre los niveles de desarrollo—, las cosas suceden de modo distinto. España coloca ya una proporción ligeramente superior a la OCDE y la ganancia de mercado es notable. En efecto, la cuota era de un 2 por 100 de las exportaciones de la OCDE al comienzo del actual decenio y en el año 1977

¹ La política de compras de petróleo está controlada en un 45 por 100 por el Ministerio de Comercio, que establece obligatoriamente el origen de los crudos.

se sitúa en un 3 por 100. La importancia de Marruecos, junto a la de los países OPEP africanos —Argelia, Libia y Nigeria—, es decisiva, pero la penetración en el África negra, aunque todavía muy modesta, se desarrolla con gran dinamismo.

En definitiva, fuera del área OCDE España cuenta con buenas posibilidades. En efecto, las ventas españolas a los países ajenos a la OCDE se han multiplicado por 5,13 en los últimos siete años, en tanto que las exportaciones hacia los países OCDE se han multiplicado por 3,97. Los factores multiplicativos, para las importaciones, han sido del 5,78 y 2,94 respectivamente¹. Este crecimiento del comercio se ha producido paralelamente a una mayor integración en el área OCDE. La exportación española —todavía muy modesta— ha pasado de representar el 1,08 por 100 de la OCDE. en 1970 al 1,42 por 100 en 1977. En cifras absolutas, mientras la OCDE multiplicaba por 2,25 sus ventas en los siete años citados, España lo hacía por 3,27.

La evolución de la exportación no se ha constituido, en definitiva, en un elemento determinante negativo del desarrollo económico español. Más bien ha ocurrido lo contrario. El dinamismo de las exportaciones es una nota clara y dominante de un país todavía no miembro de la CEE y en años como el actual la demanda exterior explica en casi su totalidad el crecimiento del 3 por 100 del PIB español.

ULTIMAS REFLEXIONES

Hace unos días recordaba Oscar Leblanc en un sensatísimo artículo sobre la política de rentas —y por sensato, agresivo— en el periódico «El País» una frase de Ortega y Gasset, referida al otro país, o sea a España. Decía Ortega: «Lo malo de este país es que no sabe nunca lo que le pasa». En el asunto del Mercado Común ocurre otro tanto. En 1970 se firma un acuerdo preferencial que funciona a las mil maravillas y que, sin embargo, no consigue aliviar la frustración de la clase política y parte de la clase administrativa. Nadie, que yo sepa, ha estudiado seriamente el Acuerdo Preferencial y sus resultados para llegar a la conclusión de que aquello no servía. La frustración ha sido gratuita en términos económico-comerciales. En efecto, si en los tres primeros años de funcionamiento del Acuerdo Preferencial las exportaciones españolas suponen como media el 1,37 de las ventas de la OCDE a la Comunidad, la cuota de participación se eleva al 1,68 en los tres últimos años. El ritmo de crecimiento de las importaciones españolas procedentes de la CEE es, aproximadamente, la mitad. Estos acontecimientos, sin embargo y desgraciadamente, quedan olvidados como bagatelas empíricas en favor de la consagración democrática que supone el ser acogidos en el seno comunitario. En lugar de seguir una senda modesta de reorganización económica social e institucional, la clase política y administrativa se embarca en la aventura de la integración, cuando lo único que hoy por hoy puede procurarnos son quebraderos de cabeza.

Repasemos las ventajas comerciales. Si el incremento de las exportaciones es el objetivo más concreto e inmediato que se persigue con la entrada en el Mercado Común, la conversión de España en país miembro no garantiza mecánicamente estos propósitos. España coloca en el Mercado Común el 46 por 100 de sus exportaciones, mientras los países miembros como media exportan entre sí el 50 por 100. En pura aritmética comparativa la situación de España dentro y fuera de la CEE es muy parecida.

Pero desde el lado de las importaciones las cosas suceden de modo distinto. Los países miembros de la CEE adquieren en la propia Comunidad el 49 por 100 de sus importaciones. España sólo compra en la CEE, después de la crisis del petróleo, un 33 por 100 de sus compras totales. Las importaciones españolas están compuestas, principalmente, de

¹ Información Comercial Española, Boletín Semanal. Núm. 1.637. 17 de agosto de 1978.

productos energéticos y materias primas y, en segundo escalón, por bienes de equipo y alimentos. Los bienes de consumo representan menos del 8 por 100 frente a un 22 por 100 en la CEE. La estructura arancelaria española protege muy selectivamente a la producción nacional de productos industriales, con un carácter muy extenso y general a los bienes de consumo y con un carácter muy concreto a las producciones de bienes de equipo fabricados en España. Los bienes de equipo no fabricados en España gozan de un tratamiento arancelario y no arancelario muy favorable, aunque a veces la obtención de bonificaciones arancelarias o la obtención de licencias de importación resulta complicada y laboriosa. Pero surge, así, un elemento de incertidumbre sobre el futuro de un conjunto de empresas si desapareciesen o quedasen reducidos los obstáculos a la importación de productos industriales. Esto no debe tomarse como un argumento en favor del actual proteccionismo integral, sino más bien como un ejercicio de reflexión que, probablemente, debería exigir el comenzar ya reduciendo el grado de protección que permite la convivencia dentro de un mismo sector industrial de empresas modernas con otras marginales. La liberalización del comercio debe, además, estar sincronizada con una mayor libertad de instalación y ampliación de industrias (hoy en día el grado de intervencionismo administrativo constituye un buen freno a la inversión en el supuesto de reaparición de nuevos inversores), pero manteniendo durante algún tiempo las riendas de la soberanía arancelaria y no arancelaria. España ha desarrollado, gracias a una especie de toma y daca de libertad y proteccionismo, algunas ramas industriales, como el automóvil, difíciles de imaginar en una zona de libre cambio industrial. En cualquier caso los problemas para la industria de bienes de consumo y de bienes de equipo son graves y conviene no olvidarlos.

Las exportaciones agrícolas españolas hacia la CEE mantienen una tasa de crecimiento inferior al de las exportaciones industriales. La gran esperanza de los negociadores españoles reside en modificar esta tendencia. El sacrificio de un alto nivel arancelario de protección industrial sería el precio de una total apertura para las frutas y hortalizas españolas. Además la formalización de una política agrícola común para los cultivos mediterráneos daría a países del sur de la CEE una cómoda preferencia frente a los otros productores mediterráneos no miembros de la CEE. Pero esto es en parte más fantasía que sólida realidad. El caso de la exportación e importación italiana es un ejemplo de las paradojas provocadas, total o en parte, por la política agrícola común. También han debido estar influidas estas corrientes de intercambio por el propio comportamiento de la economía y de la sociedad italiana. El hecho de que el país, como ha subrayado el ministro Pandolfi, se haya convertido más en una economía de transferencias que de producción. Aunque, quizá el deseo italiano de imitar y apropiarse los modelos de consumo de los países más industrializados de la CEE, ha tenido que ejercer asimismo alguna influencia. Si en los comienzos de la integración la economía italiana tenía muchas de las características de agresividad de, por ejemplo, las empresas japonesas, con un componente de ingenio y fantasía latinos, posteriormente el modelo se ha inclinado por una imitación consumista de los ricos vecinos del Norte, pero olvidando el esfuerzo que supone un continuo proceso de acumulación de capital. Volviendo a la agricultura, es de una evidencia meridiana que los cultivos mediterráneos están poco capacitados para producir resultados a la americana o a la brasileña: soja, maíz, ganadería. En el plano político también va a resultar difícil establecer una política agrícola comunitaria que implique una fuerte discriminación contra las naranjas marroquíes o israelitas, contra el aceite tunecino o el vino de Argelia. Si en las negociaciones GATT de Ginebra (Ronda Tokio) se establece un mejor entendimiento entre los grandes productores agrícolas (para productos ganaderos y cereales) resultaría muy inconsciente que la CEE desarrollase su política agraria para los cultivos mediterráneos a base de discriminar contra los países productores ajenos al Mercado Común. En definitiva, la organización de un mercado para estos productos choca con una política mediterránea no discriminatoria frente a los países no miembros de la CEE.

En resumen, desde un planteamiento rabiosamente comercial España no tiene gran cosa que ganar y, por el contrario, se expone a una fuerte competencia industrial cuando todavía no ha comenzado a resolver los graves problemas económicos surgidos después de la

crisis del petróleo. Casi todo el proceso de ajuste está pendiente y parece insensato enredarse en las complicaciones formales del proceso negociador. Los políticos españoles deben considerar la integración en su justo valor y no como un respaldo al nuevo planteamiento democrático de las instituciones españolas.

Por supuesto que sobre todo este trabajo se ciernen nubes de ambigüedad. En efecto, el hilo conductor es la búsqueda de una economía más competitiva, más articulada alrededor del mercado y más alejada de los intervencionismos. Este objetivo, sin embargo, ha quedado permanentemente olvidado por los organismos rectores de la economía y de la sociedad española. Sin una presión exterior las situaciones actuales corren el riesgo de sucederse a sí mismas. Todo esto es posible, pero, cada vez lo es menos, en el sentido de que el ajuste de la economía acabará produciéndose, inexorablemente. Y en estas condiciones la sociedad española debe asumir que el desarrollo futuro pasa por los «sacrificios» necesarios de todo el proceso de acumulación de capital. Naturalmente que la palabra sacrificios no tiene un único sentido expiatorio, su significado trata de ir más allá, hacia las zonas del buen sentido, del buen trabajar y, sobre todo, de un mínimo de organización racional y económica de los recursos.

Frente al argumento de la reducción del Arancel como arma secreta de la negociación la modesta y laboriosa propuesta implícita en este trabajo es la de organizar en lo material la sociedad española dentro de un esquema de economía de mercado abierto, sin las complicadas reglamentaciones comunitarias que introducirán más distorsiones a las ya propias, y posponer la integración al momento en que «una industria competitiva» sea la base de la negociación.

Acerca de los mitos de un gran mercado decía Paul Einzig –uno de los principales «enemigos» de la entrada del Reino Unido en la CEE– lo siguiente: «lo que es infinitamente más importante (que el tamaño del mercado) es que los países estuviesen gobernados de un modo eficiente y que sus poblaciones trabajasen con ahínco»¹. A este juicio le añadiríamos que el tamaño del mercado para las exportaciones españolas no ha estado tampoco limitado en los últimos veinte años, como tampoco lo ha estado para otros países, que van desde Suiza hasta Hong-Kong, pasando, naturalmente, por las islas que forman el Japón.

¹ «The Case Against Joining the Common Market», Paul Einzig. Mac-Millan and Co. Ltd. Published 1971.

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE LA CEE

Cuadro I

| CUCI | TITULO | Entre 1958-1977 (1) | | | | | |
|--------------------|---|---------------------|--------|-------------|--------|-------------|--------|
| | | GLOBAL | | EXTRA - CEE | | INTRA - CEE | |
| | | 1958 | 1977 | 1958 | 1977 | 1958 | 1977 |
| Importación | | | | | | | |
| 0+9 | TOTAL | 100 | 960 | 100 | 724 | 100 | 1.439 |
| 0+1 | Alimentos | 100 | 500 | 100 | 334 | 100 | 1.025 |
| | | 26,8 % | 14,0 % | 30,4 % | 14,0 % | 19,5 % | 13,9 % |
| 7 | Maquinaria y material de transporte | 100 | 1.903 | 100 | 1.857 | 100 | 1.926 |
| | | 11,0 % | 21,7 % | 5,6 % | 14,0 % | 21,9 % | 29,3 % |
| 6+8 | Manufacturas | 100 | 1.336 | 100 | 1.183 | 100 | 1.472 |
| | | 19,9 % | 27,7 % | 14,0 % | 22,9 % | 31,9 % | 32,6 % |
| Exportación | | | | | | | |
| 0+9 | TOTAL | 100 | 987 | 100 | 742 | 100 | 1.456 |
| 0+1 | Alimentos | 100 | 842 | 100 | 557 | 100 | 1.086 |
| | | 12,0 % | 10,2 % | 8,4 % | 6,3 % | 18,3 % | 14,0 % |
| 7 | Maquinaria y material de transporte | 100 | 1.107 | 100 | 868 | 100 | 1.823 |
| | | 32,3 % | 36,2 % | 36,9 % | 43,1 % | 23,5 % | 29,5 % |
| 6+8 | Manufacturas | 100 | 894 | 100 | 613 | 100 | 1.515 |
| | | 34,6 % | 31,3 % | 36,3 % | 30,0 % | 31,4 % | 32,9 % |

(1) Resumen de los cuadros 2a, 2b, y 2c. Ver las notas a pie de página de los mismos.

COMERCIO DE ESPAÑA, GLOBAL Y CON LA CEE; EN MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJES; TENDENCIAS. COMERCIO TOTAL Y DE SECTORES REPRESENTATIVOS

Cuadro II

| Comercio de España | 1958 | | 1971 | | | | 1977 | | | |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|--------|--------|----------|----------|--------|--------|
| | M global | X global | M global | X global | M-CEE | X-CEE | M global | X global | M-CEE | X-CEE |
| 0-9 | 872 | 485 | 4.970 | 2.938 | 2.044 | 1.359 | 17.767 | 10.199 | 6.070 | 4.721 |
| Tendencia | 17 | 16 | 100 | 100 | 100 | 100 | 357 | 347 | 297 | 347 |
| Ratios en % | | | | | | | | | | |
| 0+1 | 82 | 302 | 658 | 728 | 148 | 437 | 2.102 | 1.929 | 267 | 1.166 |
| Tendencia | | | 100 | 100 | 100 | 100 | 319 | 265 | 180 | 267 |
| Ratios en % | (9,4) | (62,3) | (13,2) | (25,0) | (7,2) | (32,0) | (12,0) | (19,0) | (4,3) | (25,0) |
| 7 | 166 | 8 | 1.208 | 621 | 839 | 245 | 3.505 | 2.608 | 2.333 | 1.273 |
| Tendencia | 14 | 12 | 100 | 100 | 100 | 100 | 290 | 420 | 278 | 519 |
| Ratios en % | (19,0) | (1,6) | (24,3) | (21,0) | (41,0) | (18,0) | (20,0) | (25,0) | (38,4) | (27,0) |
| 8 | 208 | 66 | 252 | 216 | 145 | 113 | 960 | 1.309 | 499 | 552 |
| Tendencia | 82 | 30 | | | | | 381 | 606 | 344 | 488 |
| Ratios en % | (24,0) | (13,6) | (5,0) | (7,3) | (7,0) | (8,3) | (5,4) | (13,0) | (8,2) | (12,0) |

Nota 1.-Se considera a la Comunidad como constituida por sus nueve miembros actuales desde 1958.

0-9: Comercio total, de todas las secciones.

0+1: Productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabaco.

7: Maquinaria y material de transporte.

8: Artículos manufacturados diversos.

(Secciones CUCI).

NOTA 2.-Los datos de «8» de España en 1958 no pueden tomarse como muy representativos de las manufacturas, ya que incluyen tanto a éstas como a los materiales con que han sido elaboradas.

NOTA 3.-Los porcentajes representan la proporción de cada sección en la importación y exportación total y en el comercio con la CEE.

NOTA 4.-Para el año 1958 no ha sido posible desglosar el comercio por sectores con la CEE.

GRAFICO N° 1

VARIACION DEL PORCENTAJE DEL COMERCIO CON LA COMUNIDAD RESPECTO AL COMERCIO TOTAL

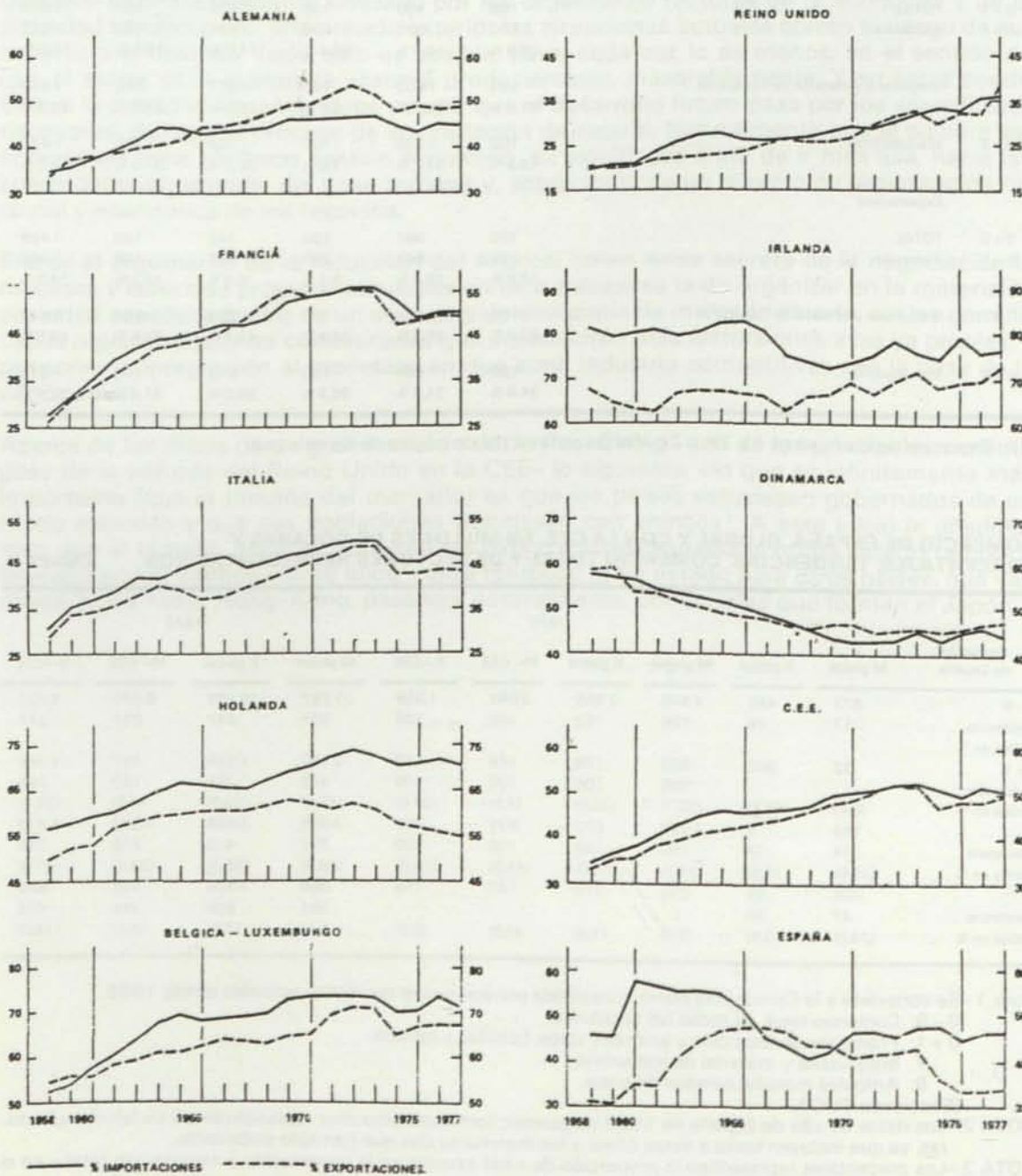
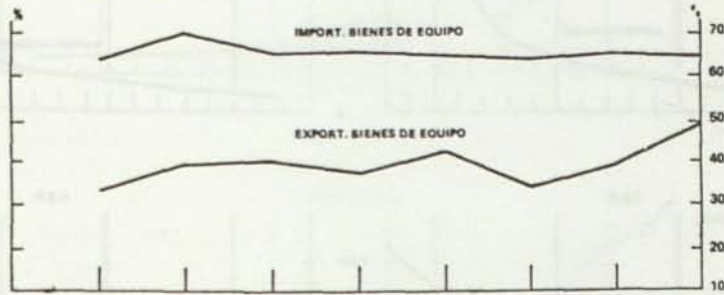
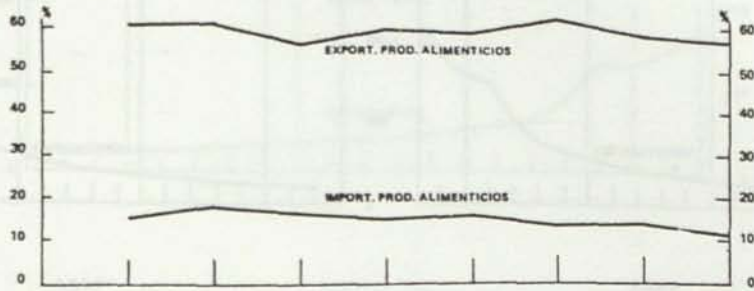
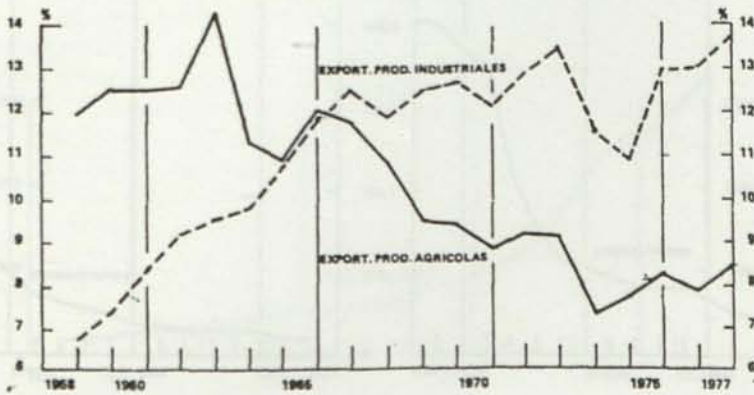


GRAFICO N° 2

EVOLUCION DEL COMERCIO DE ESPAÑA, MUNDIAL Y CON LA C.E.E. DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BIENES DE EQUIPO



EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS E INDUSTRIALES DE ITALIA A LA C.E.E.



1986/ICE—JUNIO-JULIO 1979

GRAFICO N° 3

TENDENCIA DEL VALOR ABSOLUTO DEL COMERCIO MUNDIAL, DE LA O.C.D.E., DE LA C.E.E. Y DE ESPAÑA
(Base 100 en 1958)

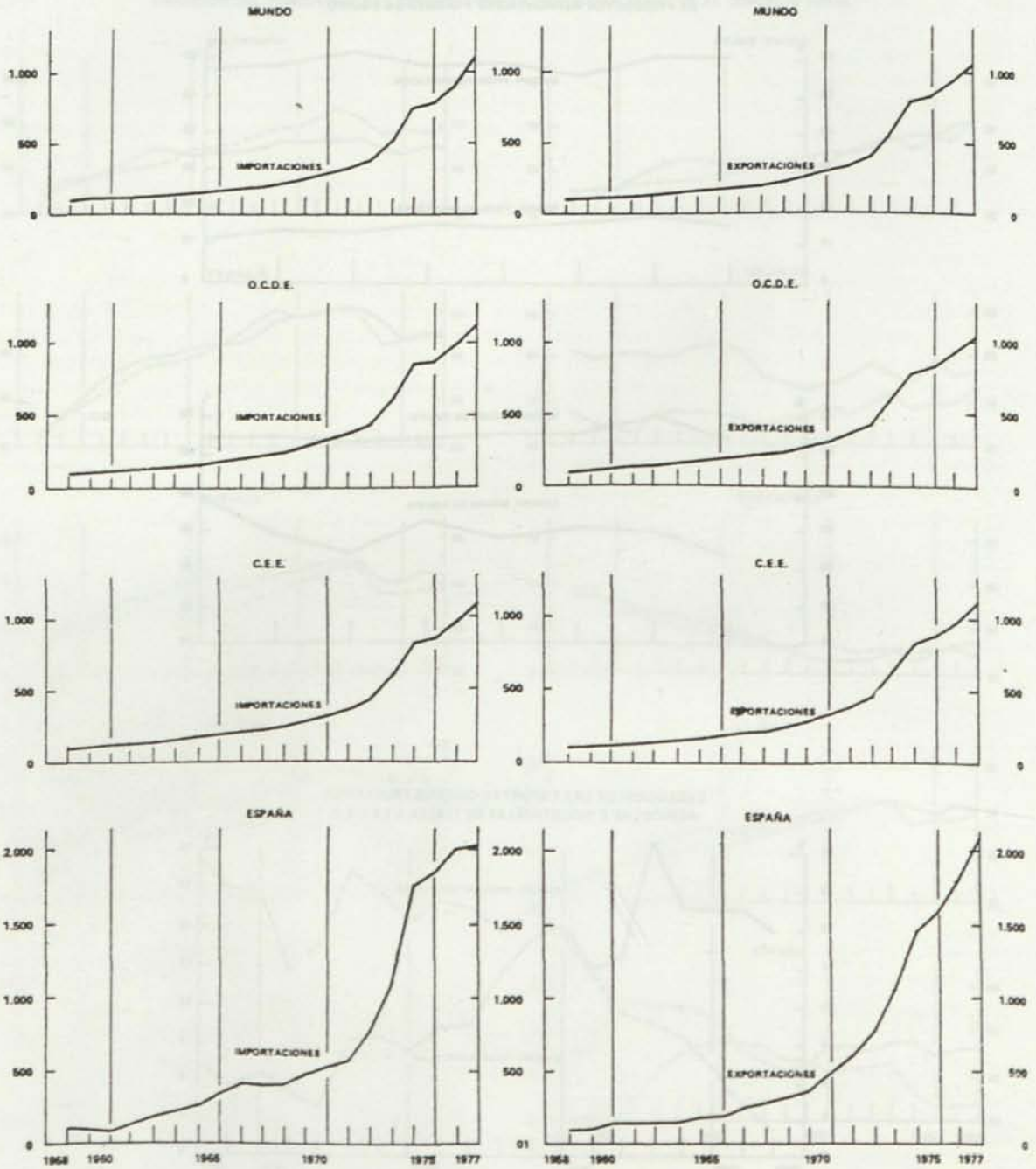


GRAFICO N° 3 bis

TENDENCIA DEL VALOR ABSOLUTO DEL COMERCIO DE LA C.E.E.,
EXTRA E INTRA COMUNITARIO
(Base 100 en 1958)

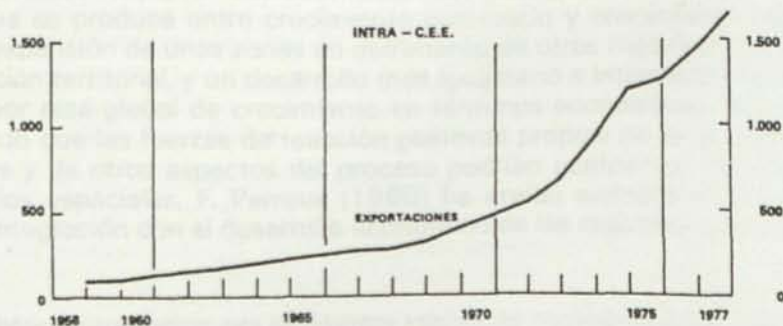
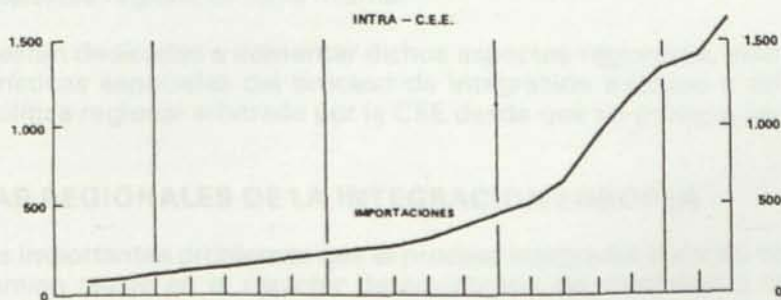
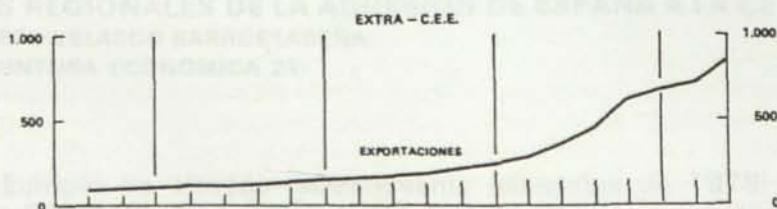


GRÁFICO Nº 1
EVALUACIÓN DE RIESGO

ANÁLISIS DE RIESGO DE LA EMPRESA "X" EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA EN EL PERÚ



2. ASPECTOS REGIONALES DE LA ADHESION DE ESPAÑA A LA CEE.

Autor: ROBERTO VELASCO BARROETABEÑA.

Fuente: COYUNTURA ECONOMICA 21.

(79).

La Comisión Europea ha elevado recientemente (diciembre de 1978) al Consejo de Ministros de la CEE su dictamen sobre la solicitud de adhesión presentada por el Estado español. En él se refleja la opinión de la Comisión sobre los impactos globales y sectoriales de la incorporación española a la Comunidad, encontrándose entre estos últimos una valoración de los aspectos regionales de la misma.

Estas páginas están dedicadas a comentar dichos aspectos regionales, enmarcados dentro de las características espaciales del proceso de integración europeo y del más concreto ámbito de la política regional arbitrada por la CEE desde que tal proceso se iniciara.

I. PROBLEMAS REGIONALES DE LA INTEGRACION EUROPEA

Uno de los más importantes problemas que el proceso integrador europeo está encontrando en su largo camino reside en el carácter desequilibrado del crecimiento económico en el ámbito territorial. Este hecho, que el paso del tiempo va demostrando inexorablemente, ha sido denunciado y previsto desde perspectivas diversas por autores como Hirschman, Perroux, Myrdal o Marchal¹, que reiteradamente han puesto de manifiesto la contradicción permanente que se produce entre crecimiento polarizado y crecimiento equirrepartido; es decir, entre la expansión de unas zonas en detrimento de otras más deprimidas que no favorece la integración territorial, y un desarrollo más igualitario e integrador del que puede derivarse una menor tasa global de crecimiento en términos económicos. Incluso, frente a los que han pensado que las fuerzas de reacción positivas propias de la desaparición de barreras comerciales y de otros aspectos del proceso podrían compensar las consecuencias de los desequilibrios espaciales, F. Perroux (1960) ha creído siempre en la incompatibilidad práctica de la integración con el desarrollo económico de las regiones deprimidas de Europa.

¹ Entre las obras básicas para analizar esta servidumbre espacial del crecimiento económico, véase A. O. Hirschman: *The strategy of Economic Development* (1958). Versión castellana en Ed. Fondo de Cultura Económica; F. Perroux: «L'Europe sans rivages» (1960); G. Myrdal: «Teoría económica y regiones subdesarrollada» (1965). Ed. Fondo de Cultura; A. Marchal: «Integración y regionalización en la economía europea» (1970). Ed. Seminarios y Ediciones.

Pese a todo, y aunque las diferencias económico-espaciales se registran también en todos los países miembros², la necesidad de conseguir un equilibrio regional de la Comunidad como condición «sine qua non» para que ésta logre sus fines últimos ha sido conocida en múltiples ocasiones. El propio Tratado de Roma recoge esta aspiración de promover un desarrollo territorialmente armonioso de las actividades económicas y son numerosas las ocasiones en que se ha reconocido la «alta prioridad» comunitaria del tema regional³ y denunciado los desequilibrios regionales como uno de los más serios obstáculos que el Mercado Común encuentra en su camino hacia la meta final⁴.

Sin embargo, la expresión de estos deseos y denuncias ha coincidido con un aumento de las desigualdades regionales, materializadas en diferencias simples y ponderadas del PIB/habitante o en otros indicadores, especialmente tras la adhesión a la CEE de Dinamarca, Gran Bretaña e Irlanda. Sobre datos del PIB/habitante correspondientes a 1971 se calculó para la región de Hamburgo un índice 209 (media CEE igual 100) mientras seis regiones italianas y otras seis irlandesas se debatían por debajo de un índice 50 y en algunos casos del índice 40. En la misma fecha otros indicadores más próximos al concepto de potencial económico señalaban como todavía mayor la diferencia entre las regiones más poderosas (París y Dusseldorf) y las más deprimidas⁵.

Más recientemente, en 1973, el propio comisario europeo encargado de la política regional declaraba que «las regiones más ricas de la Comunidad tienen una renta per cápita de aproximadamente el quíntuplo de la correspondiente a las regiones más pobres. En 1975 la relación era ya del orden de 1 a 6».

En los últimos años, la crisis económica y social ha agravado aún más la situación de las regiones deprimidas, dado que la ralentización del crecimiento y el decaimiento de la tasa de inversión tiende a dirigir los recursos financieros con la prioritaria preocupación de recuperar a corto plazo la tasa de expansión global, perjudicando a las áreas donde la rentabilidad del capital es probablemente menor y en todo caso diferida⁶. Además, se están perfilando nuevas causas de desequilibrios espaciales como consecuencia del profundo proceso de reestructuración al que la economía de la Comunidad está siendo sometida por la división internacional del trabajo naciente de la crisis.

Todo lo anterior viene a demostrar que veintiún años después de la iniciación del proceso integrador, la porción relativa de las regiones retrasadas se ha deteriorado en sus aspectos fundamentales, pese a que han participado también del excepcional período de crecimiento que terminó en 1974. La intervención de los poderes públicos ha logrado a duras penas mantener en algunos casos la situación relativa inicial. En otros, las economías de escala y el efecto especialización que se derivan de toda ampliación de mercado han beneficiado

² Algunos autores han puesto de manifiesto que las desigualdades regionales europeas son generalmente más graves en los Estados centralistas que en los de estructura federal o similar. Ver, por ejemplo, S. Schepers en *L'Europe et ses Régions*. Université de Liège (1975).

³ En el preámbulo del Tratado de Roma, los Estados firmantes declararon su voluntad de «reforzar la unidad de sus economías y asegurar el desarrollo armonioso reduciendo la diferencia entre las distintas regiones y el retraso de las favorecidas». Tienen el mismo matiz regional los art. 80 pág. 2, 92 págs. 3 y 130 a) del mismo Tratado, el art. 56 del Tratado CECA, etc.

⁴ J. S. Oslizlok: «Regional Policy in the Economic and Monetary Union». *European Lique for Economic Cooperation*. Marzo 1973.

⁵ Ver G. Bernardini: «Premier essai d'évaluation des interventions communautaires et nationales dans le domaine régional». Direction Générale Politique Régionale. *Doc. XVI*. C. 1/G. B. Parecidos resultados respecto a la disparidad espacial interna de los países miembros han sido obtenidos aplicando el índice de THEIL. Véase R. Velasco: «La Política Regional en la Comunidad Económica Europea». *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 86, agosto 1972.

⁶ El propio diagnóstico de la profunda crisis actual viene a apoyar nuestro criterio, porque si como parece estamos ante un problema de exceso de capacidad productiva en Occidente, serán las inversiones creadoras de dicha capacidad —precisamente las que necesitan las regiones deprimidas— las primeras en retraerse. Por otro lado, la política de restricciones presupuestarias está provocando la disminución de créditos públicos destinados al desarrollo regional, en razón de nuevas prioridades impuestas por la crisis económica.

exclusivamente a las regiones desarrolladas, únicas que desde el punto de vista estrictamente económico se han integrado en el proceso productivo de un Mercado Común.

En definitiva, el grave problema regional europeo no reside solamente en «disparidades de los niveles de vida, oportunidades de trabajo y condiciones sociales entre regiones»⁷, sino que responde a un sistema económico en el que la estructura territorial de la sociedad es función de los objetivos y de los niveles de jerarquización impuestos por la industria y el capital financiero y, ajena, por lo tanto, a toda lógica de dinámica espacial del desarrollo⁸. En este sentido la creación de la CEE no ha introducido ninguna variación apreciable de la situación inicial, aunque es preciso reconocer que el proceso seguido hasta ahora ha sido sólo parcialmente integrador y no ha podido expandir en plenitud todos sus efectos positivos presuntamente equilibradores.

II. VISION CRITICA DE LA POLITICA REGIONAL COMUNITARIA

Ante esta situación ¿cómo responden los Estados miembros y, sobre todo, qué política está desarrollando la Comunidad como tal?

Cada estado tiene su propia política regional que organiza y ejecuta de manera soberana. Su análisis cae fuera de las intenciones de este trabajo, pero consideramos obligado señalar que, en general, están rodeadas de un notable fracaso, ya que no solamente se han mostrado despilfarradoras de recursos públicos, sino también incapaces de rectificar los desequilibrios introducidos por la libre actuación de las fuerzas del mercado⁹ y por las demás políticas gubernamentales, empeñadas en una expansión económica a cualquier precio.

En cuanto a la política regional controlada de alguna manera por las instituciones comunitarias hay que comenzar afirmando que está solamente en sus inicios y que constituye uno de los aspectos más visibles de la falta de solidaridad con que se está desarrollando por el momento el proceso de integración europea. La férrea resistencia que ofrecen la mayoría de los gobiernos de los países miembros a ceder una mínima soberanía en la aplicación de sus respectivas política regionales no es sino una muestra de la falta de voluntad política de distribuir equitativamente el producto del crecimiento y de la primacía de los nacionalismos sobre el modelo realmente integrador.

En teoría, la Política Regional Comunitaria persigue el doble objetivo de la reducción de los desequilibrios territoriales existentes y la prevención de aquellos que puedan producirse como consecuencia de la evolución de las estructura económicas mundiales o de las medidas adoptadas por la Comunidad en el marco de sus políticas. En la práctica, sin embargo, son muy pocas las decisiones dignas de ser reseñadas. Las más importantes, en términos relativos, son tres:

a) El año 1971, la Comunidad introdujo una coordinación de ayudas regionales de los Estados, con el fin de evitar abusos y competencias desleales y ruinosas en las incitaciones financieras de las inversiones.

⁷ A. P. Thirlwall: «Regional economic disparities and regional policy in the Common Market». En H. G. Johnson (ed.): *The new mercantilism*. B. Blackwell (1974).

⁸ Para un análisis de estas relaciones y del grado de concentración económica y financiera existente en la CEE, véase R. Lee: *Integration, space and regional relations in the EEC*. Council of Europa. First Convention of the Authorities of European Peripheral Regions. Galway. Octubre 1975.

⁹ Por ejemplo, la gran polémica levantada por el trasvase de fondos financieros desde las regiones deprimidas hasta las más industrializadas, a través de la banca privada, ha dado lugar a trabajos que han demostrado con claridad la gran concentración de los créditos bancarios en las zonas más desarrolladas de Francia, Italia, etc. Véase R. Alvarez Llano y J. M. Andreu: «Flujos financieros regionales y banca: un análisis comparativo internacional» en *Boletín de Estudios Económicos*, n.º 103, abril 1978.

Dicha coordinación tuvo en cuenta los problemas que se plantean en las diferentes regiones de la Comunidad así como su situación geográfica, fijándose «límites de intensidad» para las ayudas públicas nacionales en función de la gravedad relativa de las condiciones económicas de cada grupo de ellas.

b) A principios del año 1975, se aprobaron nuevas acciones que iban a constituir, en adelante, la base de la política regionales europea. Política que girará en torno de dos instrumentos, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y el Comité de Política Regional, representantes de los dos tipos de medios –vertical y horizontal– que aplicados conjunta y acertadamente podrían garantizar ciertos éxitos en la distribución espacial del crecimiento.

Tras la declaración del tema regional como de «alta prioridad» comunitaria en la Cumbre de París (octubre 1972) y después de cerrado un largo paréntesis de discusiones, el Consejo de Ministros comunitario aprobó (18-III-1975) el texto creador del Fondo Europeo de Desarrollo Regional FEDER. Las vicisitudes previas a su nacimiento indican que éste fue más el fruto de un compromiso necesario, especialmente de cara a las aspiraciones británicas que el resultado lógico de una decidida voluntad integradora de los Estados miembros.

Como instrumento de la Política Regional Comunitaria, los objetivos fundamentales del FEDER pueden identificarse con los ya reseñados para aquélla, pero los medios de que fue dotado no guardaban ninguna proporción con la dimensión de los problemas que había que resolver.

En efecto, la primera característica del Fondo ha sido siempre su «insuficiencia financiera», continuamente erosionada además por la inflación. En conjunto, la cifra administrada durante el trienio 1975-77 representó menos del 10 por 100 de los recursos invertidos en proyectos por los países miembros¹⁰.

La segunda característica básica del FEDER es, a nuestro juicio, su «escasa supranacionalidad», dado que la actividad del Fondo, aunque nutrido del presupuesto comunitario, se sujeta a la de cada país miembro en el ámbito regional, tanto en cuanto a la región o zona de actuación, como en la importancia de los recursos afectados en cada caso. Sólo muy recientemente (1978) se ha aprobado la creación de una sección «hors-quota», equivalente al 5 por 100 del presupuesto general del Fondo, que será dirigida directamente por la Comisión europea y estará destinada a financiar acciones específicamente comunitarias.

Desde su creación hasta la actualidad el FEDER ha distribuido 1.525 millones de UC entre 6.348 proyectos regionales, la mayor parte de ellos relacionados con la creación o mejora de infraestructuras. Sin embargo, su labor está siendo muy criticada, achacándosele que la distribución de los recursos está siendo realizada en base a criterios que, o no están bien definidos en el texto fundamental de este organismo (dando lugar a interpretaciones subjetivas de su Comité de Gestión), o bien no parecen los más idóneos¹¹. Otros aspectos criticados son su propia estructura interna, la escasa especialización y concentración de las ayudas, etc.

A muy pequeña escala, el Fondo puede ejercer ciertas funciones compensatorias que, como se ha dicho con acierto, no solucionan nada cuando la Política Regional de la CEE

¹⁰ Mientras la Comisión Europea propuso en julio de 1973 una dotación, insuficiente para muchos, de 2.250 millones de unidades de cuenta (U.C.) para los tres primeros años de funcionamiento de Fondo, el Consejo la fijó definitivamente en 1.300 millones y ha dispuesto realmente de 960 millones. El presupuesto para 1978 fue de 580 millones de U.C. que se distribuyeron entre los países miembros según la importancia de sus problemas regionales. Las cuotas-parte se han modificado recientemente, estando reflejadas las actuales en vigor en la Tabla I.

¹¹ Los criterios y el campo de actuación del Fondo pueden verse en R. Velasco: *Financiación Pública del Desarrollo Regional*. Capítulo III. Ed. L. Zugaza. Durango (Vizcaya) 1977.

debe resolver todos los actuales problemas espaciales de desequilibrio estructural en el plazo de una generación¹². Pero incluso en este campo se puede dudar de la eficacia del Fondo sin pensamos que, contra un presupuesto trienal fijo, las tasas inflacionarias de los países miembros se mueven entre amplísimos márgenes y las posibilidades de aplicación de recursos públicos a fines regionales son también distintas y en muchos casos inversamente proporcionales a las necesidades.

En cuanto al Comité de Política Regional, es un órgano consultivo de la Comisión Europea y del propio Consejo de Ministros. Su eficacia debe ser puesta en duda no sólo por la propia composición «política» del mismo (dos representantes de cada Estado miembro y de la Comisión, más algún observador), sino también por la multitud y complejidad de las tareas que tienen encomendadas. En la práctica, el Comité es un excelente elemento de control de la Política Regional Comunitaria al servicio de los gobiernos nacionales, habiendo residido su principal actividad en el examen de los programas regionales presentados por los Estados miembros para poder optar por la colaboración financiera del FEDER.

c) Aparte las modificaciones ya comentadas de la actuación del FEDER, el Consejo de Ministros llegó a un acuerdo en junio de 1978 por el que se replantea la Política Regional Comunitaria¹³ en un triple sentido:

Definición cada cinco años de las prioridades y orientaciones de la política regional, en base a unos informes periódicos sobre la situación y tendencias socioeconómicas de las regiones de la CEE.

Evaluación del impacto regional de las principales políticas comunitarias, especialmente en el campo del empleo, con el fin de remediar los efectos negativos de las mismas. No obstante, las propuestas más amplias y precisas que contenían los anteproyectos de la Comisión europea, fueron retiradas por ella misma en otro alarde contemporizador más de esta institución.

Coordinación más estrecha de las políticas regionales de los Estados miembros, tanto entre ellas como con la estrictamente comunitaria.

En conjunto, esta nueva reconsideración de propósitos viene a confirmar todas las impresiones anteriores, y a corroborar el penoso camino de temores y precauciones que la Comisión europea viene recorriendo como consecuencia de las enormes reticencias de los gobiernos nacionales. Instancias que, por tener un ejemplo, vienen ocultado sistemática y mayoritariamente las aportaciones recibidas del FEDER en sus programas regionales, desfavoreciendo lo que Donald Puchala llama el proceso psico-sociológico de asimilación social del proceso integrador¹⁴, al impedir que la asistencia del Fondo aparezca como un elemento complementario en los programas para el desarrollo de las regiones subdesarrolladas o inmersas en procesos de reconversión y transformación de su estructura económica.

Resulta sorprendente, por ejemplo, que la Comisión europea no consiga incrementar los recursos del FEDER y de otros fondos, cuando en numerosas ocasiones se ha reconocido

¹² J. Van Ginderachter: *Community's Regional Policy: Economic issues*. Nota interna (XVI/B-2/JVG/hb) de la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea (29-X-1973) pág. 10.

¹³ Este acuerdo y la materialización jurídica del mismo se basa en el documento presentado por la Commission des Communautés Européennes: *Orientations en matière de Politique Régionale Communautaire* COM (77) 195 final/2 de junio de 1977 (Suplemento 2-77 del Boletín CE).

¹⁴ D. J. Puchala: «The pattern of Contemporary Regional Integration», en *The International Studies Association*, vol. 12, n.º 1, marzo 1968. Wayne State Univ. Este proceso se transmitirá desde la élite de las sociedades nacionales respectivas, pero los gobiernos parecen ver como peligrosa una generalización del mismo por lo que supone de pérdida o traspaso de poder a otras esferas, supranacionales o regionales.

la imperiosa necesidad de hacerlo¹⁵. Pero aún es más grave que no se haya logrado coordinar definitivamente las ayudas de interés regional que conceden los distintos fondos comunitarios (regional, social, agrícola), ni entre éstos y los otros medios de intervención que tratan de perfeccionar la estructura económica de la CEE: inversiones de la CECA, préstamos del Banco Europeo de Inversiones (BEI), etc. Especialmente, si tenemos en cuenta el creciente predominio de las acciones encuadradas en lo que podríamos llamar «política regional» frente a las pertenecientes a la «política sectorial» de estas instituciones¹⁶.

En resumen, puede decirse que los principales problemas de la política regional son los propios de la Comunidad, contemplada ésta desde la perspectiva de la real vocación integradora de los países que la forman. La situación de las regiones situadas en las fronteras internas de la CEE es fiel reflejo de las dificultades que presenta una verdadera integración espacial en las circunstancias actuales, dada la necesidad de confluencia de factores económicos, políticos, sociales y administrativos. Confluencia que sólo es posible con la profundización del proceso global de integración, prácticamente paralizado desde la iniciación de la actual crisis económica.

En definitiva, la adhesión de los tres estados candidatos mostrará, con mayor evidencia aún, las actuales deficiencias de la Política Regional Comunitaria y debería constituir una oportunidad para perfeccionar, tanto los principios básicos que la informa, como los instrumentos de que dispone.

III. ASPECTOS REGIONALES DEL DICTAMEN DE LA COMISION EUROPEA SOBRE LA ADHESION ESPAÑOLA

Los aspectos regionales han sido, entre otros, objeto de la consideración de la Comisión Europea en su dictamen sobre el impacto previsible de la incorporación española a la Comunidad¹⁷.

La primera impresión global no es precisamente favorable, porque el tratamiento que se da al tema regional en el documento es a nuestro juicio superficial, contemporizador y parcial.

«Superficial», porque abunda en aspectos descriptivos de la realidad regional española, sustituyendo también un análisis riguroso del impacto espacial de la adhesión por unas cuantas reflexiones que caen en las más completa vulgaridad y son impropias de un documento de tanta trascendencia.

«Contemporizador», por cuanto es fiel reflejo de los posicionamientos y reticencias que la solicitud de adhesión del Estado español ha levantado en algunos gobiernos, y partidos políticos. En este sentido, da la impresión de que los expertos de la Comisión han redactado más el informe que sabían se deseaba leer, conociendo que el obligado «sí político» estaba acompañado de no pocos temores en el terreno económico y social por parte de algunos países miembros.

¹⁵ G. Bernardini: *Les politiques d'interventions financières communautaires à finalité ou à effect regional. Bilans et Analyses*. Dirección General Política Regional de la Comisión Europea (min.) 1978.

¹⁶ Este es el caso del Banco Europeo de Inversiones, que durante 1976 siguió una política de concentración de sus intervenciones en las regiones más desfavorecidas de la Comunidad (el 75 por 100 de los préstamos concedidos se afectaron a proyectos de interés regional). O el del Fondo Social, que dedicó a estas regiones más del 50 por 100 de su presupuesto en el mismo año. Diversas críticas y recomendaciones sobre la marcha de la Política Regional comunitaria pueden verse en los documentos elaborados por la *Commission de la Politique Régionale* de la Conference Permanente des Chambres de Commerce et d'Industrie de la CEE, a la que pertenecen, en calidad de asociadas, las Cámaras de Comercio Españolas.

¹⁷ Commission des Communautés Européennes; *Avis de la Commission au Conseil concernant la demande d'adhésion de l'Espagne*. COM (78) 630 (29 de noviembre de 1978) (Mimeo).

«Parcial», no sólo porque las conclusiones responden al hecho de haberse redactado «desde» Bruselas, sino porque en un probable intento de fortalecer las posiciones negociadoras de los actuales países miembros, el dictamen comete algunas injusticias y no pocos olvidos.

Pasando por encima la descripción que el dictamen realiza de la problemática espacial de la economía española, de la que ni analiza las causas ni sus evoluciones histórica y previsible¹⁸, vamos a examinar las consecuencias regionales que se derivarán de la adhesión, según la Comisión europea.

En el caso español, Comisión estima que la adhesión aumentará los problemas de adaptación y reconversión que existen en numerosas provincias, como consecuencia de la crisis que atraviesan algunos sectores industriales y de las características del «demasiado extendido» sector artesanal. Se reconocen igualmente los «graves problemas» con que se encontrará la agricultura norteña cuando las «ayudas y garantías» que recibe (?) se adapten a las menos importantes previstas en la Política Agrícola Común (PAC), que en cambio favorecerá notablemente a otras regiones del Estado.

En el caso comunitario, la Comisión prevé que la adhesión española contribuirá a incrementar las disparidades regionales, porque favorecerá a las zonas motrices del desarrollo y acentuará las ya importantes dificultades que las regiones pobres de la CEE encuentran para explotar sus potencialidades de desarrollo. Explícitamente se indica que el deterioro vendrá de la mano de la competencia en el terreno agrícola, señalándose de manera particular los problemas que afectarán al Mezzogiorno italiano y, especialmente, a las regiones del sur de Francia.

En este último caso, la Comisión prevé además que la situación se agrave en una primera fase «por las tensiones sociopolíticas que creará... el impacto de la concurrencia de regiones muy competitivas» de las que, hasta ahora, han sido protegidas. Esta alusión directa a los problemas fronterizos se matiza en otro lugar del informe, cuando se afirma que la situación de las áreas limítrofes de un lado y otro de los Pirineos está «caracterizada por desequilibrios de desarrollo muy pronunciados».

El dictamen de la Comisión está dirigido al Consejo de Ministros de la CEE y, por lo tanto, no contiene recomendaciones para el Gobierno español. No obstante, se apunta en un párrafo¹⁹ que si en virtud de razones de eficacia a corto plazo las políticas industriales de reestructuración favorecen a las áreas desarrolladas, «contribuirán a acentuar en el futuro los desequilibrios regionales actuales».

Como recomendación general para la actual CEE, los expertos de la Comisión consideran indispensable poner en marcha rápidamente los mecanismos que permitan dominar los efectos espaciales negativos de la adhesión de España. En los mismos términos genéricos, señalan también que se deben contribuir a la «mejora progresiva y sostenida de las estructuras económicas de las regiones más débiles y de los sectores más vulnerables» en la franja fronteriza de los estados francés y español.

En un terreno algo más concreto, el dictamen de la Comisión aconseja, como medida defensiva previa, la realización de una serie no precisada de acciones en las regiones de la CEE más afectadas, y sugiere que cofinanciadas por la Comunidad y los Estados miembros -Francia e Italia- implicados. Añadiendo a continuación que este tipo de acciones se

¹⁸ Únicamente se señala que «no parecen haber desaparecido» todos los factores causantes de la concentración de la población y de las actividades económicas, por lo que «se pueden prever que el éxodo rural continuará afectando a la mayoría de las provincias agrarias». *Ibidem*.

¹⁹ *Ibidem*.

debería emprender también «en las regiones menos desarrolladas de España... después de la adhesión».

Hasta aquí, los aspectos regionales más importantes del dictamen. La Comisión europea aporta un informe que servirá de principal argumento negociador al Consejo de Ministros, representante de los gobiernos nacionales que asumirán la responsabilidad directa de llevar a buen término la demanda de adhesión del Estado español. Sin ninguna duda, el papel secundario (suministrador de información para las discusiones) que en esta ocasión tiene la Comisión de las Comunidades ha influido en los términos en que está redactado el dictamen, así como el propio destino de éste. De ahí que, como decíamos más arriba, contemporice con las protestas de algunos partidos políticos, y no plantee un cambio en profundidad de la Política Regional Comunitaria que resulta completamente necesario cualesquiera que sean las vicisitudes de la nueva ampliación de la CEE.

Quizá todo ello justifique la existencia de una serie de inexactitudes que se observan en un dictamen que imaginamos está apoyado en una amplia información y en análisis más desagregados, aunque tampoco podemos estar seguros de ello²⁰. La primera de ellas reside en el excesivo acento que se pone en los probables efectos negativos que la adhesión producirá en las zonas más deprimidas de la CEE y, especialmente, en las regiones del sur de Francia. Aparte el impacto positivo inherente a la propia adhesión (rentas de situación favorables correspondientes a una mayor «centralidad», posible complementariedad de las economías de ambos lados de los Pirineos, etc.), el dictamen olvida en sus citas al noreste de la Península que se trata de un área de cierto desarrollo en un Estado en buena parte subdesarrollado, mientras que el sur francés constituye una amplia franja relativamente deprimida... en un país rico. En términos de PIB/habitante, único criterio de desarrollo económico empleado en el dictamen, la propia Comisión reconoce que la media conjunta de Vizcaya, Guipúzcoa, Barcelona y Madrid no alcanzaba en 1975 sino el 74 por 100 de su equivalente comunitario, mientras que en dicho año Aquitania, Midi-Pyrenées y Languedoc-Roussillon superaban la media de la CEE²¹.

No se puede olvidar tampoco la situación fronteriza de Aragón y el profundo efecto que la crisis económica mundial está causando en la economía vasca, fundamentalmente apoyada en sectores tan problemáticos como el siderúrgico, la construcción naval y los bienes de equipo. Sectores que, pese a los apoyos y concertaciones que se establezcan durante el período de adhesión acusarán el desarme de la protección española, por lenta que ésta sea.

Resulta también la falta de referencias en el dictamen a acciones concertadas hispanocomunitarias en el campo regional. Se puede decir que las que se establezcan para la industria y la agricultura tendrán también una repercusión espacial, y esto es indudable. Pero este impacto no tiene por qué ser, «en sí mismo», favorecedor de una política equilibradora del crecimiento. La propia experiencia de los préstamos y ayudas proporcionados por la CECA, constituye un buen ejemplo del escaso efecto regional de este tipo de acciones²².

²⁰ La única y no precisa referencia disponible es la realización de un estudio encargado por la Comisión europea sobre el impacto de la adhesión española en el Sudoeste francés, aunque no conocemos ni el calendario del mismo ni la metodología empleada. De todos modos, no puede decirse que se disponga en estos momentos de una metodología de demostrada eficacia para evaluar íntegramente este tipo de impactos, ya que se está intentando en estos momentos elaborar una de carácter común precisamente para apreciar las consecuencias regionales de las distintas políticas comunitarias.

²¹ Véase en este sentido, G. Bernardini: *Les politiques d'interventions, op. cit.* (Annexe III). Las desviaciones ponderadas calculadas por este autor respecto de la media comunitaria arrojan saldos positivos para los PIB por habitantes señalados: + 4,45 para Aquitania; + 2,26 para Midi-Pyrenées; y + 1,18 para Rousillon-Languedoc.

²² Pese a su intencionalidad regional, el campo de actuación de la CECA se ha limitado a las industrias del carbón y del acero, con lo que ha dejado fuera a las regiones más deprimidas de la CEE. Ver R. Ruggiero: «La politique régionale de la Communauté et sa réalisation: état actuel du problème» en *Europe et ses régions* (cit.) págs. 157 a 175.

Puede también justificarse la no colaboración del FEDER en el apoyo a las regiones más deprimidas de España durante el período de adhesión, afirmando que se trata de un instrumento reservado a los países miembros. Y así es, en efecto. Pero nada impide que las acciones espaciales se incluyan entre las tareas básicas del que oficiosamente se conoce en los medios comunitarios como «Fondo Mediterráneo» y que es el que asumiría durante la época transitoria de la ampliación el papel de todos los Fondos de que disponen las Comunidades.

En realidad, existe entre algunos países miembros el temor, más o menos oculto, de que la incorporación de los nuevos candidatos suponga un trastocamiento general de la actual distribución de las cuotas del FEDER; o incluso la eliminación de las ayudas financieras proporcionadas por el Fondo a algunas regiones de la actual Comunidad, como consecuencia de la concurrencia de nuevas y numerosas áreas pobres y de las reticencias de algunos gobiernos a incrementar los recursos de aquél²³. Este temor es el verdadero origen, en nuestra opinión, de las repetidas alusiones que en diversos medios se vienen haciendo a la no participación de las regiones españolas «relativamente prósperas» en las ayudas regionales de la Comunidad, sin explicar claramente el conjunto espacial –España o CEE– de referencia²⁴.

IV. REFLEXIONES SOBRE LAS CONSECUENCIAS REGIONALES DE LA ADHESION

La evaluación de las consecuencias regionales de la adhesión de los tres países candidatos a la CEE es una tarea llena de dificultades, dado que no pueden contemplarse solamente en el estrecho marco de la distribución de unos recursos financieros más o menos cuantiosos, ni desde una perspectiva de las acciones de índole exclusivamente territorial. Antes bien, las estructuras económicoespaciales son la consecuencia de la confluencia de una larga serie de fuerzas resultantes, no sólo económicas, que acaban configurándolas al final de largos procesos temporales.

La propagación del desarrollo en el espacio se produce de manera centrífuga, siendo progresiva en el tiempo y en el espacio. Entre las fuerzas y factores que influyen decisivamente en dicho proceso, existen dos claramente predominantes:

Una fuerza de orden gravitacional, que impulsa el desarrollo a través de una serie de ondas con centro en el núcleo y con intensidad diversa.

La estructura del espacio geo-económico, que influye a través de sus dos principales componentes: los ejes de gran comunicación con el exterior y los centros urbanos de cierta importancia situados fuera de dichos ejes. Estos últimos forman puntos de apoyo en los que se fija y amplifica la onda de crecimiento.

Hay que pensar, además, que para comprender las relaciones entre polarización e integración hay que tener en cuenta que aquella supone el crecimiento espontáneo de las relaciones interindustriales e interregionales, unido a la aglomeración de actividades derivada de la concentración de las localizaciones de las empresas. Y que, en definitiva, se puede afirmar que la polarización es un proceso dinámico de integración estructural²⁵.

²³ Téngase en cuenta que, según el propio dictamen de la Comisión, en 1975 las diez provincias más pobres de España tenían un PIB/habitante que se situaba entre el 32 por 100 y el 37 por 100 de la media comunitaria.

²⁴ Véase en este sentido la posición de las Cámaras de Comercio europeas, en sus resoluciones sobre el impacto regional de la nueva ampliación de la CEE. También, diversos informes del autor en Rev. *Información* (COCIN de Bilbao). Especialmente el publicado en el n.º 1.317. Junio 1978.

²⁵ J. Boudeville: «*Polarisation and Urbanisation*» (*The Canadian and French example*). En *Economie appliquée*. Archives de L'ISEA. Tomo XXVIII, 1975, n.º 1. Genève, pág. 217.

Un análisis sistemático del impacto del Mercado Común en la localización de la actividad económica en una región concreta, debe basarse en la combinación de una serie de indicadores (variaciones registradas en el número de establecimientos y de empleos, volumen de producción, participación relativa en los correspondientes totales nacionales, etc.) con informaciones sobre la nacionalidad del capital de las empresas que se han instalado desde la ampliación de los mercados.

No obstante, la hipótesis de que las variaciones en la localización serían imputables a los cambios en las condiciones de mercado introducidas por la implantación de la CEE, hay que corregirla con dos tipos de ideas.

La primera de ellas nos obliga a pensar que parte de las variaciones, directas o inducidas, registradas en la localización empresarial, pueden deberse más a la política industrial establecida por el Gobierno que a la ampliación del mercado. La segunda modificación de la hipótesis de partida se basa en que los propios cambios tecnológicos dan también lugar a desaparición de actividades sin que ninguna de las condiciones del mercado cambien necesariamente.

No obstante las dificultades, los datos disponibles y la experiencia del propio proceso comunitario permiten apuntar algunas ideas sobre el impacto regional de una nueva ampliación de la Comunidad, así como sobre las necesarias adaptaciones a este hecho de la futura Política Regional Comunitaria.

Desde una perspectiva global, la adhesión de Grecia, Portugal y España supondrá un cambio profundo en el mapa regional de la CEE, en el sentido de que aumentarán relativamente las áreas subdesarrolladas situadas por debajo de una nueva media comunitaria establecida a partir de los indicadores económicos más significativos. Esta modificación no se deberá solamente al nivel de desarrollo económico de los países candidatos sino, especialmente, a los profundos desequilibrios regionales existentes en el interior de los mismos (el 64 por 100 de la población conjunta vive en regiones con un nivel de desarrollo similar o inferior al del Mezzogiorno).

La adhesión de los nuevos candidatos supondrá igualmente el aumento de las regiones fronterizas en el interior de la CEE, algunas de ellas con particulares problemas de pobreza (frontera hispano-francesa).

La experiencia comunitaria demuestra que no puede esperarse que la adhesión introduzca por sí misma efecto equilibrador alguno en las diferencias regionales de los países candidatos, sino que, por el contrario, constituirá un factor amplificador de las desigualdades territoriales a nivel de toda la Comunidad. Respecto a las regiones de los países miembros, la adaptación a la dimensión y normas vigentes en el Mercado Común será más costosa en los estados candidatos y sus efectos más pronunciados.

En este sentido cabe pensar que las economías de algunas regiones se mostrarán incapaces de soportar la adhesión sin ayudas y planes especiales con vistas a su desarrollo, su reconversión industrial, etc. Puesto que no hay que olvidar que el rápido crecimiento económico de España, Grecia y Portugal ha estado acompañado en los veinte últimos años por:

Una concentración espacial de la población, de la inversión y del desarrollo en los grandes centros industriales y urbanos.

La pérdida de recursos en las zonas y regiones más pobres, a causa de la destrucción de sus actividades productivas locales, del estancamiento de su agricultura y de una desertización progresiva que han compuesto el círculo vicioso del subdesarrollo.

Durante el período transitorio será necesario un esfuerzo importante, sobre todo por parte de los países candidatos, para adaptar sus políticas regionales respectivas a las normas vigentes en la Comunidad. En el caso español exigirá la realización de una serie de acciones tales como la delimitación de los territorios que, según los criterios comunitarios, deben ser objeto de trato prioritario; la confección de auténticos planes de desarrollo regional; y destinar mayores atenciones y recursos financieros a una política regional que hasta ahora ha consistido en una serie de acciones inconexas, destinadas a potenciar los recursos económicos y humanos de algunas zonas específicas, sin tener en cuenta que toda política de este tipo debe tener presentes consideraciones de la dinámica económica a largo plazo, así como las interrelaciones entre las diversas áreas territoriales del Estado.

V. APROXIMACION AL CASO ESPAÑOL

En estos momentos y con los datos disponibles, cualquier pretensión de evaluar el impacto espacial de la adhesión española a la Comunidad, apenas puede pasar de la categoría de «juicio de valor». Con todo, vamos a tratar de resumir el contenido de algunos intentos realizados años atrás y de aportar algunas ideas al respecto.

Un estudio dirigido hace ahora trece años por los profesores Sampedro y Martínez Cortina²⁶ indicaba que las regiones de menor ingreso por habitante eran las que podrían esperar perspectivas más favorables de la integración. El análisis, basado en el previsible impacto sectorial de una eventual asociación, señalaba que al haberse desarrollado la industrialización de las regiones punta en un protegido clima de invernadero, estas áreas constituían justamente el flanco más sensible a la apertura económica.

Resultaría así, según conclusión de sus autores, que la integración en la Comunidad «jugaría por sí sola, el papel de un enérgico instrumento corrector de los desequilibrios regionales en España». Y, aunque no se atrevían a concretar si el proceso compensador tendría lugar por elevación de las regiones deprimidas o por la minoración del crecimiento de las más prósperas, todo hace indicar que consideraban esta segunda posibilidad como la más probable.

Mucho más recientemente, el profesor Sáenz de Buruaga²⁷ opinaba en sentido contrario, indicando, que al igual que había sucedido en Italia, la integración del Estado español en la CEE ralentizaría la tendencia al equilibrio entre los ingresos por habitante que ya se observaba entre las distintas regiones española. Los argumentos esgrimidos por este autor se basan en la necesidad apuntalamiento de la deficiente estructura industrial de muchos de nuestros sectores, así como también en la urgencia de mejorar sustancialmente la infraestructura de las regiones más avanzadas a fin de poder hacer frente a las consecuencias de la adhesión.

De esta manera, reforzando el «Norte» económico español, su integración en Europa sería más sólida y provocaría rentas de situación industrial que beneficiarían al resto del Estado si este desbordamiento de actividades de las regiones más desarrolladas se orienta correctamente desde una perspectiva espacial.

En conclusión, Sáenz de Buruaga plantea una estrategia territorial de tipo defensivo similar a la formulada unos años antes por el profesor Lasuen²⁸: a) Potenciación de los ejes de

²⁶ J. L. Sampedro, R. Martínez Cortina y otros: *Las regiones españolas ante la Asociación con Europa*. Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1966, pág. 58.

²⁷ G. Sáenz de Buruaga: «Incidencia de la integración europea en las regiones españolas», en *Revista Española de Economía*, septiembre-diciembre de 1972, pág. 154.

²⁸ Varios autores: *España ante la integración económica europea*. Ed. Ariel, Barcelona, 1966, págs. 170-171.

desarrollo mediterráneo y cantábrico, favoreciendo la dispersión de las fuerzas polares en ellos existentes y la configuración de otras nuevas, como la valenciana. b) Unión de ambos a través del eje del Ebro. c) Impulsión del valle del Guadalquivir, y d) Orientar la descongestión de Madrid hacia los ejes anteriores.

Aunque estamos de acuerdo en lo fundamental con la última estrategia, una revisión actual de estas aproximaciones nos muestra una parte de sus debilidades. La primera de ellas, si bien tenía cierta justificación en un período muy próximo al del aislamiento exterior de la economía española, difícilmente puede tener hoy validez. Aparte la creciente liberalización de nuestros intercambios en general y la más pronunciada de los que se desarrollan con la CEE, ha transcurrido un período de crecimiento que, si algo ha logrado, ha sido el fortalecimiento de los espacios económicos más polarizados²⁹. Por lo tanto, si es cierto que las regiones relativamente más desarrolladas tienen en principio más que perder, también lo es que su capacidad de respuesta a las vicisitudes de la integración es muy superior³⁰.

Esta afirmación debiera quizá matizarse con consideraciones derivadas del diferente impacto espacial de la crisis económica desencadenada en España desde el inicio de 1975, pero creemos que sigue siendo acertada si la enfocamos desde la perspectiva del potencial económico de las distintas nacionalidades y regiones del Estado.

En un campo más netamente espacial queremos significar también que, de momento, los grandes ejes de desarrollo del continente no llegan hasta la península y que, por tanto, ésta no va a beneficiarse de ninguna renta de situación, a no ser la muy débil de la incorporación portuguesa y las que puedan derivarse la orla mediterránea si desde Marsella-Fos y Barcelona se rellena el espacio intermedio.

En principio, son las zonas catalana y vasca del estado francés quienes pueden beneficiarse más claramente de dicho tipo de rentas, dado que la integración será forzosamente axial. Sin embargo, hay que tener presente que si la eliminación de fronteras tiene grandes y benéficas implicaciones para los estados vecinos³¹, está menos claro, como asegura Boudeville, la importancia del impacto real en las regiones inmediatamente contiguas.

En cualquier caso, si los tres elementos básicos de la integración económica son la interdependencia industrial, la jerarquización de los sectores productivos y la vulnerabilidad de las economías, el resultado final dependerá tanto de la utilización que se haga de las fuerzas internas como de la orientación que se dé a las exteriores. Incluso aventuraríamos el claro predominio de las primeras.

La ordenación del territorio sólo puede concebirse como confluencia de la planificación económica con la planificación física, y no debe ser sino la concreción en el espacio de la imagen que una sociedad tiene de sí misma.

En este sentido, es de esperar que la nueva configuración territorial del Estado que introducirán las futuras autonomías aporte una visión más coherente descentralizada de una auténtica política regional que hasta ahora ha brillado por su ausencia y ha redundado, nos atreveríamos a decir, en perjuicio de todos. Porque no hay que olvidar que la servidumbre

²⁹ Conviene recordar que en España si bien la «renta personal» crece a más ritmo relativo en las regiones deprimidas, la «renta espacial», concepto más próximo al potencial económico, viene incrementándose con una tasa mayor en las regiones industrializadas. Ver R. Perpiña: «Espacio, riqueza y población, 1960-1970: fenómenos estructurales», en *Revista Española de Economía*, septiembre-diciembre 1972.

³⁰ La economía española ha avanzado tecnológicamente respecto al Mercado Común en los últimos años, estando también más próxima a la comunitaria en lo referente a la estructura del *inputs* y, en general, en cuanto a los requerimientos sectoriales de *outputs* intermedios. Ver M. A. Mones: «Comparación de la estructura interindustrial España-CEE». Simposio sobre modelos económicos multisectoriales. Universidad Autónoma de Barcelona.

³¹ Vid. J. R. Boudeville: *L'intégration économique régionale*. Cahiers de L'Isa, septiembre 1964.

a los intereses dominantes ha introducido en los polos naturales del crecimiento unas de-seconomías externas de congestión, un agotamiento de las infraestructuras preexistentes y un déficit de servicios públicos que, en algunos casos, están condicionando muy seriamente su futuro económico y social.

La tarea no será sencilla, porque no será fácil compatibilizar el crecimiento de la formación bruta de capital en las regiones deprimidas con la necesaria reestructuración del aparato productivo industrial y agrario que exigirá la adhesión a la CEE. Cambios todos ellos que tienen, además, consecuencias en las relaciones regionales de los precios y, en definitiva, en la distribución futura del trabajo y del capital.

Por todo ello parece necesario emprender en el Estado español una verdadera política regional, en base a los programas de desarrollo de los territorios autónomos, debidamente coordinados y negociados. Estas acciones, pese a todos los problemas derivados de la actual crisis, o precisamente por su existencia, son urgentes de cara a la adhesión de España a la CEE. Y para llevarlas a cabo, los negociadores del Gobierno español deben exigir la colaboración de las instituciones comunitarias y solicitar la aún menos probable del vecino estado francés, así como iniciar también un planteamiento común hispano-portugués en las regiones fronterizas de secular subdesarrollo.

La primera de ellas, porque la participación de la Comunidad en la financiación de enorme esfuerzo inversor necesario es «la única solución políticamente aceptable y económicamente eficaz». Las segundas, porque no se puede pensar en resolver los problemas que la integración planteará en las amplias franjas de territorios existente a uno y otro lado de los Pirineos y de la frontera hispano-portuguesa sin la colaboración de todas las partes afectadas.

Este es, ineludiblemente, el camino futuro de una verdadera integración espacial, y buena prueba de ello es que el interés mostrado por el problema de las regiones fronterizas en las sesiones del Parlamento europeo ha crecido con el paso de los años, aunque su manifestación más pública ha coincidido, lógicamente, con el planteamiento práctico de la política regional comunitaria, en los años setenta³².

Esta preocupación ha sido compartida, e incluso precedida, por el Consejo de Europa, que desde 1964 ha venido examinando las posibilidades de cooperación intermunicipal a través de las fronteras bajo fórmulas jurídicas de derecho público o de derecho privado³³. Habiendo también expuesto en diversas ocasiones la orientación general y bases sobre las que, en opinión de este organismo, debería levantarse la cooperación entre regiones fronterizas.

En principio, la colaboración de regiones por encima de las fronteras se puede conseguir a través de dos caminos:

Coordinación de las políticas regionales de los estados vecinos, de tal manera que se establezcan acuerdos sobre las grandes opciones de desarrollo de uno y otro, en base a una complementariedad y especialización sectorial y territorial de sus economías.

Armonización limitada a las economías de las regiones contiguas a la frontera.

³² Las muestras documentarias de este interés la constituyen tanto las proposiciones de resoluciones de Gerlach, Mitterdorfer y Wieldraaider sobre las regiones situadas en las fronteras interiores de la CEE (doc. 5/74 del 13-III-1974), como diversas intervenciones orales (J. O. n.º 183 de noviembre de 1974 del 17-VII-1975) y resoluciones sobre la aplicación de la Política Regional, especialmente la adoptada el 13 de marzo de 1975 (doc. 467/74). Otros contactos parlamentarios con el tema de la colaboración transfronteriza la han constituido los viajes informativos a diversas regiones europeas donde dicha colaboración se ha iniciado de una u otra manera.

³³ Un informe sobre estas posibilidades es el de G. M. Sybelle: *Rapport sur un projet de convention sur la coopération entre collectivités locales en Europe*. Conseil de l'Europe. Assemblée consultative, doc. 2.109 (26 de septiemb-ro de 1966).

La primera de estas vías se encuentra con las dificultades derivadas de la inexistencia de unas políticas e instituciones comunes que son necesarias aún para desarrollar una política regional equilibradora en el seno de un único Estado. Incluso aunque se intente la coordinación aludida se encontrará con numerosos problemas macroeconómicos como la heterogeneidad de los poderes de decisión y acción, la diversidad de dotaciones y políticas infraestructurales, etc.

La implantación de una política regional exclusivamente fronteriza puede resultar menos difícil, aunque las fuertes divergencias de los programas nacionales repercutirán indefectiblemente en las regiones fronterizas, haciendo más problemática su coordinación.

No obstante, hay que ser realistas y pensar que, hasta la fecha, la colaboración interestatal con vistas a la solución de los problemas planteados por las fronteras ha sido muy desigual, como muy recientemente ha sido puesto de manifiesto por un sondeo realizado para el Comité de Política Regional de la Comisión europea, con el fin de conocer las experiencias y evaluar la eficacia de los instrumentos de cooperación³⁴.

Buena prueba de esta escasa disposición gubernamental es el hecho de que, salvo error, sólo existe un caso en que los Estados miembros se han puesto de acuerdo para elaborar en común planes estructurales para las regiones fronterizas. Y esto entre países con una dilatada experiencia integradora como los que forman el Benelux³⁵.

Pero ya hemos dicho repetidas veces que la Política Regional Comunitaria ha sido hasta ahora una carrera de despropósitos y que los gobiernos nacionales están consiguiendo retrasar indefinidamente los deseos de la mayoría de los europeos. Deseos que, idealizados por el poeta noruego Henrik Wergeland, consisten en vivir en una Europa en la que las fronteras estarían únicamente formadas por «las flexibles ramas de una hilera de rosales».

AYUDAS FINANCIERAS PRESTADAS POR EL FEDER, 1975-1978 (En millones de unidades de cuenta europea)

TABLA I

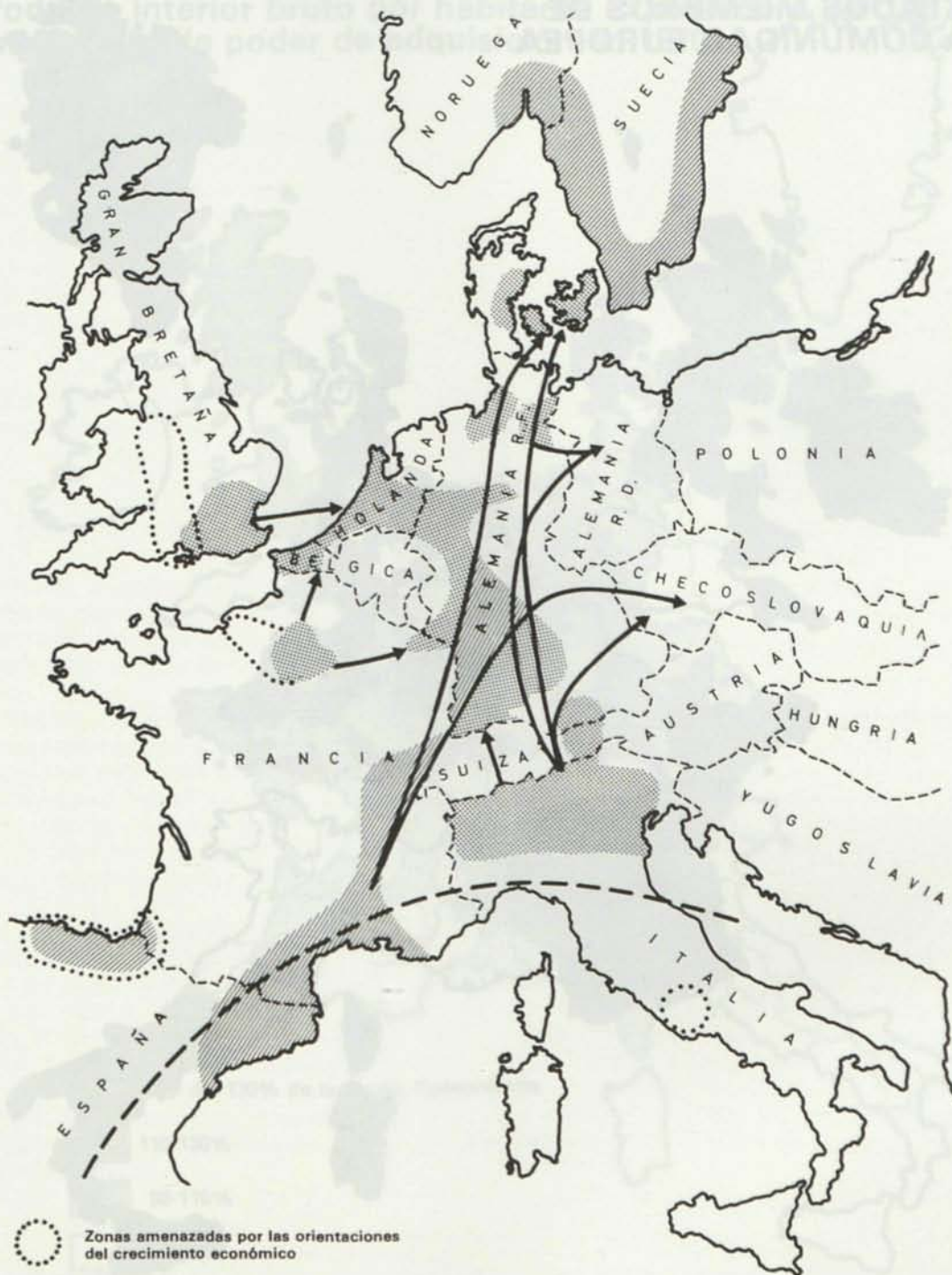
| País (1) | Actividades industriales, artesanales y de servicios | | Infraestructuras | | Infraestructuras para la agricultura de montaña | | Totales | |
|------------------------|--|------------------|------------------|------------------|---|------------------|-----------------|------------------|
| | MUCE | N.º de proyectos | MUCE | N.º de proyectos | MUCE | N.º de proyectos | MUCE | N.º de proyectos |
| Bélgica (1,39) | 5,96 | 18 | 22,26 | 120 | 1,92 | 1 | 30,12 | 139 |
| Dinamarca (1,20) | 2,53 | 27 | 20,87 | 137 | — | — | 23,40 | 164 |
| Alemania Federal (6,0) | 74,07 | 569 | 77,02 | 304 | — | — | 151,09 | 873 |
| Francia (16,86) | 99,75 | 587 | 157,03 | 363 | 12,01 | 107 | 268,79 | 1.057 |
| Irlanda (6,46) | 40,56 | 111 | 38,86 | 224 | 10,65 | 53 | 90,07 | 388 |
| Italia (39,39) | 135,76 | 438 | 364,14 | 250 | 28,33 | 830 | 528,23 | 1.518 |
| Luxemburgo (0,09) | — | — | 2,10 | 3 | — | — | 2,10 | 3 |
| Países Bajos (1,58) | 5,52 | 2 | 31,14 | 19 | — | — | 36,66 | 21 |
| Gran Bretaña (27,03) | 157,51 | 425 | 228,65 | 1.694 | 8,60 | 66 | 394,76 | 2.185 |
| TOTAL | 521,64 | 2.177 | 942,07 | 3.114 | 61,51 | 1.057 | 1.525,22 | 6.348 |




(1) Entre paréntesis, las cuotas-parte vigentes en 1979 para cada país.
FUENTE: Comisión Europea.

³⁴ Comisión des Communautés Européennes: «Les régions frontalières internes de la Communauté. Activités des organismes intergouvernementaux de coopération transfrontalière». Informe preparado por R. Charlier. Comité de Politique Régionale. Doc. XVI/417/77. Bruselas, 10 de octubre de 1977.

³⁵ El acuerdo se produjo en la tercera Conferencia intergubernamental del Benelux celebrada en Bruselas los días 20 y 21 de octubre de 1975. Ver. G. van der Auwera: *L'action de la Communauté Européenne dans les régions frontalières*. Ponencia representada en Salzburgo en el coloquio sobre cooperación transfronteriza organizado por el Centro Internacional de Formación Europea (11-9-76).

TENDENCIAS DEL DESARROLLO EN 1980-85

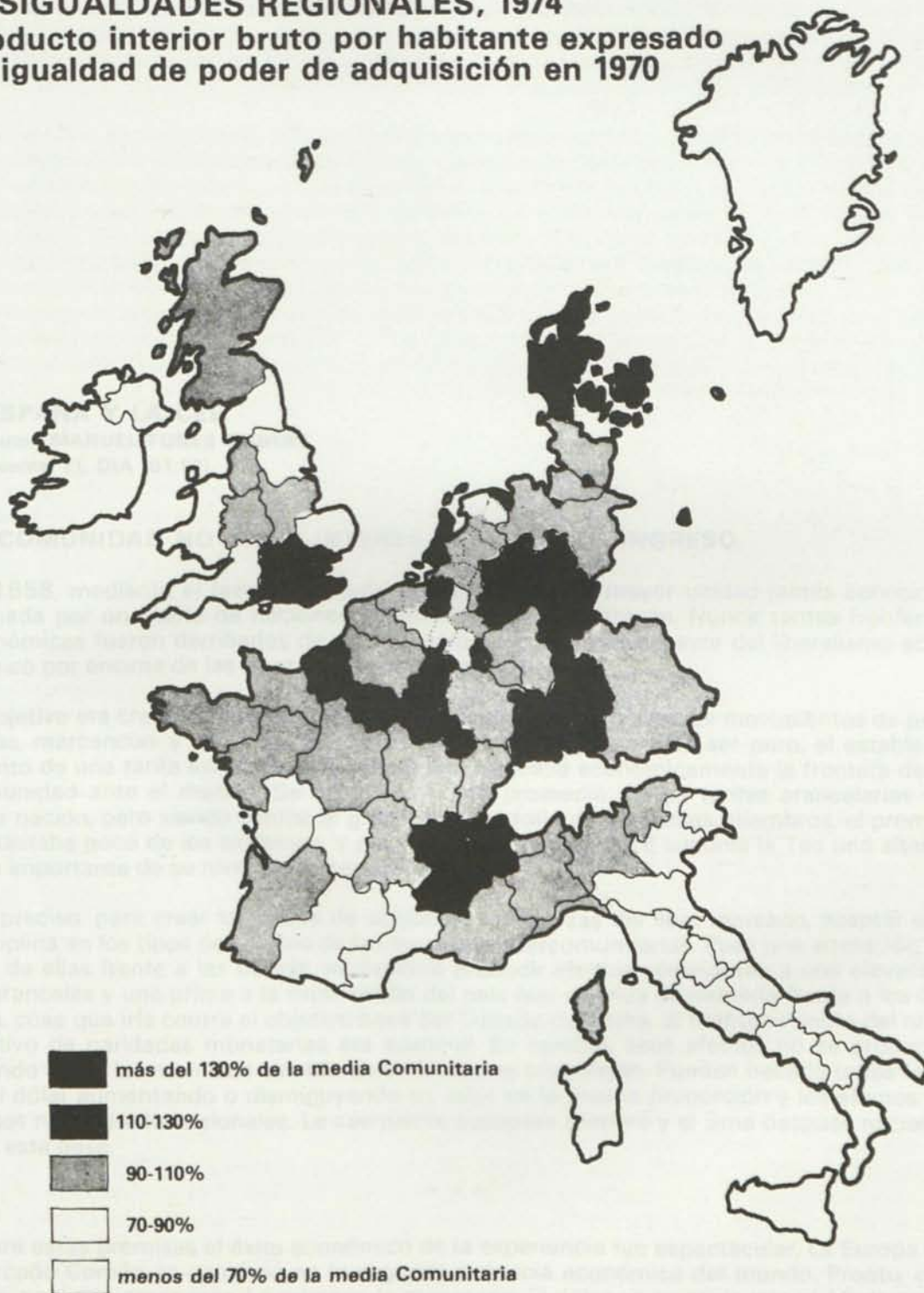


-  Zonas amenazadas por las orientaciones del crecimiento económico
-  Zonas de alto PIB/h. 1985
-  Zonas interconectadas. Gran desarrollo.

Fuente: J. R. Boudeville.

DESIGUALDADES REGIONALES, 1974

Producto interior bruto por habitante expresado en igualdad de poder de adquisición en 1970



DESIGUALDADES REGIONALES EN ESPAÑA
Problemas de interior para el desarrollo regional
El papel del poder de adquisición en el desarrollo regional



3. ESPAÑA Y LA CEE.

Autor: MANUEL FUNES ROBERT

Fuente: EL DIA (81.12).

LA COMUNIDAD NO TIENE INTERES EN NUESTRO INGRESO.

En 1958, mediante el famoso Tratado de Roma, nace la mayor unidad jamás conocida, formada por una serie de naciones independientes y soberanas. Nunca tantas fronteras económicas fueron derribadas de un solo golpe. Era el ensayo mayor del liberalismo económico por encima de las fronteras de que se tiene noticia.

El objetivo era crear un área donde estuviese asegurada la libertad de movimientos de personas, mercancías y capitales. Ese liberalismo integral exigía para ser puro, el establecimiento de una tarifa exterior común (Tec) que marcaba económicamente la frontera de la comunidad ante el mundo. Se calculaba como promedio de las tarifas arancelarias de cada nación, pero siendo similar el grado de desarrollo de los países miembros, el promedio distaba poco de los extremos, y para ningún país de la CEE suponía la Tec una alteración importante de su nivel de protección anterior.

Era preciso, para crear las bases de acción de las fuerzas del libre mercado, aceptar una disciplina en los tipos de cambio de las monedas intercomunitarias. Pues una alteración de una de ellas frente a las demás, equivaldría producir efectos semejantes a una elevación de aranceles y una prima a la exportación del país que devalúa su moneda frente a los demás, cosa que iría contra el objetivo base del Tratado de Roma. El mantenimiento del nivel relativo de paridades monetarias era esencial. En cambio, esos efectos no se producen cuando todas las monedas cambiaren en la misma proporción. Pueden hacerlo todos frente al dólar aumentando o disminuyendo su valor en la misma proporción y los efectos internos no serán distorsionales. La «serpiente europea» primero y el Sme después nacieron con esta base.

• • •

Sobre estas premisas el éxito económico de la experiencia fue espectacular. La Europa del Mercado Común se convirtió en la segunda potencia económica del mundo. Pronto, empero, nacieron amenazas. La primera, la monetaria. El dólar en su crisis tras el 15 de agosto de 1971, cuando quiebra el sistema de Bretton Woods, se convierte en amenaza para los objetivos primarios de la CEE. Las fronteras económicas, eliminadas mediante la supre-

sión de aranceles intracomunitarios, reaparecen ante los diversos impactos que el problema monetario internacional produce en cada país. Unos necesitan más que otros defender su penetración comercial en USA. Unos son más sensibles que otros a la defensa de su mercado interior de las mercancías norteamericanas. Aparecen las devaluaciones y revaluaciones de las monedas europeas frente al dólar, alteraciones que al modificar el nivel relativo de paridades monetarias intracomunitarias dejan sin efecto el ideal originario.

Por otra parte, la CEE nació librecambista en lo industrial pero proteccionista en lo agropecuario. Sobre la organización de estos mercados se enfrentaron siempre dos concepciones: la continental –el precio es cosa secundaria frente a la seguridad del abastecimiento–, y la inglesa: el consumo interno debe apoyarse y beneficiarse de los precios internacionales. Con el primer sistema se corre el riesgo de producir «lagos de leche y vino y montañas de mantequilla» financiando los excedentes con cargo al consumidor; pero siendo distintos los costes según el país miembro, esos excedentes se pagan de modo desigual por los países miembros, lo que ya es origen de tensiones. Con el sistema inglés, el consumidor disfruta de precios, en general, más bajos, pero con el peligro de subidas repentinas y desabastecimientos bruscos. Inglaterra sufre con el sistema continental y Francia y Alemania disputan sobre el reparto de la carga de las subvenciones.

• • •

Sobre este panorama ha de proyectarse nuestro estudio sobre la integración de España en la CEE. Durante veinte años hemos gastado mar de tinta pensando y preguntándonos si debemos ser partidarios o no de nuestro ingreso en la CEE. Yo he pedido siempre que nos hagamos la pregunta inversa, a saber: ¿es partidaria la CEE de que España se integre en ella? Porque de ser negativa la respuesta, huelgan los debates. *A lo largo de más de veinte años, con Franco y con Democracia Inorgánica, la CEE ha dicho no al ingreso de España en su seno.*

El 7 de marzo de 1964, Spaak escribió en «Le Monde»: «España es *técnicamente* incapaz de injertarse en las estructuras europeas». Un año después la CEE respondía con una carta despectiva a la petición española de apertura de negociaciones. Y en una sola frase reproducía oficialmente la frase de Spaak. Nuestros ingenuos europeístas no se dieron *cata* de que la palabra clave de la frase de Spaak era «técnicamente». Interpretaron que el rechazo se debía a Franco; si fuera así, habría dicho «políticamente». Los europeístas tienen una deuda con el régimen anterior. Gracias a su larga duración pudieron alimentar durante mucho tiempo la esperanza de una integración que sería fácil tras la desaparición del Régimen. Feneció éste, y las dificultades no se superaron. Todos se declaran amigos de España y partidarios de nuestro ingreso. No se ven tales deseos confirmados por los hechos.

Sin ser rotunda nuestra afirmación, entendemos que la CEE no tiene demasiado interés en vernos en su seno; que ese desinterés no nace de razones políticas, sino económicas. Es la primera gran premisa a sentar en un estudio a fondo del tema.

La segunda gran afirmación es que en el mundo de los hechos, España se integró en la economía mundial y, en particular, en la CEE, en la década de los 60. La suma de las transacciones totales internacionales en relación con el Pnb da un coeficiente de integración análogo al de cualquier país desarrollado occidental en relación con el exterior. Estamos tan integrados con el resto de los países industrializados como cualquiera de éstos con los demás. No somos una isla en el mapa de la economía mundial. Y ninguno de sus miembros pasó en tan poco tiempo, del aislamiento, a la integración. Es la obra grande del pasado. Y la gran paradoja: a la mayor distancia política siguió la máxima aproximación económica; exportaciones e importaciones se han multiplicado, con precios estables y fundamentalmente en cantidad, por más de 4 en esa década. Jamás se derribó en tan poco tiempo un sistema autárquico como lo fue el español en el medio siglo precedente. Inversiones masivas de capital, liberalización masiva a la entrada de mercancías y corrientes emigratorias im-

portantes, en régimen de ida y vuelta, dibujan un cuadro en el que se dan, sin firma expresa del Tratado de Roma, el contenido fundamental de éste, a saber: libre circulación de personas, mercancías y capitales. Podemos vernos privados de participar en las instituciones comunitarias, en sus formalismos y deliberaciones, pero no pueden condenarnos al aislamiento. La gran cuestión no se presenta, pues, en términos de ingresar o quedar aislados.

Tampoco vale el argumento de que renunciando al ingreso, hay que sugerir otra salida, otra alternativa. Si el ingreso fuera un error, la alternativa sería sencillamente no cometerlo.

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA TIENE MUCHO QUE PERDER CON LA INTEGRACION

Visto el cuadro comunitario, con sus entornos, su filosofía, sus contradicciones y puntos débiles, apercibido el lector sobre la subterránea y secular oposición, no al pasado régimen, sino a España, con un fondo económico que por nacer de factores geográficos, es un dato incommovible.

Descartada la posibilidad de un aislamiento como consecuencia del no ingreso, analicemos otra realidad encubierta. Si pese a los signos externos de desinterés, cuando no animadversión, de los miembros de la CEE hacia España, esa Comunidad pusiera en nuestras manos la iniciativa, la decisión, plegándose previa y totalmente a nuestras propuestas y deseos ¿seríamos capaces de articular una oferta conveniente para nuestra economía? Los partidarios del ingreso deben saber que las posibilidades de integración, llegada la hora de la verdad, son sencillamente infinitas y a cada una de ellas corresponderá un juicio sobre la conveniencia o perjuicio. En efecto, un acuerdo de integración es un convenio de desarme arancelario, recíproco a realizar en un tiempo determinado. La integración instantánea es una forma concreta. Pero nadie la consideró viable. Todos, incluso los más entusiastas de la integración, concretan y piden un período de adaptación y unas medidas arancelarias provisionales para protegernos del trauma. Hay tres variables en juego: el desarme arancelario de la CEE, el desarme arancelario español y la duración del período en que esos desarmes van a realizarse.

Las combinaciones posibles entre los tres datos básicos son infinitas y a cada una de ellas corresponderá una serie de efectos distintos. Cada combinación posible supondrá un juicio sobre su conveniencia o inconveniencia. Así los partidarios del ingreso bajo la fórmula A, tendrían que declararse enemigos del ingreso bajo la fórmula B. *Llegada la oferta de la CEE abriéndose a cualquier propuesta que les hagamos, dejará de ser válida discusión abstracta sobre el tema del ingreso.* Porque habrá que pronunciarse sobre una fórmula concreta. Sólo cabría un acuerdo generalizado haciendo tales salvedades, prolongando de tal manera el plazo, que el ingreso se reduciría al ámbito de lo simbólico. *Sólo podríamos ponernos de acuerdo desde ya, en una fórmula que por su vaguedad y precaución, equivaliese a no ingresar.*

Este grave problema no se lo ha planteado nadie porque la CEE no ha hecho nunca la prueba de abrirse a nosotros. El debate subsiste porque la puerta está cerrada. Si nos la abren, los integristas la cerrarán, incapaces de escoger la formulación concreta de las condiciones del período transitorio. Insistiremos sobre este punto.

LA INDUSTRIA EN PELIGRO

En 1973 las exportaciones españolas a la CEE eran de 48% del total. Hoy el 49%. Integración fuerte y estable por este lado.

En 1973, las importaciones de la CEE eran el 43% del total. Hoy, el 30%. Descenso aparente, por el peso que en el valor de las mismas tienen el petróleo, multiplicado el precio desde entonces y que no se compra en la CEE. Se mantiene, pues, en ambas direcciones. El 50% de nuestros intercambios –mucho más si sumamos el turismo– es comercio con la CEE. Vista la cosa desde el otro lado, las importaciones de España en la CEE sólo representan el 3%. «El mercado comunitario es vital para España, sin que el mercado español lo sea para la CEE» (Lázaro Araujo, Ice, 9.81).

Nuestra industria se dice que ha sido la más protegida del mundo. En consecuencia, tiene mucho que perder con la integración. Porque alta protección y bajos salarios han sido las causas de nuestro desarrollo y los mayores salarios y la conflictividad laboral «occidental» acabarán con las bases de aquel auge. Y si al mismo tiempo se produce el ingreso, la industria desaparecerá. Esta argumentación convencional, de ser válida, nos sugiere una conclusión: siendo preferible tener una industria sobre bases falsas que no tenerla, se impone la negativa al ingreso. Pero no es tan cierta. Porque ese alto arancel, al afectar a todo, no afectaba a nada. Un industrial estaba protegido contra el competidor extranjero en la venta de su artículo terminado. *Pero como el suministrador de sus «insumos» también lo estaba, la desprotección general le afectaría negativamente a la hora de vender, pero positivamente a la hora de comprar.* Resultante, por tanto, incierta, no sabemos cuál sería la resultante global del desarrollo arancelario. Porque nuestro arancel es ciego: ha querido protegerlo todo.

POCO QUE GANAR

Los industriales españoles pueden plantearse el tema de lo que ganarían sus exportaciones, libres de la defensa arancelaria comunitaria. Pero poco tienen que ganar por haber sido esta defensa débil siempre, por el alto desarrollo medio de la CEE y porque esas reducciones ya las lograron en el Tratado de 1970.

A más de eliminar la defensa arancelaria frente a la CEE, con el resultado global incierto ya anunciado, nos queda considerar otro segundo desarme, ya ante todo el mundo. El arancel español deberá anularse frente a la CEE y deberá al mismo tiempo reducirse frente al resto del mundo, a través de su sustitución por la Tec, muy inferior a los nuestros.

Sólo el 40% de la producción industrial española, según estudios del Ministerio de Industria, podrían resistir el choque. Hago mía esta afirmación del ya citado Lorenzo Araujo: «No es correcto firmar cheques en blanco en favor de las multinacionales ni confiar la reestructuración a la dinámica y los ritmos de la economía de mercado». Esto vale y se refiere a la industria. La agricultura merece comentario aparte.

LA AGRICULTURA, OBSTACULO INVENCIBLE

La agricultura se rige en la CEE por un principio proteccionista opuesto al librecambismo vigente para la industria y los servicios. La agricultura comunitaria teme a título vitalicio la competitividad de la nuestra. Clima y, consiguientemente, calendarios de producción, suponen unas ventajas para España que la CEE no quiere incrementar obligándose por contrato a no defenderse de ellas.

En la industria los problemas son para nosotros, y para ellos, el mercado. En la agricultura los problemas son para ellos.

Hay en España dos agriculturas: la periférica, intensiva, eficaz, temible, y la interior, extensiva y pobre. Nuestros rendimientos en trigo, cebada, vino, maíz, son aproximadamente un

50 por 100 menores que en la CEE; en ganadería, podemos decir lo mismo. De aplicarse al campo el principio librecambista que la CEE aplica a la industria, nuestra agricultura interior sería barrida por las exportaciones comunitarias. Pero como no es la libertad, sino la protección lo que la CEE impone en este ámbito, nuestra incorporación sería una carga para ellos y el déficit de su famoso Feoaga –el equivalente de nuestro Forppa– sería mayor, y al tiempo que tendrían que cargar con nuestra mala agricultura, tendrían que vivir la competencia invencible de la agricultura buena, esto es, la periférica: frutas y hortalizas. Puede argumentarse que esto último sería bueno para ellos, pues en este último aspecto las producciones son complementarias y no sustitutivas. Hoy ya exportamos a la CEE la mitad de nuestras ventas del sector sin más excepción notable que el maíz y la soja, que no se producen en la CEE. Pero dentro de ésta, el consumidor cuenta poco. El Sur de Francia e Italia no consentirán, ni la reducción de las aportaciones que hoy reciben del Feoaga, para aplicarlas a la agricultura española no competitiva, ni la acción expulsiva de sus propios mercados por obra de la agricultura española intensiva.

Si hoy, sin ingreso en la CEE, y por tanto, con posibilidades de defenderse con medidas comerciales, se incendian nuestros camiones al paso por Francia, ¿qué harían los campesinos afectados el día de la integración? Quemar no a nuestros camiones, sino a sus gobernantes.

* * *

Tiene el campo español y la economía española otro problema: el exceso de población agrícola. Con nuestro 20% de la población activa fija en la agricultura, más que doblamos el 8% de media en la CEE. Está demostrado históricamente que la equiparación de rentas de los sectores industrial y de servicios, por un lado, y agrícola por otro, no se logra sino cuando ese tanto por ciento es igual o menor que 10. *Necesitamos reducir en un 50% nuestra actual población activa agraria.* Esto sólo se consigue con el desarrollo de la industria y los servicios. Y si la industria puede derrumbarse en un 60% según la encuesta citada, está claro que el desarrollo agrícola español resultaría negativamente afectado por vía indirecta al ser negativo el impacto de la integración en la industria.

Precisamente por la detención del crecimiento industrial están apareciendo problemas graves en las regiones agrícolas de Andalucía y Extremadura en forma de ocupación violenta de fincas e intentos políticos de culpar a los terratenientes del paro rural. Ese paro se vive y se ve en el campo, pero no nace en el campo sino en la ciudad que ha dejado de ser el foco de atracción de la emigración campesina a consecuencia de la paralización de la industria. Si una integración imprudente aumentase la crisis industrial –y vemos que hay que temerlo muy fundadamente– el impacto en el campo sería dramático.

El problema de fondo estriba en que España pedirá proteccionismo para su industria y librecambismo para su agricultura periférica intensiva. La CEE pedirá librecambio para su industria y proteccionismo para su agricultura.

* * *

He aquí la conclusión fundamental: sólo podemos aceptar una integración formal, simbólica, que sirva para sentirnos más europeos, que colme las dudas de los que se definen europeos, pero no se lo creen si no ingresamos formalmente. El acuerdo de integración, para no producir un trauma, tendrá que ser tan cuidadoso, tan prudente, que de integración sólo tendrá la apariencia. No podemos permitirnos el lujo de jugar nos lo que tenemos y lo que queda del pasado esplendor por el gusto de sentirnos cobijados y protegidos de nuestro secular complejo de inferioridad.

SERA PRACTICAMENTE IMPOSIBLE ENCONTRAR UNA FORMULA CONCRETA DE ADHESION

La CEE no es partidaria de que España entre en su seno, por más que sus rectores, convertidos en huéspedes ocasionales de nuestros gobiernos, afirmen lo contrario cuando se encuentran en nuestra casa recibiendo honores y regalos. Huelgan, pues, nuestras disputas internas, que duran decenios, sobre la conveniencia o inconveniencia de ingresar.

El ingreso no es necesario y para la mayoría de los sectores, gravemente inconveniente. Donde queremos ventajas relativas –en la agricultura intensiva periférica– nos encontramos con una CEE que, nacida en nombre y bajo la invocación del librecambio, practica la más dura tiranía proteccionista.

España no se enfrenta con el dilema integración o aislamiento porque ya está integrada *de hecho* en la economía mundial, en particular, está sustancialmente integrada económicamente en la CEE, con un coeficiente de integración igual al de cualquiera de sus miembros con los demás.

Desde el mundo de los hechos, sólo se trata de una cuestión de grado. La integración formal nos daría acceso a las instituciones políticas comunitarias y aumentaría en 2-3 puntos la intensidad de la integración. Pero esos 2-3 puntos serían suficientes para arruinar sectores enteros y para colonizarlos a precio de saldo, desde el exterior.

PERIODO DE ADAPTACION

Es un resumen de lo ya dicho. Pero cabe hacerse una pregunta: la trascendencia de *ese grado*. De otro modo, se impone el examen de las condiciones previas y transitorias hasta llegar a la integración plena. Aquí decimos que todos, incluso los ultras de la integración, quieren un período de adaptación. Esto equivale a confesar que no son tampoco partidarios los que así se proclaman. Porque las condiciones especiales de ingreso no son más que una suspensión más o menos larga de la vigencia de los principios esenciales de la integración. *Nadie es, por consiguiente, partidario hoy del ingreso ya de España en la CEE.*

Pero esas condiciones previas y particulares nos llevan a otro terreno, ya tocado en el artículo segundo de esta serie, del cual saldrán también confusos y sorprendidos los integristas. En efecto, un acuerdo previo preparatorio para la integración plena consta de tres variables independientes, de las cuales dependen los efectos positivos o negativos y, consiguientemente, el juicio sobre la fórmula escogida.

Esas variables son: estructura y ritmo de la reducción arancelaria de la CEE para los productos españoles. Estructura y ritmo de la reducción arancelaria española y tiempo en el cual esas reducciones se van a imponer. Otra variable es la forma y tiempo en la aplicación desde España de la Tec (Tarifa exterior común).

REDUCCION ARANCELARIA

¿De cuántas maneras cabe pactar la reducción arancelaria ajena? Hoy estamos sometidos a la Tec. ¿Van a eliminarla para nuestros productos, de una sola vez, o poco a poco? Despejemos esta incógnita, totalmente a nuestro favor diciendo –que es mucho decir– que desde el primer día eliminan su proteccionismo industrial ¿nos ofrecerán el libre comercio en la agricultura? Imposible. Sólo con la entrada plena podremos convencerles. Pero demos por supuesto que tanto en lo industrial como en lo agrícola, desde el primer día del período transitorio, nos tratan como si ya fuésemos miembros de pleno derecho. ¿Hemos resuelto el problema de fijar unas condiciones de adaptación buenas? No, porque el pro-

blema está en fijar nuestras reducciones. De infinitas maneras cabe establecer la barrera arancelaria española ante la CEE, que sólo desaparecerá totalmente con la integración plena. ¿Reducimos el arancel de los textiles más o menos que el de los productos siderúrgicos? De cuántas maneras podemos jugar con los coeficientes de reducción, sector por sector? No se diga que reducciones lineales progresivas es la solución. Porque ¿de cuánto serán esas reducciones? No será igual empezar reduciendo el 10 que el 20, no será igual hacerlo hoy que dentro de un año. No serán iguales los efectos si el período transitorio es de cinco, diez o quince años. *Son infinitas las combinaciones posibles entre arancel y tiempo a la hora de establecer un acuerdo de adaptación.* Pero dar ese «sí» o ese «no» escapa a la función del técnico porque supone elegir víctimas y beneficiarios. El criterio que beneficie a la mayoría será difícilísimo de encontrar, porque el beneficio cambia con los días, con la estimación de las gentes.

INTEGRACION NO HAY MAS QUE UNA

Cada una de esas infinitas combinaciones conlleva unos efectos totalmente distintos sobre nuestra economía. Cada una de esas infinitas fórmulas posibles merece un «sí» o un «no» desde el punto de vista nacional. Una fórmula que merezca un «sí» se transformará en otra que merezca un «no» alterando levemente la variable tiempo o la variable reducción relativa del arancel.

Los partidarios de la integración deben decir a cuál de las infinitas formas de acuerdo transitorio se apuntan. No digan que eso es cuestión de los técnicos. Nadie ha ofrecido aún una formulación concreta del tema clave: la modalidad en las reducciones arancelarias y en el tiempo de vigencia de un acuerdo previo a la integración.

Integración no hay más que una y nadie, ni los más exaltados europeístas se atreven a mencionarla. Adhesiones hay infinitas y nadie ha dicho aún cuál es la buena y cuál es la que desean. Si el gobierno elige una de esas infinitas posibilidades, debe exponerla a debate nacional. No lo ha hecho porque no sabe cuál es la buena. España no debe plantearse la integración en base a la aceptación de un período de maduración y ajuste. Deben sus técnicos elegir una y hacerla pública; mientras no lo hagan caminan a ciegas.

Y si esa incógnita fundamental no se despeja, nos exponemos a sufrir un grave desaire: que la CEE nos abra las puertas y nos pida que hagamos propuestas: ninguno está en condiciones de acogerse a tan generosa como improbable oferta. Y el día en que se elija una habrá que someterla a debate nacional.

LA POSICION ESPECIAL DE CANARIAS

España, a efectos de integración, no es una: es dos: Península y Archipiélago. Las islas están integradas secularmente en el mundo y en particular en la CEE por la vía de la inexistencia de protección arancelaria. La CEE nos verá como dos problemas totalmente distintos.

Había entrado en Canarias desde antes de nacer. Su pregunta será ¿qué gana –la CEE– con la integración formal? Ceder en su proteccionismo agrícola para poder penetrar con sus artículos en Canarias no es, en principio, negocio. Ofrecer sus mercados sin Tec a las exportaciones canarias no le interesa claramente por falta de una contrapartida interesante. Claro es que la Tec, al aplicarse a Canarias, le ofrece reducción del mercado canario para los competidores no comunitarios. Hoy todos, comunitarios o no, entran en Canarias como Pedro por su casa. Mañana los Pedros serán sólo los de la CEE. Pero la Tec es muy baja, el mercado insular es poco amplio. El resultado no aparecerá tentador para la CEE. *Ganará muy poco sobre lo que hoy tiene. Pagará, en consecuencia, poco por lo que no es mucho para esa comunidad.*

Por el lado de las exportaciones canarias, se da un hecho natural que no se vive, o lo es en menor intensidad, que en la Península. Canarias tiene en la agricultura de exportación un soporte fundamental de su economía. Plátanos, tomates, pepinos, pimientos y patatas suponen el 93% de la producción final agraria –61% los plátanos, 30% hortalizas; 12% patatas– confirmando el grado de especialización de las Islas en el sector primario. La práctica totalidad se exporta, el 40% va a la CEE. *Y nunca ha habido problemas con las exportaciones insulares como los hay hoy con las exportaciones agropecuarias peninsulares. La CEE se resiste poco ante la oferta comercial agraria canaria.* Para la CEE –como para el resto del mundo– las islas forman parte de la misma por el lado de sus ventas a las Islas. Por el lado de las compras acepta también la integración.

Si decíamos que la España peninsular estaba integrada con la CEE lo suficiente para no ver en el no ingreso un aislamiento económico internacional económico internacional, la España insular está mucho más integrada. La CEE no tiene apenas nada que ganar con la integración insular. Tiene también poco que perder con dicha integración.

Veamos ahora el problema desde el otro ángulo. La mayor conmoción y la raíz de los debates está en el tema del puerto-franquismo. La libertad de importación es un dato secular para Canarias, nacida entre otras, de una correcta apreciación de un factor que fatalmente condiciona esa parte de España: la distancia a la parte mayor de la nación. *Se ha querido con el puerto-franquismo unir económicamente lo que la geografía ha querido separar.* Se ha querido también con la franquicia acercar Canarias al resto del mundo. Islas en pleno océano y lejos de España, el puerto-franquismo atenúa la lejanía. Es la respuesta profunda de los españoles peninsulares al problema central de los insulares, que es el aislamiento. Y se ha montado un doble dispositivo compensador: las ventas peninsulares a Canarias se rebajan mediante la desgravación a la exportación. Las compras canarias en el mundo no pagan prácticamente arancel. Canarias se une así simultáneamente al mundo y a la península. De ambos está muy lejos. Los españoles peninsulares rompen con sus medidas comerciales un factor geográfico negativo. Insertada en una nación que tiene fronteras aduaneras, se beneficia de una concepción que le permite gozar de la abundancia y baratura del mercado universal, ventaja que sólo ha podido tener –y en todo caso con mucha menos intensidad– la península desde la década del desarrollo y de la integración española en la economía mundial que fue 1960-73.

La eterna polémica ante proteccionismo y libre cambio ofrece un argumento poderoso al proteccionismo cuando habla de las industrias nacientes. Para Canarias el argumento vale poco, pues Canarias no puede convertirse en una región industrial por falta de estructura. Agricultura intensiva de exportación, de acogida garantizada y vigente por los calendarios naturales, la industria tabaquera y de la construcción, y sobre todo, servicios: el turismo en todo caso y en especial el de invierno. Estas bases, con un consumo interno apoyado en suministros exteriores abaratados –peninsulares y extranjeros– son la única base posible, y es una base suficiente para ofrecer un nivel de vida aceptable. Hoy el Pib de Canarias es el 80% de la media nacional. A poco que se potencien las bases citadas –las conformes con la naturaleza–, Canarias puede llegar a y después superar, la media nacional.

Un arancel repentino y alto como sería la Tec en caso de integración, no produciría los clásicos efectos favorecedores de industrias nuevas y asestaría un golpe gravísimo a lo que hoy tienen los canarios. Es definitivo el siguiente párrafo tomado de un comunicado aparecido en «El País Canario»:

«Nos quieren hacer creer que sin puertos francos tendremos más puestos de trabajo; que pagando más impuestos todo será más barato; que importando menos habrá más abundancia; que renunciando a lo poco que tenemos seremos más prósperos y más libres».

Suscribo como economista toda la frase.

En unas declaraciones al diario «Cinco Días» Carlos Muñoz, encargado negociador español ante la CEE, se opone a las anteriores ideas con siguientes argumentos: «La franquicia aduanera es hoy un modelo bastante agotado. Un área exenta tiene los mayores beneficios cuando sirve a una zona protegida y si Baleares y la Península van a rebajar sensiblemente su protección, los beneficios del área exenta quedarán muy reducidos».

No es así, los primeros beneficiarios y para los que se pensó en la franquicia, son los canarios. Los peninsulares que van a esa región y compran barato lo que aquí es caro hacen un negocio que estimula, ciertamente, al canario en cuanto comerciante, pero que le beneficia especialmente en cuanto consumidor. Decir que perdería parte de las ventajas al reducirse la protección arancelaria peninsular, es admitir que seguirían beneficiándose, pero menos. No es lógico suprimir de golpe un beneficio ante la posibilidad de que ese beneficio disminuya. *Precisamente porque ese beneficio va a disminuir, lo indicado es defenderlo y no suprimirlo. La alternativa ante un error no es moderarlo, sino no cometerlo.*

Es lamentable que el tema de los puertos francos sólo se vea de vez como un coladero para vender a los peninsulares artículos de bazar. Además, en la Península hay aranceles para los artículos canarios. Lo que hace pensar que el citado negociador sólo piensa en el contrabando y a ello reduce su visión del tema.

En tiempos de alzas brutales de coste, dar un impulso alcista es exportar a Canarias la inflación del 20 por 100 sin estimular con ello industria alguna.

La de la construcción está ligada al turismo que no depende de que nos integremos en la CEE. La del tabaco —la segunda en importancia— vería incrementados sus costos en 500 millones de pesetas, sin tener ninguna posibilidad de penetrar en masa en la CEE porque allí los monopolios fiscales, de un lado, y las multinacionales de otro, acaparan el mercado. Y el que es natural para el tabaco canario es el peninsular. Si a los problemas que hoy tiene ese sector en su lucha contra el proteccionismo de Tabacalera, que defiende en demasía las labores propias, sumamos un encarecimiento repentino y fuerte de sus materias primas, este sector, tradicional en las Islas, desaparecería, si es que no desaparece antes por la política que sigue el Monopolio.

Dice el negociador Muñoz Bestemp que se podrían establecer condiciones especiales. Estamos nuevamente en el terreno del autoengaño; si esas condiciones especiales dejan las cosas como están ¿para qué integrarnos? Si las modifican, pero no de forma drástica, nos habrán ofrecido un mal menor, pero no un bien. Porque el efecto que podría compensar ese mal es el estímulo a una industrialización general que no se producirá.

Interesa a industrias canarias que dependan mucho del abastecimiento exterior en materias primas: el caso del tabaco. Y también industrias que ofrezcan trabajo a una población que crece muy por encima de la media nacional, que ya no tiene la salida de la emigración y que es poco cualificada: la Construcción cumple con esta condición. Y su estímulo no aumentará con el ingreso en la CEE, ya que por obra de ese ingreso no aumentará en nada el movimiento turístico, que como la distancia, nace de una posición geográfica inconmovible.

El sector servicios supone el 70% del Pib y nada ganará con el ingreso. Puede perder mucho con la unión aduanera con la península. Porque una motivación secundaria, pero importante, es la baratura relativa nacida de la exención arancelaria. Y porque esa población turística se alimenta con productos mayoritariamente importados a bajo precio, baratura que desaparecería.

La geografía ha dado a Canarias otras ventajas relacionables con la CEE: Su posición en el Atlántico, que genera una «renta de situación» que se incrementa con el puertofranquismo. Y unas posibilidades pesqueras, en declive por la política seguida, cuyo futuro también tiene poco que ver con la CEE.

A diferencia de la península, en la que hay posibilidades industriales latentes que el ingreso podría beneficiar, la integración no ofrece prácticamente nada a Canarias. Una parte de España tiene que mirar el ingreso bajo el primas de la reducción general de aranceles con la posibilidad de ganar mercados nuevos. La especialidad de la adhesión tendría que permitir la minoración de los daños de la rebaja. Otra parte de España –Canarias– habrá de hacerlo bajo el signo de la elevación general de los aranceles sin perspectivas de estímulo industrial ni de nuevos mercados. La especialidad de la adhesión tendrá que aminorar los efectos negativos de la elevación arancelaria. Si ambas precauciones –la peninsular y la insular– son eficaces, lo será porque en el fondo no se habrá alterado la situación ¿para qué engañarnos con una entrada en la CEE que es aparente y simbólica? Si la integración es real, la Península perderá probablemente, pero Canarias perderá seguramente. La distancia geográfica será también con la eliminación del puertofranquismo una enorme distancia económica. En estas condiciones ¿vale la pena, desde las Islas, en esforzarse para seguir considerándose españolas?

Con el ingreso en la CEE privamos a las Islas de su ventaja básica y les hacemos sentirse más lejos y más solas. Es lo que esperan los separatistas y con lo que sueña el marxismo que se introduce triunfalmente en el único continente próximo que es Africa.

LA INTEGRACION AISLARA MAS A CANARIAS

Hemos visto en el artículo sobre la CEE dedicado a Canarias que esta parte de España difiere sustancialmente de la España peninsular a efectos de integración. La insular es una unidad totalmente integrada con el mundo y con la CEE por el lado de la importación, mientras la peninsular está dentro de un alto grado de integración, pero a buena distancia de la integración plena, por existir un arancel frente al exterior que en la insular no existe.

Por este lado de la integración, la entrada de España en el Mercado Común supondría mayor integración para la Península y más aislamiento para las islas, por cuanto la Península habrá de integrarse reduciendo globalmente aranceles y Canarias lo haría elevándolos en masa. Síguese de ello que en Canarias los partidarios de la integración no se dan cuenta de que con ello aíslan más a su región. Piden, sin saberlo, a las islas un tributo de alejamiento económico para que el resto de España se una más al exterior. Si la integración es buena para la Península habrá que declararla buena para las islas. Si el aislamiento es bueno para una de las dos partes, habrá de serlo, también para la otra, si tratamos el tema con criterios uniformes.

Lo que no se puede decir es que la entrada de España en la CEE es buena porque une y porque separa al mismo tiempo del exterior. Por tanto, el tema canario introduce en el debate un principio, hasta ahora no advertido, de contradicción e incongruencia, convirtiendo a los integracionistas canarios en personas que, sin saberlo, piden para Canarias lo contrario de lo que proclaman.

Hay un ejemplo histórico de lo que puede significar una pérdida repentina de integración total con el mundo: Tánger, ciudad próspera durante decenios, por la absoluta libertad de comercio, se ha convertido hoy en una ciudad más del empobrecido Marruecos por haber sido desprovista de su franquicia total. Consideremos también que los impulsos encarecedores son prácticamente inamovibles, que ninguna elevación de costes vuelve sobre sí misma, y el encarecimiento general de la vida en las islas sería un empobrecimiento fuerte, a perpetuidad, sin contrapartida visible, ni siquiera imaginable.

Hoy rige la vida económica de las islas una ley, la famosa Ref, que contiene un valioso principio: el de obligar a la Administración central a tener presente el régimen especial de las islas en cualquier negociación que pueda mantenerse con comunidades supracomunitarias, ratificando, expresa y reiteradamente, el principio de la franquicia arancelaria tradicional.

El legislador de aquel momento valoró acertadamente el riesgo para las islas de un irreflexivo deslizamiento por el peligroso ámbito de los tópicos y los lugares comunes y mantiene a las islas fuera del alcance de los monopolios fiscales, tabaco y petróleo, lo que indica que el Estado renuncia a hacer negocio en las islas con los dos productos que en la Península se reserva con propósito recaudatorio, y trata con acierto de consolidar los sectores tradicionales de la economía canaria y prevé la potencialidad del sector industrial. Pero este sector es, básicamente, construcción y tabaco, y la industria del tabaco se ve hoy tratada desde el poder de modo opuesto a como lo prevé la citada ley. Este sector punta de la economía insular está hoy al borde de la desaparición, por obra de la economía proteccionista de Tabacalera, que se inició en el año 1973 para contener la expansión de Canarias en el mercado peninsular. Aquella reacción proteccionista aún en vigor, aunque bajo discusión, ha hecho retroceder a la industria tabaquera canaria, desde una participación del 42% en las ventas totales de cigarrillos negros, en el año 1973, hasta menos del 20% hoy. El ministerio de Hacienda deshace con su permisividad frente al ultraproteccionismo todo lo que los gobiernos del pasado han querido hacer para apoyar una industria natural de la región, competitiva, como se probó en los años 1960-1973 y poderoso sostén del nivel de empleo y del nivel de vida de las islas.

Desarrollar los principios de la legalidad vigentes será más eficaz que lanzar a esta parte de España a una aventura aislacionista con visos de integradora, en la que los males se ven, se palpan y se cuentan y los bienes son vagos y nadie los sabe describir ni localizar, como no sea refugiándose en las frases vacías.

El presente informe tiene como objetivo principal analizar el impacto de la crisis económica en el sector de la construcción en España, así como las medidas adoptadas por el gobierno y las entidades financieras para paliar sus efectos.

El sector de la construcción ha experimentado una fuerte caída en su actividad durante los últimos años, lo que ha generado un alto nivel de desempleo y una pérdida de ingresos para muchas familias. Esta situación se ha agravado debido a la crisis económica, que ha provocado una reducción de la inversión en infraestructuras y una disminución de la demanda de viviendas.

En consecuencia, el sector de la construcción ha sufrido un fuerte impacto económico, lo que ha generado un alto nivel de desempleo y una pérdida de ingresos para muchas familias. Esta situación se ha agravado debido a la crisis económica, que ha provocado una reducción de la inversión en infraestructuras y una disminución de la demanda de viviendas.

El sector de la construcción ha experimentado una fuerte caída en su actividad durante los últimos años, lo que ha generado un alto nivel de desempleo y una pérdida de ingresos para muchas familias. Esta situación se ha agravado debido a la crisis económica, que ha provocado una reducción de la inversión en infraestructuras y una disminución de la demanda de viviendas.

El sector de la construcción ha experimentado una fuerte caída en su actividad durante los últimos años, lo que ha generado un alto nivel de desempleo y una pérdida de ingresos para muchas familias. Esta situación se ha agravado debido a la crisis económica, que ha provocado una reducción de la inversión en infraestructuras y una disminución de la demanda de viviendas.

El sector de la construcción ha experimentado una fuerte caída en su actividad durante los últimos años, lo que ha generado un alto nivel de desempleo y una pérdida de ingresos para muchas familias. Esta situación se ha agravado debido a la crisis económica, que ha provocado una reducción de la inversión en infraestructuras y una disminución de la demanda de viviendas.

4. FRENAZO A LA INTEGRACION ESPAÑOLA EN LA CEE.

Autor: JOSE MAURICIO RODRIGUEZ.

Fuente: JORNADA DEPORTIVA

(82.8) y (82.9).

LA PAUSA IMPUESTA POR MITTERRAND

La última cumbre europea celebrada en Bruselas aceptó la tesis francesa según la cual antes de proceder a la ampliación del Mercado Común, con la admisión de España y Portugal como nuevos socios, hay que evaluar cuidadosamente el coste económico de la operación y saber cuál será la participación de cada Estado miembro en la financiación. Asimismo, la cumbre acordó que la Comisión Europea (órgano burocrático y ejecutivo de la CEE) realice un inventario de problemas derivados de la ampliación, sus costes y eventuales fórmulas de financiación.

No cabe duda que la decisión del Consejo Europeo ha sido un éxito para Francia al sacudirse la responsabilidad del indudable retraso que va a experimentar la adhesión de España. La pausa impuesta por Mitterrand ha colocado a la República Federal de Alemania y demás países nórdicos de la Comunidad frente a una situación embarazosa. Si no hay pago previo, dicen los franceses, ante el mayor costo de la operación, no habrá ampliación. En el supuesto de que haya respuesta positiva, la adhesión de España podría ir adelante siempre que cada país miembro pague la factura por adelantado.

Con esta operación, o sea, con la evaluación de los costes de la adhesión española, el jefe del Estado francés se propone interesar y responsabilizar a todos los países miembros en los problemas que suponen dar entrada a nuevos miembros en una Comunidad que atraviesa serias dificultades en la financiación de su política común, especialmente la agrícola. El encargo de este estudio supone, de hecho, un retraso de ritmo de las negociaciones con nuestro país, hasta el punto que quizás el ingreso de España se retrase hasta 1985 como fecha más próxima.

Por otra parte, el Consejo de Ministros de Agricultura de «los diez», para llegar a un acuerdo sobre los precios agrícolas han sacrificado la solución de los problemas de capital importancia para nuestro país: no han regulado los mercados del aceite de oliva, ni el de las frutas y hortalizas, que era indispensable para llevar adelante una negociación seria con España. Sin embargo, a petición de Francia se acordó una nueva reglamentación del mercado del vino, para finalizar con las periódicas guerras franco-italianas, que Francia padece periódicamente por la invasión de los vinos italianos, más baratos que los franceses.

El olvido de la reglamentación del aceite de oliva implica que el capítulo agrícola de nuestra adhesión seguirá bloqueado indefinidamente. En este renglón, la Comisión Europea proponía que, a partir de la integración española, la CEE buscara una relación de precios entre el aceite de oliva y el de semilla de dos a uno, o sea, el aceite de soja se vendería a mitad de precio que el de oliva, habida cuenta que ahora la diferencia es mucho mayor. El Reino Unido se opuso tajantemente a esta pretensión, recibiendo el apoyo incondicional de la República Federal de Alemania y los Países Bajos, principales interesados en el buen trato de aceite de soja procedente de los Estados Unidos. No en balde la multinacional «Unilever», que comercializa la semilla norteamericana en Europa, es holandesa.

La fijación por la Comunidad de una relación de precios, aceite de oliva y el de semillas, en el supuesto de que sea favorable al de oliva, a través de un aumento en las ayudas, exigiría un gasto adicional que oscila entre 1.250 a 1.500 millones de eru (moneda europea equivalente al dólar) que irían a cargo del FEOGA, dadas las actuales condiciones del mercado mundial. Esto plantearía en el seno del Mercado Común, unos problemas presupuestarios considerables, ya que no en vano con el ingreso de España sobrarían más de cien mil toneladas anuales de aceite en este área de comercio.

También se plantearían problemas de cierta envergadura en el sector de las frutas y hortalizas en la Comunidad por la entrada de nuestro país. En primer lugar, tendremos que someternos al establecimiento de determinadas directrices de producción a fin de equilibrar la oferta y la demanda, para lo cual los productores tendrán que modular mejor sus cosechas en función de las posibilidades reales de venta. En segundo lugar, la utilización óptima de los recursos en un Mercado Común y las dificultades energéticas, deberán estimular a la realización de determinadas adaptaciones de las estructuras y de la localización de las producciones. Allí donde las condiciones naturales de la producción fueron antieconómicas, la reconversión de los cultivos ha de tomarse en consideración.

Esta necesaria reconversión deberá ir acompañada de una revisión de los niveles de precios comunitarios aplicables a las importaciones procedentes de terceros países. Estas orientaciones servirán para implantar de una vez las mejoras pendientes en el sector hortofrutícola español. De todos modos, convendría que, desde ahora, se intentara a través de Mercadasa una mejor organización de los mercados españoles con el fin de prepararse para el impacto que nos producirá la ampliación de la Comunidad.

El inconveniente mayor, sin embargo, es el de la financiación. No hay duda que en el aspecto presupuestario, la ampliación con España exigirá un aumento de los gastos superior al de los recursos propios que pueda aportar nuestro país. Según los expertos de la Comisión Europea, si la integración española se realizara con las actuales normas, el presupuesto del Mercado Común sería gravado con más de 600 millones de dólares. No obstante, un reciente estudio del Ministerio de Hacienda español asegura que sólo sería gravado en menos de 400 millones de dólares.

En cualquier caso, el espinoso problema de la financiación del presupuesto comunitario (alrededor del 70 por ciento se destina al sector agrícola) es cada vez más angustioso, cuya solución llevará bastante tiempo y requerirá numerosas gestiones y maniobras de carácter político. Actualmente, el presupuesto comunitario se nutre de los impuestos o tasas compensatorias sobre las importaciones de productos agrícolas procedentes de terceros países, establecidas con el propósito de igualar sus precios con los que se practica en el Mercado Común para evitar una competencia desleal, y con una parte del Impuesto al Valor Añadido (IVA), que se recauda en cada uno de los países miembros. Lo que sucede es que, como consecuencia de la crisis económica, los ingresos han quedado estancados, mientras que los gastos siguen aumentando de tal manera que las arcas del FEOGA se están vaciando rápidamente.

Conviene resaltar, sin embargo, que en la cumbre de Bruselas, Mitterrand sugirió que la no ampliación de la Comunidad se debe no a la oposición francesa, sino a las continuas y rei-

teradas negativas de algunos países miembros a aceptar reformas en la política agrícola común y en la de los recursos propios, que exigirá la elevación del 1 por ciento del Impuesto sobre el Valor Añadido para hacerle frente a los gastos que acarreará la ampliación del Mercado Común. Hasta ahora Alemania y otros países del Norte y Centro de Europa están escondidos detrás de la posición francesa de beligerancia de la candidatura española, pero ahora deberán poner las cartas sobre la mesa, ya que estos países se oponen a la operación del uno por ciento del IVA, necesaria para la ampliación de los recursos de la Comunidad y hacer frente a su financiación.

Cada palo que aguante su vela.

UN INFORME QUE FRUSTRANUESTRA INCORPORACION

El 9 de febrero de 1962, una vez convencido Franco del buen funcionamiento del Mercado común y temiendo de que nuestro país quedase aislado, presentó España a través de su ministro de Negocios Extranjeros José María Castiella, un memorándum solicitando la asociación a la Comunidad, pacto previo a la integración.

Ese mismo año se aprobó el informe «Birkelbach», que introdujo en la doctrina asociativa una limitación de orden político, que vino a echar por tierra las aspiraciones españolas.

Estaba claro que el informe afectaba directamente a nuestro país, regido por una dictadura, por la que España no podía formar parte de la CEE como miembro de pleno derecho, ni siquiera como país asociado. En efecto, según dicho informe: «*Los Estados cuyos gobiernos carecen de legitimación democrática, y cuyos pueblos no participan en las decisiones del Gobierno, no pueden pretender ser admitidos en la Comunidad*». A partir de ese momento, el concepto de asociación quedó claramente politizado, acentuándose la tendencia a raíz del memorándum de Saragat de 1964.

Sin embargo, la existencia de unas realidades en contraposición de la política de ampliación de la Comunidad, jugó a un cambiante juego de intereses opuestos entre los países miembros, llevó a la Comisión del Mercado Común a adoptar una postura pragmática, acuñando una fórmula híbrida que denominó acuerdo preferencial. Este acuerdo, en tanto que no constituye jurídicamente una asociación, permite bordear el aspecto político de la vinculación, al tiempo que su contenido y objetivos puede llevarse de hecho, a un nivel similar al de la asociación.

De todos modos, el acuerdo preferencial de España con la Comunidad, firmado el 29 de junio de 1970 y puesto en vigor el primero de octubre del mismo año, constituyó un acontecimiento en el ámbito de nuestra actividad económica. Este primer lazo con Europa no sólo marca un hito en nuestra historia, sino que coloca a la economía española ante su propio futuro, lanzado en la dirección de las transformaciones cualitativas, uno de los últimos tramos en la larga ascensión en pro de la madurez.

Según el vicepresidente de la Comisión Europea, Lorenzo Natali, el acuerdo de 1970 concedió un trato de privilegio a nuestro país, y responde a una hábil transacción entre las distintas tendencias políticas y los imperativos económicos. No pudiendo aceptar explícitamente una asociación, en virtud de la doctrina vigente y de la oposición de algunos países miembros, la vinculación formal ha quedado restringida al ámbito puramente comercial minimizando de forma intencionada en el aspecto político.

España, aun sin conseguir ser admitido como miembro de pleno derecho, se benefició notablemente de este acuerdo como lo demuestra la intensificación del comercio hispano-comunitario. Gracias al acuerdo preferencial, el valor de las exportaciones españolas al Mercado Común se multiplicó por cinco entre 1973 y 1980, aumento que fue mucho

mayor para los productos industriales que para los agrícolas. En cambio, en 1968 –año cuyas estadísticas comerciales fueron tomadas como base para la valoración de las ofertas cruzadas entre España y la Comunidad– el déficit comercial con este área de comercio alcanzó un volumen de 52.285 millones de pesetas, al tiempo que la cobertura para la exportación no superó más que el 37,8 por ciento frente a una cobertura del 45,1 por ciento para el total del comercio exterior.

Resulta evidente que con la pauta impuesta por Mitterrand, la adhesión de España al Tratado de Roma tardará mucho más tiempo de lo que el Gobierno afirmaba. Desde estas perspectivas, las altas esferas de la Administración tendrían que poner el acuerdo comercial al día, que lleva en vigor alrededor de 12 años, lo que permitiría la intensificación de las relaciones comerciales con los diez. El acuerdo preferencial se concibió en dos fases, debiendo tener la primera de ellas una duración de seis años. El paso a la segunda etapa necesita nuevas negociaciones que no se han llevado a efecto.

Partiendo de la base de que el Mercado Común no es una panacea que curará nuestros males económicos, es innegable que nuestra incorporación al mismo representa un gran aliciente para las exportaciones españolas. Las agrícolas están sometidas actualmente al arancel exterior común y están discriminadas respecto a la mayoría de los países mediterráneos que pagan unos derechos de aduanas menores que las españolas. Como ejemplo tenemos las naranjas marroquíes e israelíes, cuyos aranceles son inferiores a las naranjas españolas. En consecuencia, si en el momento de nuestra adhesión la supresión de la Tarifa Exterior Común fuese acompañada por una favorable fijación de precios interiores para los productos agrícolas y por la ayuda del FEOGA para la financiación de proyectos de zonas atrasadas, la incorporación de España a la Comunidad tendría una incidencia muy positiva en nuestra economía.

La otra cara de la moneda nos ofrece con claridad meridiana que nuestro eventual ingreso también encierra graves dificultades y, en algunos aspectos, hasta serias desventajas. En primer lugar, las importaciones españolas de productos agrarios tendrán que desviarse hacia los países comunitarios. En segundo lugar, si los diez nos imponen la integración industrial concediéndonos sólo un plazo de tres años para realizarla, equivaldría a la colonización por las multinacionales de una buena parte de nuestra industria. En tercer lugar, tendremos que aplicar el Impuesto del Valor Añadido (IVA) desde el primer día de la adhesión y la financiación de la Seguridad Social que en la CEE corre en su totalidad a cargo de los fondos públicos. Esto obligará al Gobierno Español a trasvasar un 30 por ciento de los ingresos públicos desde las cotizaciones a los impuestos, para sustituir las cuotas empresariales que alcanzaron el pasado año 1,4 billones de pesetas.

Como todos los indicios señalan que todavía tardaremos varios años en nuestro ingreso al Mercado Común, sería conveniente perfeccionar el acuerdo comercial para que nos permitiera aumentar las relaciones con este área de comercio. En tal sentido, habría que modificar las normativas legales españolas de acuerdo con las comunitarias, lo que haría necesario acometer la tarea de sanear y modificar la Administración española. Asimismo, debemos aspirar a obtener un trato no discriminatorio en los productos agrícolas. También habría posibilidades de encontrar una solución razonable al problema del aceite de oliva. Los vinos no comunes podrían ser sustraídos a los reglamentos agrícolas. También, se podría alcanzar un acuerdo sobre pesca marítima. Tampoco sería imposible obtener resultados positivos en los sectores industriales y textiles. En caso afirmativo, España podría seguir disponiendo de préstamos del Banco Europeo de inversiones. La contrapartida española a las concesiones comunitarias podría ser el establecimiento de un calendario de reducción arancelaria para los productos procedentes de la Comunidad Económica Europea.

Ese camino es viable por ambas partes, lo que nos obligaría mientras estemos a las puertas de Europa sin tener que renunciar a la entrada, a la reforma de nuestras políticas agrícola, industrial, pesquera, fiscal y financiera para ponernos en línea con la CEE y poder in-

corporarnos en su debido tiempo a este área de comercio sin trauma y en condiciones de competitividad con los demás países que la integran.

LA ENVIDIABLE POSICION ESTRATEGICA DE NUESTRO PAIS

Instaurada la democracia y aprobada la Constitución por los representantes del pueblo español elegidos por sufragio universal, España cumplía todos los requisitos exigidos por el Tratado de Roma para entrar a formar parte en la Comunidad como miembro de pleno derecho. Entendiéndolo así, en julio de 1977 el Gobierno español, a través de su ministro de Relaciones Exteriores, Marcelino Oreja, presentó oficialmente en Bruselas la demanda de adhesión de España al Mercado Común.

Se cuenta que en dicho acto, el señor Oreja, preso de gran optimismo, le dijo a su colega belga Simonet: «*Al fin España estará en Europa en 1979*». El belga le miró sorprendido y murmuró: «*En 1979 no creo, pero en 1980 supongo que sí*». Lorenzo Natali al oír dicha conversación susurró a su compañero de mesa «*¡qué ingenuo!*». Pero el propio Natali jura que en aquel momento nunca pensó que la integración de España se retrasaría más allá de 1985, como va a suceder, si no ocurre un milagro.

El optimismo de los primeros años de la transición acerca de una rápida y cómoda entrada en el Mercado Común, ha sido sustituido por una perspectiva sombría por los plazos y las condiciones de este eventual ingreso. El Gobierno tiene que soportar el desgaste que significa para su imagen el dramático contraste entre la actual situación y los anteriores ensueños, en buena parte alimentados por Calvo-Sotelo cuando desempeñó el Ministerio de Relaciones con Europa y prometía calendarios para una segura entrada en esta área de comercio.

El hecho cierto es que España va a batir todos los récords de espera a las puertas del Mercado Común. En cambio, el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda que en los años 70 presentaron su demanda de adhesión no necesitaron más que tres años de negociaciones para que se ampliara la Comunidad. La integración de Inglaterra fue acogida calurosamente por el Mercado Común, porque había que contar con la técnica inglesa para competir con los colosos americanos y soviéticos. Por otra parte, Gran Bretaña contaba con importantes empresas multinacionales, cuya aportación había de ser un estímulo para las industrias de la Comunidad. En el aspecto financiero, los bancos ingleses eran los más importantes del mundo, fuera de los Estados Unidos. Londres era el segundo punto financiero del mundo y capital geográfica del eurodólar, lo que representaría una importante fuente financiera para la Comunidad. Además, el ingreso de Inglaterra se tradujo en una ampliación en 55 millones de habitantes y que representaba un mercado nuevo para los productos europeos. Sin embargo, todavía no se ha consolidado esta integración y últimamente han sufrido serias discrepancias con motivo de la aportación inglesa al presupuesto comunitario.

En contraste, dada la grave situación que atraviesa Europa, se piensa que la integración española viene a complicar e incluso a agravar sus problemas económicos. Los halagos de los gobiernos europeos para apresurar nuestro ingreso en la OTAN, una vez conseguido su propósito, se han transformado en reticencias de todo tipo a la hora de negociar nuestra integración económica. La culpa de este cambio de actitud la tienen nuestros propios gobernantes. No supieron explotar el enorme interés de los países occidentales para que España entrara a formar parte de la Alianza Atlántica, dada nuestra envidiable posición estratégica. Por ello y como cuestión previa a la entrada en la OTAN se debió negociar la integración en el Mercado Común y la devolución de Gibraltar.

En su marcha hacia Europa, España se enfrenta con intereses económicos y problemas electorales. Los países comunitarios pretenden defender las ventajas materiales del «status quo» al tiempo que sus gobiernos democráticos tratan de contentar a sus electores. En

Francia, dividida políticamente en dos bloques, el vuelco de opinión de agricultores que se sienten amenazados por la integración de España podrían decidir unas elecciones. De todos modos, la voluntad política de construir los estados unidos de Europa para que no sean simplemente un área de comercio exige superar los intereses nacionales y tentaciones proteccionistas en aras de intereses supranacionales.

Reconozcamos, sin embargo, que la adhesión de España plantea problemas superiores a los de Grecia y Portugal y significa una amenaza para el equilibrio de la actual política mediterránea, ya que, en régimen de igualdad de tratos, las ventajas de los productos agrícolas españoles es muy superior a la de los países del Norte de África y sería una seria competencia para los agricultores europeos.

La Comunidad Europea está acentuando posturas contrarias a la libertad de comercio y fuertemente proteccionista. A España se le pide no sólo congelar la capacidad de producción del sector siderúrgico, sino también su reducción. Bien es verdad que a los europeos se les ha reducido su cuota de mercado en los Estados Unidos. Otra serie de cuestiones, presupuestos comunitarios, textiles, pesca, agricultura y un largo etcétera, aguardan cola para hacer compañía al tema siderúrgico. Por tanto, cabe la sospecha de que el énfasis colocado en esas cuestiones se propone abusar de nuestra debilidad económica, para concedernos la integración en condiciones leoninas y ruinosas para nuestra economía.

Piensa mal y atinarás, habida cuenta de que el período transitorio que se quiere imponer en España ya no son los cinco años de la Comisión de Bruselas ni los diez que pedían los empresarios españoles, sino solamente tres años, período exiguo para una industria que atraviesa los peores momentos de su historia y que necesita un respiro para ponerse en condiciones de competir. Este acoso a nuestras aspiraciones, no debe desmoralizarnos, por lo que nuestro Gobierno debe responder con firmeza a esas argucias dilatorias, basándose en el convencimiento de que nuestro país ha de mantener e incrementar sus relaciones comerciales con el viejo continente y no aceptar, de ninguna manera, quedar aislados.

EL PARO, UN DURO ESCOLLO PARA NUESTRAS ASPIRACIONES

Entre las razones de tipo político y económico que determinaron básicamente la constitución de la Comunidad Económica Europea, una de las más importantes ha sido la de crear un gran espacio económico para poder aplicar los grandes avances tecnológicos de la época y poder competir con los colosos americanos y rusos. Las dos bases sobre las que se constituyó el mercado común, la desaparición de fronteras comerciales y la política agrícola común que le permitieron ser autosuficiente desde el punto de vista alimentario, lograron desarrollo sin precedentes en los intercambios comerciales entre los países miembros.

La satisfacción por esta magnífica consecución no oculta, sin embargo, una faceta negativa: las cosas marcharon bien para la idea de una Europa unida mientras que el «boom» económico ha estado presente en todo Occidente. Ha bastado el primer embate serio, la crisis del petróleo, para que muchas cosas quedaran paralizadas e incluso se hallen en peligro de retroceso. El embate ha sido ciertamente duro; la «Europa de los diez» soporta hoy día unos once millones de parados, y el índice de desempleo no para de crecer; las inversiones han disminuido vertiginosamente y los sectores industriales más tradicionales—siderurgia, construcción, astilleros y manufacturas— han entrado en un declive espectacular.

En la República Federal Alemana, el paraíso de los trabajadores europeos antes de la subida brutal del petróleo, existe gran preocupación por el paro. Los últimos datos publicados por la Oficina de Trabajo de Nuremberg cifran los desempleados en 1.750.000 personas, el 7,2% de la población activa, o sea, cada 16 personas luchan por un puesto. El incremen-

teo alarmante del paro se debe a dos factores fundamentales: la política de altos intereses de los americanos, por un lado, y la llegada al mercado de trabajo de un número cada vez mayor de jóvenes, por otro.

La solución está bien clara: reducir la mano de obra extranjera, por lo que el Gobierno alemán prepara una serie de medidas para favorecer la salida de estos trabajadores extranjeros, que incluidos sus familias alcanzan la cifra de 4,6 millones de personas (7,5% de la población), de las que 2,5 millones proceden de terceros países (un 10% de la población activa) de los que el grupo más numeroso procede de Turquía.

De estas medidas están exentos los ciudadanos de los países miembros porque gozan de la libertad de circulación los factores productivos, trabajo y capital. Y la libertad de protección de servicios dentro del territorio comunitario. De otro lado, los parados españoles se cifran en dos millones, creciendo a un ritmo tan acelerado que la cifra de un millón fue conocida al mismo tiempo que se votaba el referéndum constitucional en diciembre de 1978, es decir: se duplicó la cifra de parados en menos de cuatro años, un récord en la vieja Europa. En el supuesto de que España ingresara en la CEE la cifra de parados en la Europa comunitaria ascendería a unos trece millones, preocupante en un momento en que el Mercado Común atraviesa la crisis más grande de su historia. De ahí que este problema sea una de las más poderosas razones que frenan el ingreso en la Comunidad.

Según Lorenzo Natali la ampliación del Mercado Común constituye uno de los aspectos cruciales del debate interno acerca del futuro de este área de comercio. En efecto, la persistencia y agravación del desequilibrio Norte-Sur representa uno de los escollos capitales que la Comunidad debe afrontar, entre los que se encuentran problemas no sólo económicos sino sociales e incluso humanos. Resulta innegable que hasta la fecha se han beneficiado mucho más las regiones del Norte que las del Sur por dejadez de los países miembros que no pusieron a disposición de estos últimos los medios necesarios para impulsar su desarrollo y ponerlos en línea con las demás, acentuándose los problemas que están atravesando las regiones mediterráneas.

La ampliación a doce sería un acto positivo desde el punto de vista político, tanto para la Comunidad como para España y Portugal ya que su integración, como miembro de pleno derecho, representaría un elemento de garantía y salvaguarda de los principios democráticos, porque no cabe duda que los países candidatos cumplen ahora esos requisitos, aunque durante muchos años fueron regidos por sendas dictaduras (Salazar y Franco). En términos económicos también supone, globalmente y a largo plazo, un proceso favorable.

La extensión del mercado comunitario tendrá ciertas ventajas para ambas partes puesto que permitirá a las producciones tanto agrícolas como industriales beneficiarse de un mercado más amplio al suprimirse las barreras arancelarias. Con la ampliación, al garantizar la instauración de condiciones de competencia entre las partes, permitir que los doce se beneficien de los diferentes instrumentos comunitarios, obligando a una mayor coherencia en las opciones económicas, o sea, la especulación de los países miembros resolverá algunas de las dificultades que todavía subsisten en los intercambios.

En cualquier caso, a nivel mundial, los doce desempeñarán un cometido de más envergadura que actualmente, a causa de sus esfuerzos políticos, de su mayor poder económico, de las relaciones que España y Portugal mantienen con Latinoamérica. No cabe duda que se producirán ciertas dificultades con la ampliación, como sucedió con la integración de Inglaterra, Dinamarca e Irlanda. Para la Comunidad cada paso para aumentar el número de socios implica adaptaciones, y la necesidad de garantizar asimismo su desarrollo. Para los candidatos, se trata de adaptar sus estructuras económicas y sociales, lo que resulta en cierto modo complicado habida cuenta que en este caso -España, Portugal- tienen un nivel de desarrollo inferior a la media comunitaria y la situación de su balanza de pagos es mucho más deficitaria.

En cuanto a los países candidatos es evidente que gran parte de la integración de su economía en la comunitaria tendrán que resolverse mediante medidas transitorias adecuadas que permitan escalonar en el tiempo el inevitable impacto que supone cualquier proceso de adhesión. Por eso, la complejidad de algunos problemas requiere que, por encima de períodos transitorios, los países candidatos se comprometan a una profunda readaptación de su economía a fin de garantizar, desde ahora, cierta convergencia de las opciones económicas de base.

En consecuencia, la integración de España y Portugal tiene una parte positiva y otra negativa. Sin embargo, la grave crisis que atraviesa la comunidad hace que por ahora no sea posible la firma del tratado de adhesión. Todos conocemos los elementos de la crisis: falta de coherencia frente a los efectos de la recesión, la crisis de la política agrícola; las tensiones Norte-Sur y, por encima de todo, el presupuesto comunitario. Sin olvidar la crisis mundial que, en vez de acercarnos, actúa en sentido opuesto. En lo económico surge el fantasma del proteccionismo. En lo político, la defensa de los propios intereses sobre los supranacionales, tanto en lo ideológico como en los nacionalismos exagerados.

ORGANIZACION COMUN DEL MERCADO

A partir del momento en que España y Portugal formen parte de pleno derecho del Mercado Común, al menos la quinta parte de los habitantes de esta extensa área de comercio se encontrarán en regiones cuyo producto interior bruto es muy inferior al de la media comunitaria. Ello es debido a una estructura económica extremadamente dependiente de sectores agrícolas de lento crecimiento, por un desempleo más elevado que en el resto de la Comunidad y por una mayor población juvenil que accede al mercado de trabajo.

Entre otras cosas, estas regiones atrasadas presentan una menor capacidad de adaptación de sus aspectos productivos a la revolución internacional del trabajo y a los cambios tecnológicos. En contra, las regiones prósperas cuentan con pocas industrias capaces de asimilar rápidamente las modernas técnicas y los sectores predominantes padecen una competencia creciente de los países en vías de desarrollo. Esta situación implica el riesgo de aumentar la brecha entre regiones pobres y ricas, situadas estas últimas en países preocupados fundamentalmente por movilizar sus recursos para hacer frente al nivel mundial a la competencia de Estados Unidos y Japón en sectores de alto contenido tecnológico.

La Comunidad de «los doce», el fenómeno de los países rezagados adquiere un paso preponderante, y como la armonización total para los nuevos socios no puede hacerse de forma instantánea, de aquí la necesidad de un período transitorio sometido a un régimen específico de aproximación. Las disposiciones que regulan este régimen de transición se clasifican en dos categorías: una de ellas exige modificaciones técnicas en las instituciones comunitarias y la revisión jurídica de la legislación de los países candidatos para hacerla compatible de su condición como país miembro. La otra afecta a las medidas transitorias, concretando los plazos y formas en que se aplicarán los reglamentos relativos a la política agrícola común.

La mayoría de las medidas transitorias afectan a la Organización Común del Estado (OCM), especialmente a los regímenes de aproximación de precios y de ayudas, a la opción de la Tarifa Exterior Común, al desarme aduanero, a la supresión de las ayudas nacionales y a la aplicación de la política socioestructural vigente en la Comunidad. La aproximación de cotizaciones tiene por objeto llegar a la aplicación de precios únicos comunitarios a través del período transitorio.

Para permitir la libre circulación de productos entre el Mercado Común y los nuevos Estados miembros, la diferencia de precios son compensadas por tasas para evitar una competencia desleal, ya que dichas tasas se encargan de igualar los precios a nivel comunitario.

100La igualación de cotizaciones se hace por partes iguales durante los años que dure el período transitorio, de tal forma que si ese período fuese por ejemplo de cinco años, se eliminaría un quinto de la diferencia de cada año. En aras de un funcionamiento armonioso del proceso de integración, el Consejo de Ministros de la CEE puede autorizar a los nuevos miembros que sus precios, para un año determinado, se aparten del valor calculado correspondiente a ese período.

Dado que en el primer año del período transitorio se parte del principio de que los ingresos de los agricultores no deben disminuir y, por otra parte, siempre existen ayudas nacionales que puedan ser incompatibles con la prácticas comunitarias, se irán suprimiendo gradualmente las ayudas nacionales y sustituyéndolas por las comunitarias. Durante el período transitorio, el principio general de los intercambios se basa en la supresión progresiva de las tasas y de los aranceles. En cambio, las reestructuraciones cuantitativas deben ser suprimidas desde el momento de la adhesión, o en el más breve plazo posible.

Para los productos que tienen una organización común del mercado se suprime al instante las tasas de efectos equivalentes a derechos de aduanas y las restricciones cuantitativas, siendo reemplazadas por las tasas compensatorias. Los aranceles se mantienen únicamente para aquellos productos en los cuales su organización común del mercado prevé su existencia en los intercambios con países terceros. En estos casos, los montantes compensatorios son corregidos de los derechos de aduanas y la igualación de los precios se hace reduciendo derechos y tasas.

En lo que respecta al comercio exterior con países terceros durante el período transitorio, se lleva a cabo una aproximación del arancel primitivo a la Tarifa Exterior Común. En los productos sin organización común el Estado procede a la supresión de las diferencias entre los derechos del Mercado Común y de los nuevos Estados miembros. Cuando el producto en cuestión está sometido a la OCM se acerca gradualmente los derechos arancelarios a la Tarifa Exterior Común aplicando las deducciones y restituciones a la exportación.

Otro campo en el que se pueden plantear complicadas medidas transitorias y que tendrá gran repercusión en la industria agroalimentaria es la armonización de las legislaciones que es bien distinta en España y en la CEE. Por ello, será necesario negociar un plazo de varios años para la total aplicación de las normas que rigen la Comunidad. También cabe señalar que la modalidad de financiación de la política agraria, pasando de una nacional a otra regida a través del FEOGA, ha de ser sometida a unas reglas de transición a negociar, tanto en lo que afecta a las contribuciones del nuevo miembro como a las cantidades a percibir por el mismo, para que durante ese período no se produzca desequilibrio.

El Consejo de Ministros de la CEE decidió en 1962 la creación de una organización común para los frutos y hortalizas en fresco, con la aprobación de un reglamento que exige unas normas de calidad tipo que deben cumplir los 28 productos afectados que son comercializados en fresco. En consecuencia, conocer la OCM de los productos hortofrutícolas requiere especial importancia para Canarias ya que con el ingreso de España entraría a formar parte de esta organización.

En la OCM todavía no están incluidas los plátanos, piñas, aguacates, patatas. Las importaciones de plátanos de terceros países están sometidos a una tarifa Exterior Común del 20 por ciento «ad valorem». Francia está presionando para establecer la organización común del mercado del plátano, mientras Alemania hace esfuerzos en sentido contrario, ya que en virtud de un protocolo anexo al Tratado de Roma, goza de un cupo de importación en régimen de franquicia, cuya cuantía equivale en principio al volumen total de las necesidades de importación del mercado alemán. De todos modos, a Canarias se le respetará la exclusiva del mercado nacional después del ingreso de España en la Comunidad, mientras no se establezca la organización común del mercado del plátano.

RETICENCIAS FRANCESAS HACIA NUESTRO PAIS

Al iniciarse el rodaje del Mercado Común agrícola se veían en Francia como una contrapartida indispensable desde los productos industriales. No cabe duda de que la política agrícola común es una victoria francesa sobre sus socios y las presiones americanas. Aparece también como un triunfo europeísta porque la política agrícola ha sido, durante muchos años, la única de la Comunidad digna de tal nombre y es la que más se ha desarrollado hasta ahora, aunque sea también la que ha creado más problemas.

Antes de la firma del Tratado de Roma, a los agricultores le asaltaban las dudas de crear una extensa área de comercio, aunque sus líderes le hablaran del inevitable desarrollo de la producción agraria y de la necesidad de encontrar nuevos mercados fuera del país. Los acuerdos sobre las reglamentaciones del mercado de 1962 tuvieron en cuenta los deseos de los franceses. Al Mercado Común se le acusó de perpetuar las desigualdades entre cerealistas y ganaderos, hasta que en 1969 se estableció un nuevo patrón de precios para reparar dicha injusticia. Hubo igualmente controversia entre los que permanecían aferrados a la política de precios y los que ponían el acento en la mejora de las estructuras: durante mucho tiempo, la política del Mercado Común agrario se fundamentaba sólo en los precios garantizados y el plan Mansholt de 1968 fue adoptado principalmente como un programa de aceleración del éxodo rural.

Entre los objetivos de este plan, ocupa un lugar preferencial el crear el «impantio» sicológico necesario para el logro del conjunto de la política comunitaria y el restablecer la normalidad de los mercados agrícolas afectados por un desequilibrio estructural grave. A plazo medio, las miras van encaminadas a ir liberando a la agricultura de todas las ataduras que le son impuestas, para establecer las condiciones indispensables de una reforma profunda en la vertiente de producción y mercado, lo que supone la industrialización de las zonas agrícolas y la creación de puestos de trabajo en las regiones rurales. A largo plazo, la comisión persigue una forma fundamental de la agricultura europea a fin de conseguir su integración en el conjunto de la economía, para hacer realidad lo preconizado por Mansholt, o sea la equiparación del nivel de vida de todos los países y de todos los sectores pertenecientes a la Comunidad.

La política agrícola común ha sido objeto de ataque en el sur de Francia donde los mercados no están organizados. Los problemas monetarios han agravado las relaciones de competencia con Italia, registrándose violentos incidentes en la frontera, especialmente por las importaciones de vinos italianos en Francia. Las perspectivas de la entrada de España en el Mercado Común se ha convertido en una fuente de inquietud y ha tenido su impacto en la campaña electoral para el Parlamento Europeo.

La coyuntura económica actual se caracteriza por la depresión con el consiguiente descenso de la renta agraria. Las compensaciones monetarias les parecen poco a los agricultores franceses. La oposición inglesa al incremento de los precios agrarios les irrita y temen que las negociaciones del GATT conduzcan a un control internacional de la política agrícola. Hechos dignos de mención es que los consumidores franceses no protestan contra el incremento de los precios agrícolas. Los sindicatos también se muestran conformistas y ni siquiera los empresarios jamás han criticado la política agraria proteccionista, a pesar de su incidencia en la elevación de los salarios. Esto es debido a que Francia es un gran productor agrario y sus agricultores tiene aún un peso específico importante dentro de la población francesa. Por otra parte, para la industria francesa el campo constituye un importante mercado para sus productos.

Todos los gobiernos franceses han mantenido una actitud positiva hacia la política agrícola común, porque consideran que es de interés nacional y que la comunidad no debería depender tanto del suministro exterior de productos alimenticios básicos. Además, el Mercado Común debe disponer de sus productos para las exportaciones a los países donde la Comunidad debe desarrollar sus relaciones políticas.

Para los gobiernos franceses, los agricultores constituyen un elemento básico de equilibrio social y el voto de los mismos es decisivo para ganar las elecciones al concurrir a las urnas con un solo hombre. Todos los planes de modernización tiene siempre un capítulo dedicado a la agricultura como por ejemplo el plan «Midi» con una duración de diez años y que se está llevando a cabo actualmente en el Sur de Francia. Este tiene como objetivo aumentar la competitividad de la agricultura francesa respecto a la española antes de que se produzca nuestro ingreso en el Mercado Común. La proximidad de las economías agrarias de España y las negociaciones del Sur de Francia exige realizar un estudio en profundidad de las producciones agrarias básicas de dichas regiones, que son las directamente afectadas por la adhesión española a la CEE.

Estas producciones del Sur de Francia son: vino hortalizas, flores, maíz, carne, leche, etc., en la que se advierte la presencia de productos llamados del Mediterráneo.

Dichas regiones atraviesan una dura crisis y temen que con la entrada de España se agraven sus problemas. Las reglamentaciones del Mercado de la CEE no ha podido solucionarlos: las medidas de intervención han sido insuficientes para evitar las fluctuaciones de precios y la protección contra las importaciones de terceros países no aseguran las preferencias comunitarias.

La agricultura francesa podría tener algunos beneficios de las exportaciones de sus productos de la zona templada hacia la Península Ibérica. En cambio, la CEE es casi autosuficiente de los productos mediterráneos más importantes y, por ello, la Comunidad ampliada tendrá excedentes. España y Portugal tienen un potencial de expansión considerables y con unos costes de producciones bajos, especialmente la mano de obra. Las organizaciones de producción se encuentran en rodaje en los países candidatos, por lo que una competencia desorganizada puede echar por tierra todos los esfuerzos de la Comunidad para imponer una disciplina conjunta. Asimismo, la Comunidad de los Doce exigirá mayores cargas financieras y será más difícil encontrar los recursos necesarios para promover el desarrollo de las regiones mediterráneas.

Para hacer que la ampliación de la Comunidad –con la entrada de España y Portugal– sea un éxito, será necesario, en primer lugar, un período de transición suficientemente amplio. En segundo lugar, modificar las reglamentaciones de los productos mediterráneos para restablecer el equilibrio de mercado, estimular la calidad e impulsar la organización internacional, para garantizar la competitividad y relanzar la preferencia comunitaria. La reforma estructural sólo puede tener éxito cuando el entorno económico es favorable y sus efectos se aprecien a largo plazo. No obstante, la situación monetaria tendrá que estabilizarse para poder estrecharse las relaciones comerciales entre los países miembros.

LA ADHESION BENEFICIARA A NUESTRAS EXPORTACIONES HORTOFRUTICOLAS

Para el sector hortofrutícola de nuestras Islas es vital la adhesión española al Mercado Común. No cabe duda de que nuestra agricultura más competitiva, es decir, la de exportación, representada por frutos, hortalizas, flores, aceite de oliva y vino, puede esperar un impacto favorable al ingresar nuestro país en esa área de comercio. A no ser que la Comunidad tome medidas unilaterales que alteren el equilibrio de los intercambios.

De todas formas, las posibles ventajas de nuestros productos se verán mermadas en razón del mismo proceso de adhesión al tener que sujetarse a un lento desarme arancelario y a una gradual aproximación de precios. Es importante señalar, en consecuencia, que las esperanzas ilusionadas que muchos agricultores tienen puestas en la CEE, se verán en cierto modo frustradas a corto plazo. Por otra parte, la diferencia actual del coste de mano de obra entre España y la Comunidad, principal factor de nuestra competitividad en los productos agrícolas de exportación, corre el riesgo de verse anulada en corto tiempo debido a

la inflación, de tal forma que pudiera darse el caso de que cuando tengamos libre acceso al Mercado Común estemos en igualdad de condiciones con los otros estados miembros, dicha ventaja haya desaparecido.

En los productos típicos de la agricultura verde, tales como la leche, azúcar y algunos cereales, existe una desventaja inicial por parte de España que es preciso superar para que el impacto de la adhesión no se amortigüe. Las deficientes estructuras productivas de nuestro sector agrario constituye el principal obstáculo que impide la competencia entre las explotaciones españolas y las comunitarias. El minifundio, la descapitalización que frena un adecuado nivel tecnológico y el envejecimiento que ha alcanzado la población activa en el campo, sitúa al sector en desventaja frente a una agricultura europea que se desarrolló en unas condiciones naturales, técnicas y sociales mucho más favorables.

Estas desventajas se hacen particularmente graves en aquellos sectores que han sido protegidos con precios altos para estimular su desarrollo, estando éstos en nuestro país a un nivel superior al de los comunitarios. Hay que tener en cuenta que al ser distintos los precios en la Comunidad que en España se provocará durante el período transitorio una paulatina reordenación de cultivos a medida que la aproximación a los precios comunitarios vayan estimulando dicha reordenación.

Se considera beneficiosa que la reordenación de cultivos se realice de una manera prudente y asimilable, que permita un mayor aprovechamiento de los recursos naturales y una adaptación mejor a la vocación productiva de nuestra agricultura. La posibilidad de un mercado ampliado a 350 millones de consumidores, permite una mayor especialización en aquellos productos en que, por nuestras condiciones naturales, somos más competitivos. Sin embargo, cuando no es posible un cambio de orientación solamente se podrá llegar a niveles competitivos a base de mejorar las estructuras, haciéndolas más eficaces.

De todos modos, se puede afirmar que la adhesión de España a la CEE, tendrá, en general, consecuencias favorables para nuestra agricultura, si se acepta el desafío que implica una profunda reforma de nuestras estructuras en el tiempo que media hasta final del período transitorio. El impacto de este acontecimiento, será mucho más favorable en sectores como las frutas, hortalizas, flores, aceite de oliva y vinos, que representan alrededor del 34 por ciento de la producción general agraria.

Los productos hortofrutícolas

Las hortalizas tienen gran importancia en la agricultura canaria ya que equivale a un 30 por ciento de la producción agraria del Archipiélago. Dentro de ella se destacan los tomates, que representa alrededor del 64 por ciento y el pepino, con un 19 por ciento en la producción de este sector. Más del 80 por ciento de las exportaciones agrarias canarias al Mercado Común está compuesta de hortalizas. Los principales clientes son Inglaterra y Alemania, siendo los puertos receptores más importantes Londres, Liverpool, Hamburgo y Rotterdam (Holanda), puerto éste último de donde se reexpide a otros países europeos.

Los dos tercios de la producción de tomates canarios se obtienen de enero a mayo; el 27% de octubre a diciembre, y el resto en verano. Del total cosechado las tres cuartas partes se destinan a la exportación, principalmente a países comunitarios, centrándose la campaña exportadora en el período diciembre-marzo. Los aranceles que gravan las importaciones de tomates frescos procedentes de terceros países en la CEE son del 11 por ciento entre el 1 de noviembre y el 14 de mayo, y el 18 por ciento durante el resto de la zafra. A consecuencia de un acuerdo comercial entre España y la Comunidad se rebajan un 50 por ciento los aranceles para tomates españoles en los dos primeros meses del año. Sin embargo, dicha rebaja es para Marruecos, Argelia y Túnez del 60 por ciento entre el 15 de noviembre y el 30 de abril, lo que nos coloca en situación de inferioridad con estos países.

Con la incorporación de España al Mercado Común nuestros tomates entrarán a formar parte de la organización común del mercado, por lo que los aranceles desaparecerán, beneficiándose del sistema de precio y mercados que garantizan un precio mínimo al agricultor mediante la fijación del precio de referencia. Asimismo, se podrían beneficiar de subvenciones a la exportación para penetrar en terceros países. Además, desaparecerán las tasas compensatorias, como sucede en la actualidad, cuando nuestros tomates obtienen precios interiores a los de referencia, por estimarlo de competencia desleal.

Para poder beneficiarse de la política agrícola común es indispensable crear organizaciones de productores de tomates, ya que las ayudas se realizan a través de dichas organizaciones y los fondos del FEOGA se dirigen a ellos.

Es difícil negociar primas de protección o de transporte para el tomate canario, por haberse negado a los productores de agrios italianos. Estas primas eliminarían en parte los mayores costos de transporte, permitiendo al tomate canario llegar a los mercados comunitarios en condiciones de competencia similares a los de otras zonas productoras, especialmente los de la Península, que son nuestros mayores rivales.

La producción de pepinos canarios alcanza las 50 mil toneladas, destinándose el 93 por ciento a la exportación, básicamente a los países de la CEE, lo que denota la dependencia de nuestros pepinos respecto al mercado comunitario. Estas exportaciones se ven afectadas con el 16 por ciento de la Tarifa Exterior Común, ad valorem, entre el 1 de noviembre y 15 de mayo. En este producto no se contemplan rebajas arancelarias. Con la incorporación a la política agrícola común a los pepinos canarios mejorarán su posición competitiva frente a los países terceros.

Los pimientos, berenjenas, cebollas, judías verdes, boniatos, etc., de exportación son productos que poseen un importante potencial de cara a la integración de Canarias a esta área de comercio, ya que desaparecerán los aranceles y entrarán a formar parte de la organización común del mercado para los productos hortofrutícolas. De todos ellos, los pimientos son el producto con una mayor relevancia. Las importaciones procedentes de España tienen una tarifa del 6,3 por ciento en virtud del acuerdo preferencial, en cambio los de Israel, Túnez y Marruecos solamente del 5 por ciento, pero podemos competir porque los pimientos canarios son de mejor calidad.

EL PAPEL DE CONSUMIDORES Y PRODUCTORES EN EL MERCADO COMUN

Una política alimentaria basada en el artículo 39 del Tratado de Roma debería asegurar en primer lugar el aprovisionamiento y el equilibrio de los mercados, lo que no es posible conseguir utilizando únicamente el instrumento de los precios agrícolas. La Unión de Consumidores Europeos apoya la propuesta de la Comisión de congelar los precios durante cierto tiempo con el fin de restablecer el equilibrio de los mercados, lo que implica encontrar otros medios para sostener el ingreso de los agricultores, de manera que su capacidad productiva no se deteriore por la inflación.

Es preciso tener en cuenta la incidencia tanto de los precios garantizados a los agricultores y de los beneficios obtenidos por los sectores de la distribución de la transformación. Una política alimentaria debe examinar todas las influencias que se ejercen sobre los precios desde la finca al público. Debe preocuparse, igualmente, de la calidad de los alimentos y de la elección ofrecida a los consumidores.

La concentración en el sector de la distribución, así como la integración vertical en la industria agroalimentaria, aunque presente ciertas ventajas, comporta riesgos de una creciente uniformidad. Es preciso, igualmente, mejorar la información del público respecto a la nutrición, de las ventajas de los diferentes productos en cuanto a los precios y de la cali-

dad de los alimentos, hoy día descuidados por la propaganda. Deberá, asimismo, dedicar una mayor atención a la armonización de la legislación en cuanto al control sanitario. Si esto se hubiera aplicado en España a su debido tiempo, posiblemente se hubiera evitado el desastre ocasionado por el síndrome del aceite de colza.

El COPA llama la atención sobre el problema planteado por determinadas categorías de consumidores, llegando a la conclusión de que este problema debe ser resuelto mediante medidas específicas en favor de esta categoría, reduciendo los impuestos y otros gravámenes que limitan el gasto de dichos productos. Una política alimentaria digna de tal nombre debe de dar prioridad a las medidas tendentes a poner a disposición del público, a precios razonables, los alimentos indispensables.

Los excedentes y el coste presupuestario

Aunque es cierto que una situación de penuria alimenticia sería peor que los excedentes, los estímulos a la producción sin tener presente la posibilidad del consumo, ha producido la acumulación de mercancías que desborda ampliamente el margen de seguridad. Los precios comunitarios son mucho más elevados que los del mercado mundial, al aplicar esta área de comercio unos precios de referencia altos para garantizar beneficios al cosechero. Los contratos a largo plazo con exportadores pueden mejorar la relación ofrecida a los consumidores a precios más razonables.

En cuanto al problema del coste de la política agrícola, el quid de la cuestión reside en el desequilibrio presupuestario de la comunidad, ya que los gastos a favor de la agricultura equivalen a más del 70 por ciento del presupuesto, y los fondos disponibles para los demás sectores no llegan al 30 por ciento del gasto total.

No se puede justificar, desde luego, la elevada proporción del presupuesto agrícola gastado en el almacenamiento o para primar la exportación de los excedentes. Las ayudas directas podrían constituir un complemento útil a los mecanismos actuales de la política agrícola común. Para ello, las organizaciones de consumidores y productores deberían ponerse de acuerdo sobre el sistema de ayudas directas, que correspondan mejor a las necesidades de los pequeños agricultores que a una política de precios elevados.

Desde la vertiente de la producción

La política agrícola común ha contribuido a garantizar los alimentos a un coste relativamente bajo, siendo un importante factor de empleo y crecimiento económico, por ello los principios básicos de esta política —unidad de precios y de mercado, solidaridad financiera, preferencia comunitaria— deben ser subrayados. La política de precios es el principal elemento en la formación de la renta del agricultor, ya que garantiza la obtención de una remuneración adecuada para su capital. No obstante, como esta política no es la más adecuada para los agricultores de regiones desfavorecidas podrían ser necesarias unas ayudas transitorias hasta que tengan su jubilación o encuentren nuevos puestos de trabajo.

La política de precios debe servir para compensar el crecimiento de los costos de los productos importados. De todos modos los aumentos de los precios agrarios sólo tienen un ligero impacto en el coste de la vida. Para complementar esta política, tendría que haber una orientación más clara en la comunidad en cuanto a la política de producciones, teniendo en cuenta las necesidades del consumo interior, los almacenamientos necesarios, las importaciones y la ayuda alimentaria al exterior, que evite a gran cantidad de excedentes que se producen y que tanto inciden en el presupuesto comunitario. Los productores admiten que en la actualidad existen problemas de equilibrio en el mercado y lamentan la lentitud con que se realizan las mejoras de estructuras.

La contribución financiera de la Comunidad es todavía muy limitada. Los agricultores que no pueden llevar a buen término las mejoras de su finca tendrán que ser apoyados para que incrementen sus ingresos por etapas.

La aplicación de la política social con el fin de mejorar las condiciones de vida y de trabajo en la agricultura, tendría que ser un complemento importante de la política estructural. Los problemas sociales y regionales no pueden ser resueltos actuando solamente dentro del sector agrario: los agricultores tendrán que beneficiarse de los fondos regionales y sociales. A la vista del desequilibrio entre las regiones Norte y Sur de la Comunidad es necesario intensificar las medidas en favor de las regiones mediterráneas. La adhesión de España y Portugal constituye un reto serio para estas regiones, por lo que se debe lograr, como cuestión previa, un nivel de integración económica, monetaria y social mucho mayor. Asimismo, deberían adoptarse medidas específicas durante un período transitorio para garantizar entre los nuevos países miembros y los del resto del Mercado Común no sean disociados, cuyo período sólo acosaría cuando España y Portugal cumplieran con todos los requisitos exigidos.

Con respecto a terceros países, todo acuerdo comercial tendría que satisfacer la política agrícola común y el principio de preferencia comunitaria. Las numerosas dificultades con que se enfrenta esta política son debidas a la ausencia de integración en los demás sectores de la economía. La prolongada inestabilidad monetaria ha obligado a la introducción de los «cambios verdes» y de las tasas compensatorias lo que ha hecho que el funcionamiento del Mercado Común y de los precios se vuelva cada vez más difícil, por lo que se hace necesario avanzar hacia una unión monetaria europea, cuyo primer escalón ha sido la creación del Sistema Monetario Europeo, en el que están integrados ocho monedas de los países miembros, estando fuera, sin embargo, la libra esterlina y el dracma griego, a pesar de que estos dos países forman parte del Mercado Común.

LA INVESTIGACION EN EL MERCADO COMUN

«El suministro de alimentos para satisfacer las necesidades de la población mundial que crece en progresión geométrica, es uno de los grandes desafíos con que se enfrenta la humanidad. Si bien el propio proceso de desarrollo conduce a un crecimiento más lento a causa de la planificación familiar, es ineludible que la población mundial se duplicará a principios del año 2000, y que los países en desarrollo lo harán antes, a no ser que se produzca una apocalipsis con la confrontación nuclear y no quede piedra sobre piedra.»

Por lo tanto, para mantener los niveles de nutrición de hoy en día, deberá duplicarse la producción de alimentos en el mismo plazo, e incluso superarse si se han de mejorar estos niveles en el supuesto de los muchos millones de seres que ahora sufren hambre o están mal alimentados. La mayor parte de este aumento debe provenir de los propios países en desarrollo, donde la producción de alimentos y los niveles nutricionales son bajos y deben de obtenerse aumentando la productividad de las tierras que ya están bajo cultivo».

Con estas significativas palabras se inicia un folleto dictado en Nueva York por el grupo consultivo sobre investigaciones agrarias internacionales, cuyo propósito es describir las iniciativas que ha adoptado la comunidad internacional para hacer avanzar la investigación y la formación agrícola fundamental para el logro del mencionado objetivo, o sea, garantizar la alimentación humana en el futuro.

Si en todo momento la investigación agraria constituye pieza clave en el desarrollo tecnológico por ser básico en el avance económico y social del campo, en estas circunstancias se produce un mayor reto a la investigación de este sector, puesto que la crisis económica, la crisis energética que en buena medida motiva aquella, crea un escenario completamente nuevo. En consecuencia, en el programa agrario deben sentarse unas directrices y hori-

zontes a la investigación agraria que ve, así, orientarse hacia la resolución de determinados problemas que hoy acucian a este sector, y a tratar de ponerse en condiciones de responder en el futuro a los que, presumiblemente, se plantearán a esta actividad económica.

Dentro de semejante vocación se ha de destacar una clara preocupación investigadora hacia el ahorro de energía para la agricultura: la obtención de fuentes energéticas alternativas desde ella; una recuperación de subproductos agrícolas, ganaderos y forestales; una mejora y conservación del potencial genético tanto animal como vegetal; y nuevas fórmulas de luchas biológicas contra plagas y enfermedades.

En la Conferencia de Viena sobre Ciencia y Técnica, Mayozer advertía que *«desde hace mucho tiempo, la ciencia y la tecnología, al servicio del desarrollo agrícola, se ha concebido como simple transferencia del modelo de modernización agraria euroamericana. A los agricultores tradicionales de otros países»*. Sin embargo, se duda de que ese modelo pueda aplicarse a escala mundial, porque consume grandes cantidades de energías y de materias primas no renovables, amén de su grado de dependencia y de su fragilidad.

En contraste, el otro modelo de desarrollo agrícola que concede prioridad a la economía rural, al cultivo alimentario, al empleo y mejora de los medios y conocimientos locales, a la iniciativa y a la participación del agricultor, e incluye asimismo el empleo de tecnología del exterior invierte claramente las prioridades y lleva a modelos autoconcentrados, reproducibles, poco dependientes muy diversificados y en los que el valor tecnológico añadido es muy alto.

No cabe duda de que la investigación agronómica es, en efecto, la llamada a soportar el desafío que al género humano lanza la perspectiva de desarrollo económico y social de los pueblos. Lesourne, director del proyecto «Interfuturo» a cargo de la OCDE afirmó que *«las disponibilidades de recursos naturales no limitan el desarrollo de los pueblos pero tropieza con un soporte tan desigual de ellos que hacen peligrar el orden geopolítico internacional»*. Concretamente, los defectos de repartición empujarán a un creciente desnivel nutricional entre países, cuya solución sería la transferencia de técnicas y conocimientos de los países prósperos a los subdesarrollados. Asimismo, señala Lesourne la imperiosa necesidad de poner punto fuentes renovables de energía en los próximos 20 años; insistiendo la preeminencia científica.

La investigación española

En relación con estas consideraciones, conviene destacar la importancia de España en el concierto internacional, ya que no sólo la Península Ibérica e Islas españolas muestran el amplio abanico de condiciones ecológicas que le distinguen de los demás países, lo que le permite toda clase de experimentación de técnicas y cultivos agronómicos en su territorio. Además, la posición política española representa un eslabón enraizado en los dos polos: norte y sur, por lo que está predestinada a impulsar a los pueblos en vías de desarrollo.

España, además de vehículo inevitable, está inserta en un cuadro universal de pensamientos del que es lógico que extraiga cuanto necesite para promover sus recursos vitales, pero adolecemos de pereza, de imaginación y un fondo doloroso de inopia investigadora. Han pasado los tiempos de la retórica que va desde «ser la reserva espiritual de Occidente» al «que inventen ellos» como decía Miguel de Unamuno. Un programa activo de enseñanza e investigación supondría la liberación de gran parte de la servidumbre del exterior y el pago en concepto de *royalties* y otras cesiones de patente y permiso de explotación. La investigación significa la propiedad y el libre uso de nuestra inteligencia y de nuestro trabajo, siendo además el ahorro importante de divisas.

Es obvio que los españoles no pretenden ser los sabios del universo, entre otras razones porque nos falta la fortaleza económica de los países que marchan en cabeza de la tecno-

logía mundial, pero sí podemos hacer mucho más de lo que hacemos si la Administración dotara con mayores recursos esta rama importantísima del saber. Resulta indispensable un programa activo de enseñanza e investigación para ponernos en línea con los países comunitarios. En realidad, solicitamos que España sea instalada con toda diligencia sobre una plataforma de estudios ajustada a nuestras necesidades peculiares.

En nuestro país hay centros bien dotados, pero son tan pocos que no hay lugar para la mayor parte de los que tienen vocación investigadora. En este momento, con el extraordinario aumento del número de universitarios poseemos una reserva potencial en esta rama del saber. Sin embargo, en nuestro país no hay ambiente científico y, en cambio hay tan buenos cerebros como en cualquier parte del mundo. Por tanto, para triunfar tienen que emigrar a otros países prósperos donde encuentran el clima adecuado y las condiciones idóneas para ejercer su vocación. España gasta en investigación en 0,2 por ciento del producto interior bruto, uno de los más bajos de Europa. Pues bien, en todo el mundo civilizado la investigación se lleva a cabo en universidades, pero en España la universidad es lo más parecido a una academia en donde se imparten clases, donde los alumnos para aprobar se limitan a recitar al pie de la letra, como los loros, la lección que imparte el profesor en el aula. La labor de la universidad no es expedir títulos para aumentar el paro, sino formar ciudadanos competentes con suficiente acopio de conocimientos y con gran vocación profesional para que contribuya al bienestar de la sociedad. Tal como está nuestra Universidad, ésta es hoy más que nunca el cadáver de nuestra cultura.

Fecha: INFORMACION CORPORAL ESPAÑA BY TELEFONATI

INTRODUCCION

Hace algunos años el planeamiento económico de estas cosas habría consistido en tratar de responder a la pregunta de si la integración de España en la CEE era convenientemente o no. Debido a la integración de Europa, los efectos de la integración sobre la economía española. Desde febrero de 1978, y en sus sucesivos hitos, las negociaciones de adhesión -lo más allá de lo que ha sido diseñar una política económica- ha sido el hecho de haber recuperado los recursos de nuestra economía en el sentido de hacer posible la adhesión en el menor tiempo y coste posible. La meta de 1982, cuando el proceso negociador está ya concluido, parece oportuno plantear la necesidad de una estrategia económica adecuada para la CEE.

Es cierto que de la política económica de los últimos años han surgido numerosos logros, pero también a pesar de estos logros económicos al comunitario. Sin embargo, para el futuro el momento de adoptar una estrategia global que permita y contribuya en la medida de lo posible, las futuras relaciones económicas con el mundo de las CEE, las ventajas y minimizar los riesgos de la integración.

Una estrategia así entendida debe partir del hecho de que el modelo de desarrollo económico, las líneas básicas de la política macroeconómica y las políticas sociales. Las características de los recursos de los recursos que han permitido alcanzar pueden ser aplicados de tal modo que el modelo económico español se perfecciona considerablemente con el cumplimiento de tal modo que el modelo de nuestra política macroeconómica, aunque en una medida limitada, comienza una depuración respecto al modelo europeo. Para la muestra a incorporar estos efectos a no el sistema Monetario Europeo. El margen de actuación fuera de las CEE, desde las políticas económicas esencialmente, por otra parte, en las políticas económicas nacionales que permiten competir en el aprovechamiento de los recursos de nuestro sistema económico a la del comunitario y, por otra, en el desarrollo económico exitoso de los mecanismos macroeconómicos y financieros comunitarios con el objeto de atraer y compensar dicho aprovechamiento.

El estudio de la nutrición en España se inició en los años 40 y 50 del siglo XX, cuando se comenzó a estudiar el estado nutricional de la población. En ese momento, la nutrición se entendía como el estudio de la alimentación y de los nutrientes que intervienen en el metabolismo humano. Sin embargo, con el tiempo se fue ampliando el campo de estudio y se comenzaron a investigar otros aspectos como la fisiología de la nutrición, la nutrición clínica y la nutrición comunitaria. En la actualidad, la nutrición se considera una ciencia multidisciplinaria que involucra a la biología, la química, la fisiología, la medicina y la sociología. En España, la nutrición se estudia en las facultades de Medicina y en las escuelas de Nutrición y Dietética. Los profesionales de la nutrición trabajan en hospitales, centros de investigación, empresas y en el ámbito comunitario. En este artículo se abordará el estado de la nutrición en España y se analizarán los principales problemas y desafíos que enfrenta esta disciplina en el país.

No cabe duda de que la investigación nutricional es un aspecto fundamental en el desarrollo de la salud humana. La nutrición adecuada es esencial para el crecimiento y el desarrollo de los organismos vivos. Sin embargo, en los últimos años se ha observado un aumento de enfermedades relacionadas con la mala nutrición, como la obesidad, la diabetes y las enfermedades cardiovasculares. Esto ha llevado a un mayor interés en la investigación nutricional y a la necesidad de adoptar medidas preventivas y terapéuticas basadas en evidencia científica. En este artículo se explorarán los principales avances en la investigación nutricional y se discutirán las implicaciones de estos hallazgos para la salud pública.

La investigación española

En relación con estas consideraciones, conviene destacar el papel de la investigación nutricional en España. Durante los últimos años, se ha observado un aumento de la inversión en investigación nutricional en el país, lo que ha permitido avanzar en el conocimiento de los mecanismos fisiológicos y moleculares que regulan el metabolismo humano. Sin embargo, aún queda mucho por investigar, especialmente en el campo de la nutrición personalizada y de la nutrición preventiva. En este artículo se analizarán los principales proyectos de investigación nutricional en España y se discutirán las perspectivas futuras de esta disciplina.

España, además de ser un país desarrollado, también es un país con una gran diversidad de dietas y estilos de vida. Esto ha permitido estudiar el impacto de diferentes factores culturales y ambientales en la nutrición y la salud. En particular, se ha investigado el papel de la dieta mediterránea y de los hábitos de vida asociados a este tipo de alimentación. Los resultados de estas investigaciones han demostrado que la dieta mediterránea está asociada con un menor riesgo de enfermedades crónicas, como la obesidad y las enfermedades cardiovasculares. Estos hallazgos han llevado a la promoción de la dieta mediterránea como un modelo de alimentación saludable y sostenible.

En conclusión, la nutrición es una ciencia en constante evolución y el estudio de la nutrición en España ha alcanzado importantes avances en los últimos años. Sin embargo, aún queda mucho por investigar y se necesitan más recursos y esfuerzos para avanzar en el conocimiento de los mecanismos fisiológicos y moleculares que regulan el metabolismo humano. En este artículo se ha abordado el estado de la nutrición en España y se han analizado los principales problemas y desafíos que enfrenta esta disciplina en el país.

5. LA ESTRATEGIA ECONOMICA DE ESPAÑA ANTE LA CEE.

Autor: FERNANDO LANZAS Y SANTIAGO EGUIDAZU.

Fuente: INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA N.º 121. (82.07).

INTRODUCCION

Hace algunos años el planteamiento correcto de estas notas habría consistido en tratar de responder a la pregunta de si la integración de España en la CEE era económicamente conveniente o no. Decidida la integración, el enfoque adecuado habría hecho referencia a los efectos de la integración sobre la economía española. Desde febrero de 1979 –fecha en que se inician formalmente las negociaciones de adhesión– lo más útil y perentorio hubiera sido diseñar una posible estrategia negociadora. Esta estrategia ha sido la que de hecho ha acaparado los esfuerzos de nuestras autoridades en el sentido de hacer posible la adhesión en el menor tiempo y coste posibles. En mayo de 1982, cuando el proceso negociador está ya encauzado, parece oportuno plantear la necesidad de una estrategia económica española ante la CEE.

Es cierto que de la política económica de los últimos años han emanado numerosas medidas encaminadas a ajustar nuestro sistema económico al comunitario. Sin embargo, parece llegado el momento de articular una estrategia global que oriente y coordine, en la medida de lo posible, las futuras actuaciones de política económica con el objeto de optimizar las ventajas y minimizar los costes de la integración.

Una estrategia así entendida debe cubrir, al menos, tres niveles: el ajuste del modelo económico, las líneas básicas de la política macroeconómica y las políticas sectoriales. Las conclusiones que se derivan de las reflexiones que haremos en adelante pueden sintetizarse así: el modelo económico español es perfectamente compatible con el comunitario; otro tanto puede decirse de nuestra política macroeconómica, aunque en este ámbito deberá tomarse una decisión especialmente relevante, cual es nuestra incorporación efectiva o no al Sistema Monetario Europeo. El margen de actuación futuro de las autoridades españolas radicará esencialmente, por una parte, en las políticas económicas sectoriales, que deberán empeñarse en la aproximación de la eficiencia de nuestro sistema económico a la del comunitario y, por otra, en el aprovechamiento inteligente de los mecanismos monetarios y financieros comunitarios con el objeto de apoyar y compensar dicha aproximación.

UNA POLITICA MACROECONOMICA

Cualquier estrategia macroeconómica española deberá tener en cuenta, en primer lugar, las restricciones que el modelo comunitario impone y, en segundo término, el margen de maniobra que les queda a nuestras autoridades económicas. Pues bien, en la Comunidad no existe una política económica homogénea; el objetivo de constituir una Unión Económica y Monetaria plasmado en el Plan Werner se abandonó con la crisis económica iniciada en 1974. Sí persisten, sin embargo, un conjunto de orientaciones comunes de política económica plasmadas en los Programas Quinquenales de Política económica.

Haciendo un esfuerzo de síntesis, la estrategia económica recomendada por el V. Programa¹ puede resumirse en cuatro puntos:

1. Potenciación del juego del mercado en la asignación de recursos y mantenimiento del grado de apertura financiera y comercial de la Comunidad.
2. Lucha contra la inflación a través de una política monetaria moderada, de la contención del déficit público y de la erradicación de los mecanismos de indexación.
3. Fomento de la reestructuración industrial con el objeto de aumentar la competitividad y el empleo a través de una política industrial intervencionista (temporalmente acotada) e inversiones en sectores estratégicos, fundamentalmente el energético.
4. Ajuste suave de las balanzas de pagos, que no induzca las tensiones experimentadas en los años 74 y 75. Pleno uso de los mecanismos monetarios y financieros comunitarios que fortalecen la cooperación entre los Estados miembros y, además, incorporan ciertas reglas de condicionalidad.

El V Programa no se configura como un *elemento restrictivo* de la futura política económica española, ya que las líneas maestras de ésta coinciden sustancialmente con las de aquél y, además porque el propio Programa ofrece un marco amplio y flexible en el que se pretende quepan políticas tan dispares como las actuales de Francia y Alemania. La futura política macroeconómica española debe atender en general a mejorar la eficiencia del sistema económico y, en especial, del mercado de trabajo, de forma que ante estímulos similares de política económica variables como la tasa de paro y la tasa de inflación observen un comportamiento más ajustado a la media europea.

La única restricción impuesta a la política macroeconómica española por la adhesión estaría ocasionada, de producirse, por la incorporación efectiva de España al Sistema Monetario Europeo (SME). En efecto, si la peseta participara en el mecanismo de cambios e intervención del SME, el tipo de cambio de la peseta con respecto a un área que cubre cerca del 50 por 100 de nuestro comercio exterior y de nuestros flujos de capital pasaría a ser fijo, aunque ajustable.

LA PESETA Y EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO

La eventual participación de España en el Sistema Monetario Europeo (SME) no se ha discutido en las negociaciones de adhesión por entenderse que el SME no forma parte del acervo comunitario². Sin embargo, a España se le abrirán las siguientes alternativas institucionales de participación en el Sistema:

¹ 1981-1985.

² De hecho, lo que no forma parte del acervo es la participación efectiva, esto es, la participación en el mecanismo de cambios e intervención. Gran Bretaña es miembro del SME, pero no participa en él de una forma efectiva, dado que la libra flota libremente frente al resto de las monedas comunitarias.

1. Status de Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda y Dinamarca, que supondría:

a) Inclusión de la peseta en la ECU.

b) País miembro del SME.

c) La peseta formaría parte del mecanismo de cambios e intervención con una banda de fluctuación del 2,25 por 100.

2. Status de Italia, que supondría mantener los apartados a) y b) anteriores, y gozar de una banda de fluctuación del 6 por 100 en el mecanismo de cambios e intervención.

3. Status de Gran Bretaña, que supondría:

a) Igual que en 1 y 2.

b) País miembro del SME, lo que implicaría –además de la inclusión de la peseta en la ECU– la participación en los mecanismos de apoyo monetario a corto plazo y concurso financiero a medio plazo, y la aportación del 20 por 100 de las reservas de oro y dólares al FECOM mediante un crédito «swap» renovable cada tres meses.

c) No participación en el mecanismo de cambios e intervención, lo que cierra el paso al mecanismo de créditos a muy corto plazo y a las bonificaciones de tipo de interés (vía Presupuesto CEE) de ciertos créditos a largo plazo.

4. Status de Grecia, que supondría:

a) Inclusión de la peseta en la ECU en la primera revisión de la «cesta» después de la adhesión o, como muy tarde, cinco años después de la adhesión:

b) Igual que 3 (Gran Bretaña).

c) Igual que 3 (Gran Bretaña).

5. Status propuesto por la Comunidad a España y Portugal:

a) Inclusión «indeterminada» en el tiempo de la peseta y el escudo en la ECU, a no ser que dichas monedas participen en forma efectiva en el mecanismo de cambios e intervención. Algunas razones que justifican esta propuesta de la Comunidad son las siguientes:

- *Control de la ECU.* Si la peseta y el escudo (además del dracma y la libra) estuvieran incluidos en la ECU, prácticamente un 25 por 100 de los movimientos de ésta responderían a las fluctuaciones de monedas no sujetas a la disciplina del mecanismo de cambios e intervención del SME.
- *Mecanismo de crédito a muy corto plazo.* Los débitos-créditos del FECOM resultantes de la utilización de ECUS a través del mecanismo de crédito a muy corto plazo, se reglan en ECUS, por lo que no conviene que las monedas que no están dentro de dicho mecanismo influyan en la cotización de la ECU.
- *Imperfecciones del Indicador de Divergencia.* Una vez calculado el Indicador de Divergencia de cada moneda del SME (participación efectiva), es preciso introducir correcciones como consecuencia de las fluctuaciones de las monedas que, incluidas en la ECU, no mantienen el margen del 2,25 por 100 (libra y lira). Estas correcciones inducen problemas técnicos que redundan en imperfecciones del Indicador.

- *Implicaciones Agrimonetarias.* Las variaciones del tipo de cambio de mercado de una moneda que está incluida en la ECU, pero no en los límites del 2,25 por 100 del SME, induce no sólo variaciones en los Montantes Compensatorios Monetarios (MCM) de esa moneda, sino también en los MCM de todas las demás.

b) y c) Igual que 3 (Gran Bretaña).

En las negociaciones de adhesión, España ha mantenido siempre la posición de recabar un status similar al de Grecia. La inclusión o no de la peseta en la ECU tendrá efectos agrimonetarios y presupuestarios; es difícil evaluar la dirección y volumen de los mismos, puesto que se precisaría estimar la evolución de nuestro comercio exterior agrícola y de otras variables³. En cualquier caso, puede concluirse que a efectos agrimonetarios, presupuestarios y, por supuesto, de política económica, lo verdaderamente relevante no es la inclusión de la peseta en la ECU, sino su participación efectiva en el SME. A nuestras autoridades económicas se les presentará así una alternativa decisiva: ligar o no la peseta al comportamiento de las monedas comunitarias. A pesar de los beneficios inherentes a la participación efectiva en el SME (coordinación de políticas económicas y estabilidad temporal de los tipos de cambio), la inclusión de la peseta en el mecanismo de cambios e intervención del sistema plantearía ciertas dificultades:

La política económica española perdería independencia al adoptar un sistema de cambios fijos, lo que no es conveniente dada nuestra actual situación económica relativa frente a Europa. Un tipo de cambio fijo obligaría, para seguir la tendencia de las monedas europeas más fuertes, a tomar medidas restrictivas de política monetaria y fiscal que pondrían en dificultades la economía española a corto plazo por razones evidentes. Por otra parte, la integración en la CEE deja a las autoridades españolas un escaso margen de maniobra en ciertos sectores como el fomento a la exportación, la suavización de la desprotección repentina de la industria nacional, la elevación de las rentas agrícolas, etc. El mejor corrector para los desequilibrios que pudieran producirse en nuestra economía como consecuencia de las causas anteriores es, sin duda, el sistema de tipo de cambio flexible para la peseta, que se perdería con la integración en el SME.

Podría argüirse que el SME no impone un tipo de cambio fijo, sino ajustable. Esto es cierto, pero hay que señalar dos cosas:

a) Si la paridad de la peseta se ajustara sistemáticamente, no se ganaría nada por pertenecer plenamente al SME. Ni la economía española experimentaría los efectos positivos de toda estabilización sobre la inflación y la balanza de pagos, ni se incrementarían el comercio y la inversión entre España y el resto de los países comunitarios, pues las fluctuaciones del tipo de cambio seguirían existiendo aunque en forma «discreta».

b) Los ajustes de la peseta no serían libres, sino que quedarían condicionados a la conveniencia del «sistema» y, sobre todo, a la de los grandes países. Piénsese, por ejemplo, en el caso belga: el gobierno belga no pudo devaluar ni en el momento ni en la cuantía deseada como consecuencia de las presiones francesas.

En conclusión, si la evolución del SME continúa protoganizada por frecuentes cambios de paridad, lo que parece probable dado los diferenciales de inflación y las divergentes políticas económicas practicadas por los Estados miembros y si, además, se tiene en cuenta la peculiar situación relativa de la economía española, parece que a corto plazo resulta discutible la inclusión de la peseta en el mecanismo de cambios e intervención del SME y parece necesario profundizar en el análisis de esta decisión a la vista de los restantes efectos

³ Estos problemas se han tratado en «El Sistema Agrimonetario Europeo: algunas alternativas para la Peseta», Santiago Eguidazu y Fernando Lanzas, BICE N.º 1.828. 15 abril 1982.

de la integración en la CEE y de la necesidad de que el necesario ajuste de la economía española, como consecuencia de lo mismo, sea lo más flexible posible.

LAS POLITICAS ECONOMICAS SECTORIALES

Ya se ha señalado que la formulación de una estrategia económica de España ante la CEE está condicionada por la menor eficacia de nuestro sistema económico en el proceso de asignación de recursos. España cuenta aún, en efecto, con unas instituciones y una estructura económica que, ante estímulos de política económica similares a los aplicados en los países comunitarios, producirían resultados menos satisfactorios en las principales variables económicas y, sobre todo, en las tasas de paro y de inflación. Por todo ello, cualquier estrategia sectorial deberá fijarse como objetivo prioritario la elevación del grado de eficiencia del sistema económico español. Dado que el ajuste de un sistema hacia cotas superiores de eficiencia generalmente induce altos costes sociales, será necesario articular medidas compensatorias que, sin entorpecer el ajuste, contribuyan a paliar sus efectos negativos.

La combinación ajuste-compensación ha estado presente en la política económica española desde 1977. Sin embargo, el esfuerzo de adaptación al marco económico comunitario tendrá que ser más intenso, sobre todo si se pretende fijar las bases de la futura estrategia española ante la CEE.

La Política Financiera

La integración en la CEE no implica necesariamente un gran esfuerzo de reforma del sistema financiero, ya que los desarrollos comunitarios en este sector no han sido hasta ahora espectaculares. Ahora bien, aunque no exista en el ámbito comunitario un sistema financiero integrado, se han desarrollado una normativa común para determinados sectores (banca, bolsa, control de cambios, seguros, etc.), abundantes rasgos e instituciones similares entre los sistemas financieros de los Estados miembros y, sobre todo, líneas homogéneas de evolución imbuidas en general del espíritu flexibilizador y liberalizador, que también caracteriza a la reciente transformación del sistema financiero español.

La ilusión por crear un Mercado Común Bancario desapareció en 1974 como consecuencia de la crisis bancaria de aquel año y de la consiguiente quiebra de algunas entidades. Actualmente, la Directiva CEE / 77 / 780 es el pilar fundamental de la libertad de establecimiento de entidades financieras. Dicha directiva establece que las entidades financieras comunitarias podrán establecerse libremente⁴ en cualquier Estado miembro, sin que pueda discriminarse entre entidades nacionales y extranjeras comunitarias.

A partir de esta norma básica, la Comisión ha ido diseñando un modelo de política bancaria para el futuro, que se desarrollará conforme a las siguientes líneas:

1. Armonización de las condiciones de competencia, para lo que ya se han dictado nuevas Directivas y proyectos.
2. Tendencia progresiva al establecimiento de coeficientes comunes, que en un primer estadio serían de *observación*. Entre ellos destaca el coeficiente de solvencia (fondos propios sobre activos reales) y el de liquidez (activos líquidos sobre total de activos).

⁴ La Directiva 77/780 preve no obstante un período transitorio de doce años, durante el cual las autorizaciones de entidades extranjeras comunitarias podrán realizarse discrecionalmente, en base al principio reglado de la «necesidad económica».

3. Regulación de un sistema comunitario de garantía de depósitos. Actualmente existe una gran heterogeneidad; no obstante lo que la Comisión pretende no es imponer una forma determinada al sistema, sino *armonizar* la protección al depositante.

Las autoridades económicas españolas han tomado desde 1978 una serie de medidas que, aún respondiendo a diversas finalidades, suponen de hecho una adaptación anticipada a la normativa comunitaria. Entre ellas cabe destacar el Real Decreto 1388/78 que regula la presencia de la banca extranjera en España, el Real Decreto 1294/81 que reduce a cinco años desde la creación de un nuevo banco la limitación del 15 por 100 de la participación de una persona física o extranjera en el capital de un banco y, por último, la flexibilización de las condiciones operativas de la banca extranjera a través del mercado de letras, techos de avales, creación de pesetas convertibles, etc.

En las negociaciones de adhesión, se ha acordado que en un plazo de siete años tras la fecha de adhesión España adaptará progresivamente su legislación en materia de banca extranjera a la normativa comunitaria. Dicha adaptación hace referencia, fundamentalmente, al Real Decreto 1388/78 que contiene dos limitaciones a la actividad de la banca extranjera en España: establecimiento de un número máximo de tres agencias o sucursales y un porcentaje máximo de 40 por 100 a la captación de recursos en nuestro mercado de capitales. Ambas limitaciones, junto con la discrecionalidad en la autorización de establecimiento (cláusula de la necesidad económica) y las restricciones a la participación de capital extranjero en un banco español, deberán desaparecer progresivamente frente a las entidades financieras comunitarias en un plazo de siete años después de la adhesión.

El período transitorio de siete años es necesario para el sector bancario español por dos razones. En primer lugar, porque nuestra banca podrá aprovechar el citado intervalo para mejorar su estructura relativa frente a la banca comunitaria, fundamentalmente en dos aspectos:

1. Incremento de la dimensión y concentración bancaria en el sentido de alcanzar economías de escala similares a las de la banca europea.
2. Estabilización de los gastos de personal, que, aun siendo todavía inferiores, están aumentando en España a ritmos muy superiores a los registrados en la banca comunitaria en los últimos años.

En segundo lugar, porque el modelo español de apertura a la banca extranjera es distinto del implantado en la CEE desde 1977, y la adaptación repentina dejaría a la banca española en inferiores condiciones frente a la comunitaria. En efecto, la Directiva CEE-77/780 opta por prohibir discriminaciones entre entidades nacionales y extranjeras comunitarias, pero faculta a la autoridad nacional para denegar el establecimiento de una entidad comunitaria extranjera en virtud de la cláusula de la «necesidad económica» durante doce años. El modelo español se ha desarrollado en el sentido opuesto: se ha permitido establecerse en España a los bancos comunitarios más importantes, pero se les ha limitado su actividad. Si España adoptara repentinamente la Directiva CEE/77/780, la aplicación de la cláusula de la «necesidad económica» no tendría sentido pues las principales entidades están ya establecidas y, además, cesarían las limitaciones operativas de éstas. De esta forma, España –en una coyuntura económica y bancaria delicada– se vería privada de las ventajas de ambos modelos.

Por último, hay que señalar que el período de siete años no vulnera apenas los intereses comunitarios. Esto es así porque la banca extranjera opera en España según un modelo de banca al por mayor, lo que significa que las limitaciones operativas del Real Decreto 1388/78 prácticamente no le afectan. En efecto en lo que concierne a oficinas, ninguno de los bancos extranjeros ha cubierto el margen disponible de tres, y en lo que respecta a recursos, el cuadro siguiente demuestra que la banca extranjera se financia en el interbancario (donde no se aplica el límite del 40 por 100) y no en el mercado de capitales:

| 31-1-82 | Acreedores | Interbancario |
|--|------------|---------------|
| Total banca extranjera establecida al amparo del R. D. 1388/1978 | 26.851 | 604.831 |
| Total banca española | 8.357.480 | 2.199.619 |
| Datos en millones de pesetas. | | |

Las normas comunitarias en materia de Bolsa apuntan hacia el fomento de la transparencia en el mercado y a la igualación del grado de protección al ahorro.

La reforma de nuestro Mercado de Valores, iniciada en septiembre de 1980, ha acercado nuestra normativa a la de la Comunidad. En esta dirección hay que destacar los cuatro Reales Decretos de septiembre de 1980 referentes a:

1. Concesión de la cotización calificada a empresas que realicen una nueva emisión de acciones u obligaciones.
2. Regularización de la información financiera a suministrar por las entidades-emisoras.
3. Regulación de las ofertas públicas de adquisición de valores mobiliarios.
4. Regularización de las órdenes de compraventa y del régimen de aplicaciones sobre valores mobiliarios con cotización oficial.

Otras disposiciones posteriores, han continuado en esa línea de fomento de la transparencia, flexibilización y ampliación del mercado. Este es el caso de:

1. La Orden Ministerial de 10 de abril de 1981 sobre regulación del crédito al comprador y vendedor en las operaciones bursátiles de contado.
2. Real Decreto 1536/81, de 13 de julio por el que se modifica el Reglamento de Bolsas en relación con la cotización simple y calificada, normas de contratación y actas y boletines oficiales de cotización.

Aunque con las disposiciones anteriores la reforma no queda ultimada (y prueba de ello es la próxima Ley de Entidades de Inversiones Colectiva, etc.), sí puede decirse que nuestro Mercado de Valores se ajusta perfectamente a la normativa comunitaria y que la adhesión no surtirá sobre él sino efectos positivos.

El principio general de la normativa comunitaria en materia de control de cambios es la liberalización de los movimientos de capital entre los Estados miembros. Dicho principio se aplica sin discriminación por razón de la nacionalidad, residencia y localización de la inversión en su caso, y se ha plasmado en dos listas comunes de liberalización de movimientos de capitales a largo plazo (listas A y B) y en la liberalización de los pagos corrientes afectados a movimientos de capitales y de las transacciones invisibles.

Las autoridades económicas españolas han desarrollado un conjunto de medidas de liberalización de los movimientos de capitales, que suponen de hecho una adaptación parcial

a la normativa comunitaria. Entre ellas hay que destacar la reforma del marco jurídico general del Control de Cambios (Ley 40/79, Real Decreto 2402/80) que ha venido a introducir una regulación más flexible y moderna de los movimientos de capitales entre España y el extranjero.

Por otra parte, se han liberalizado algunas inversiones extranjeras (Real Decreto 623/81) y, lo que es más importante, se ha adaptado al régimen de control de las inversiones extranjeras en España (Real Decreto 622/81), de forma que aquel ya no se ejerce en función de la «nacionalidad» sino de la «residencia», lo que supone contemplar a la inversión inicialmente bajo la óptica del movimiento de capital, y no sobre la doble óptica movimiento de capital-derecho de establecimiento. Se ha liberalizado asimismo la contratación de préstamos financieros en los mercados internacionales de capitales (circular 15 del Banco de España). Por último, las inversiones españolas en el exterior se han regulado con carácter general en 1979 (Real Decreto 2236/79); se ha liberalizado un gran número de operaciones invisibles corrientes (Orden de 14 de septiembre de 1979), avales y garantías (Orden de 23 de enero de 1981); se han suprimido las cuentas A y B y se ha perfeccionado la cobertura en el mercado de divisas a plazo.

Ante esta panorámica, la estrategia financiera española no encontrará serios escollos en la puesta en práctica del acervo comunitario, que además redundará en beneficio de nuestro sistema financiero. La aplicación del acervo comunitario, si bien necesaria, no es suficiente para obtener de nuestro sistema financiero el grado de eficiencia deseable. Lo que la estrategia española debe perseguir es aproximar realmente el sistema español al estado de desarrollo alcanzado por los de los países comunitarios.

Para ello, las dos líneas maestras de la estrategia económica deberán ser: el fomento de la competencia y de la financiación a largo plazo.

Las autoridades financieras cuentan con un gran margen de actuación en el ámbito del fomento de la competencia. Las orientaciones a seguir deberían centrarse en:

1. Continuar la política de equiparación de las condiciones operativas de las diferentes entidades financieras, y de liberalización de los precios (tipos de interés) en el mercado.
2. Apertura al exterior no sólo en el sentido de facilitar la operatoria de entidades extranjeras en España, sino también en el de fomentar la de las entidades españolas en mercados extranjeros.
3. Política dinámica de ampliación de mercados muy importante dado que nuestro sistema financiero no dispone de mercados amplios, intermediarios desarrollados y de un conjunto de activos financieros atractivos para el inversor.

Las medidas en este sector deben ir encaminadas a la potenciación de mercados recientemente creados: mercado hipotecario, mercado de letras, etc. Es preciso fomentar ciertos intermediarios como las Sociedades de Garantía Recíproca y Sociedades de Segundo Aval (vitales para la financiación de la PYME, uno de los sectores más afectados por la adhesión) y de las Sociedades de mediación el mercado de dinero (que acrecientan la eficiencia del mercado monetario).

4. Políticas complementarias de control de entidades y protección al inversor, que han cobrado gran importancia como consecuencia de la actual crisis bancaria y la tendrán en el futuro a medida que aumente el grado de competencia en el mercado. En este sentido, cabe aún perfeccionar el sistema español de seguro de depósitos y extenderlo progresivamente a los sectores financieros cuya situación lo requiera.

| Institución | Tipo de coeficiente | % | Observaciones |
|------------------------|-------------------------------------|----------------|---|
| Banca..... | 1) Préstamos a largo plazo | 7 | (a más de 3 años; tipo de interés libre). |
| | 2) Inversión obligatoria (21 %): | | |
| | – Fondos públicos | 13 | (financ. crédito of.) |
| | – Exportación | 3 | (2,5 % financiación |
| | – Bienes de equipo y otros | resto hasta 21 | exportación bienes de equipo). |
| Banca Industrial | 1) Inversión obligatoria (18 %): | | |
| | – Fondos públicos | 8 | |
| | – Exportación | 3 | (2,5 % financiación |
| | – Otros | resto hasta 18 | exportación bienes de equipo). |
| Cajas de Ahorro | 1) Préstamos a largo plazo | 10 | (a más de 3 años; tipo de interés libre). |
| | 2) Fondos públicos (31,25 %): | | |
| | – Cédulas para inversiones. | 3 | |
| | 3) Préstamos de regulación especial | 12,25 | (1 % exportación). |

La potenciación de la financiación a largo plazo es imprescindible para equiparar las condiciones de competencia de la empresa española a las comunitarias. La empresa española, enfrentada a una mayor competencia como consecuencia de su integración en la Unión Aduanera y sometimiento a la política de competencia comunitaria, se encontrará en una clara situación desfavorable si su financiación sólo es posible a plazos sensiblemente más cortos que los de las empresas comunitarias. Algunas de las actuaciones que se imponen en éste ámbito son:

1. Potenciar el mercado de créditos sindicados en pesetas a interés variable.
2. Potenciar el mercado primario de renta fija, fundamentalmente a través de la racionalización de incentivos fiscales y de la nueva regulación de los fondos y Sociedades de Inversión Colectiva y de los Fondos de Pensiones, contemplada en el proyecto de Ley de Instituciones de Inversión Colectiva.
3. Acometer la reforma del crédito oficial y de los circuitos privilegiados de financiación.

La estructura de la financiación privilegiada en España es actualmente la que aparece en el cuadro 1.

La legislación comunitaria en materia de competencia declara incompatibles aquellas ayudas estatales que falseen la competencia, favorezcan discriminadamente a determinadas empresas y alteren los intercambios. Sin embargo, existe un régimen amplio y flexible –sobre todo en las circunstancias actuales– de excepciones. La reforma española del crédito oficial y de la financiación privilegiada debe emprenderse más que por razones de adaptación a las normas comunitarias, por la propia necesidad del sistema económico. Una posible vía de desarrollo de dicha reforma, compatible con la normativa comunitaria, podría ser la siguiente:

1. Reforma del crédito oficial: aumento del tipo de interés sobre todo para ciertas operaciones activas y fomento progresivo de la financiación vía mercado, disminuyendo a la par el coeficiente de inversión obligatoria de la banca...

2. Disminución progresiva del coeficiente de fondos públicos de las Cajas de Ahorro, dado que con cargo a él se financian mayoritariamente emisiones de la telefónica y compañías eléctricas, cuyas condiciones se equiparán prácticamente a las vigentes en el mercado.

3. Permanencia de los efectos especiales, préstamos de regulación especial y en algunos casos fondos públicos para la financiación de ciertos sectores especiales.

4. Los coeficientes de préstamos a largo plazo se pueden mantener, pues no plantean problemas ni frente a la CEE ni para las propias instituciones financieras.

El Sistema Fiscal

No existe un sistema fiscal comunitario propiamente dicho. Sin embargo, si existe:

1. Un elevado grado de armonización fiscal en la imposición indirecta (IVA).
2. Un modelo fiscal comunitario, que se fundamenta, en el campo de la *imposición directa*, en un IRPF general, sintético y global, en un impuesto sobre patrimonio de control y en un impuesto sobre la renta de Sociedades, que aproxima las cargas fiscales de las empresas de forma que no existan distorsiones en la libre competencia y en los movimientos de capital.

En el ámbito de la imposición indirecta el objeto de la armonización fiscal es potenciar el mercado único y obtener recursos para la financiación del presupuesto. La figura más importante es el IVA y existe también un sistema de accisas: tabaco elaborado, derivados del petróleo, alcoholes y bebidas alcohólicas y azúcares.

La reforma fiscal que se inicia en España en 1977 es perfectamente compatible con el modelo anterior. La adaptación más importante a realizar es obviamente la implantación del IVA. La estrategia de España debe de centrarse, en consecuencia, en los siguientes puntos:

1. Implantación del IVA y simultánea suavización de los efectos económicos. En este sentido, lo lógico sería aplicar flexiblemente la armonización del IVA y la contribución al presupuesto a medida que se produce la integración, y simultáneamente, articular las medidas internas para suavizar los efectos económicos de dicha implantación.
2. Intensificación de lucha contra el fraude fiscal.
3. Vigilar los procesos de imposición local y autonómica de forma que la empresa española no soporte, como consecuencia de aquellas, una presión fiscal superior a la comunitaria.
4. Racionalizar el presupuesto español de gastos fiscales que alcanza casi el 30 por 100 del gasto público y además introduce importantes distorsiones en la asignación de recursos de ciertos mercados como, entre otros, el mercado de valores.

5. Racionalizar el sistema de financiación de nuestra Seguridad Social, buscando un mayor aligeramiento de las cargas que soportan las empresas mediante la continuación del aumento del esfuerzo financiero del Estado vía Presupuestos Generales*

EL SISTEMA PRODUCTIVO

La adhesión a la CEE va a colocar al sistema productivo español en su conjunto en un marco más abierto y liberal que el actualmente vigente. Las condiciones de competencia a las que se van a enfrentar la industria y la agricultura españolas van a ser sensiblemente más duras y esto llevará a un inevitable reajuste de nuestra estructura productiva. Dicho reajuste supondrá una cierta selección natural tras lo que los más fuertes saldrán adelante. Sin embargo no hay que pensar que dicho ajuste va a realizarse hasta sus últimas consecuencias con arreglo a los mecanismos ideales del mercado competitivo. Tanto las propias políticas comunitarias como el grado de permisividad comunitario hacia las políticas sectoriales nacionales van a dejar un margen considerable para el mantenimiento de un cierto grado de protección en lo agrícola y en lo industrial, y en cualquier caso, unos ciertos niveles de compensación de los costes que inevitablemente se produzcan.

La opción española se centra básicamente en apostar por un reajuste en profundidad de nuestro sistema productivo aprovechando la ocasión que brinda la integración en la Comunidad, o por el contrario buscar el mantenimiento de prácticas proteccionistas tanto a nivel nacional como en el marco de las políticas sectoriales comunitarias. Entre ambas alternativas existe una amplia gama de posibilidades intermedias, pero en cualquier caso la cuestión política de «ajustar o no ajustar» debe decidirse a priori y tal decisión de partida debe orientar la instrumentación de medidas concretas, que serán forzosamente complejas y muy matizadas en cada caso.

Las nuevas condiciones de competencia a las que se enfrentará el sistema productivo español derivan básicamente de los siguientes elementos:

1. La Unión Aduanera con la Comunidad que supondrá, al final del período transitorio, la total eliminación de barreras arancelarias y cuantitativas entre España y los Diez.

| | Empresas | Economías domésticas | Estado |
|--------------|----------|----------------------|--------|
| CEE | 38,5 | 21,6 | 36,7 |
| España | 71,7 | 19,1 | 8,6 |

Datos en porcentajes y para 1980.

2. La adopción de la Política Comercial Exterior de la Comunidad que comporta franquicias y preferencias arancelarias importantes frente a diversos grupos de países que de hecho reducen la aplicación efectiva del Arancel Exterior Común —ya de por sí muy inferior al español actual— a un conjunto de países industrializados que puede calificarse de residual, así como unos regímenes de importación más liberales en general. Quizá sea por aquí por donde va a llegar la competencia más dura para ciertas producciones españolas, dada la estructura productiva y las ventajas comparativas de una serie de países que se benefician

* Esto es imprescindible si se tiene en cuenta la escasa cobertura de la Seguridad Social española. Los gastos en S. S., según las cuentas SESPROS fueron en 1981: en Francia, el 25,5 por 100 del PIB; en Italia, el 23 por 100; en Alemania, el 26,6 por 100; y en España sólo el 14,5 por 100. Lo anterior reviste mayor gravedad si se contempla la estructura relativa de financiación de la S. entre España y la CEE.

de preferencias comunitarias: productos industriales intensivos en mano de obra y materias primas tales como textiles, calzado, y productos agrícolas como los agríos son ejemplos claros a este respecto.

3. El sometimiento a las reglas de la Política Agrícola Común y concretamente a los mecanismos de precios y garantía va a dar lugar a importantes dificultades para diversas producciones españolas: lácteas, trigo blanco..., sin que las ventajas a obtener en otros sectores sean –salvo quizás en el caso del aceite de oliva– especialmente significativas. Además, el impacto general de la PAC sobre el nivel de precios en España puede suponer ulteriores dificultades para la industria vía encarecimiento de los factores.

4. Finalmente la adopción de las políticas comunitarias complementarias, destinadas a perfeccionar y hacer efectiva la unión aduanera, entre las que pueden citarse: la política de armonización fiscal especialmente la implantación del IVA, la política de concurrencia que limitaría notablemente el actual esquema de ayudas de estado, la mayor apertura de los contratos de compra públicos; la normativa europea sobre patentes; las normas técnicas de normalización y homologación de productos... Todo ello va a incrementar el grado de fluidez y transparencia de los mercados y por consiguiente, a facilitar la competencia.

La entrada en este nuevo marco, con todas las dificultades que va a producir en muchos sectores y empresas, puede ser muy beneficioso para el sistema productivo español si se decide buscar el aprovechamiento de sus ventajas, superando la tentación de adoptar una postura defensiva. Un esfuerzo de ajuste de la estructura productiva española al nuevo espacio comercial y a las nuevas condiciones de competencia podría concretarse en las siguientes líneas de actuación.

1. *Limitación o reducción de la elevada ineficiencia* actual de muchas unidades productivas, ineficiencia que sólo puede mantenerse en un marco de protección. La competencia comunitaria y exterior debe ser el factor que impulse definitivamente la búsqueda de una mayor eficiencia organizativa, tecnológica, comercial, en las empresas españolas con votación de subsistir.

2. *Redimensionamiento* empresarial con arreglo a las características de los nuevos mercados y las nuevas condiciones de producción. Este redimensionamiento se traducirá en acciones de concentración de producción. Este redimensionamiento se traducirá en acciones de concentración en unos casos, y la reducción de capacidad en obras:

Existen economías de escala potenciales en diversas industrias cuya explotación resulta obligada al ampliarse los mercados con la integración en la Comunidad⁵. El minifundismo tanto industrial como agrícola, que caracteriza a grandes sectores productivos es un claro obstáculo para el incremento de la productividad y la competitividad y por tanto un esfuerzo de concentración y aprovechamiento de economía de escala se hace necesario.

En el otro extremo nos encontramos con dimensiones excesivas en algunos sectores industriales, de los que la construcción naval sería el caso más claro, cuya reducción es imprescindible. En este sentido los planes de reestructuración de sectores en crisis son un camino inevitable, sobre todo en el sector siderúrgico, dado que la reconversión de la siderurgia comunitaria está más adelantada que la de la española, lo que puede redundar en consecuencias negativas para ésta a partir de la adhesión.

⁵ Donges, citando a Méndez, señala concretamente los sectores de muebles, manufacturas de papel, imprenta, cubiertas para automóviles, pinturas y barnices, perfumes y jabones, materias plásticas, cristal y maquinaria. (Donges. «La industria española ante su integración en la CEE». Cuadernos ICE n.º 14, 1980, pág. 91).

3. En cuanto a la *Inversión* resulta importante destacar dos aspectos: por un lado la necesidad de incrementar las inversiones en investigación y desarrollo en las que nos situamos en este momento en los niveles más bajos de Europa y por otro la conveniencia de mantener el flujo de inversiones extranjeras que de forma tan importante contribuyó al desarrollo industrial en España. En este sentido Donges⁶ destaca el incentivo que puede suponer la adhesión a la CEE para los capitales de países no miembros de la misma que quieran aprovechar las ventajas que brinda eliminar los aranceles intra-comunitarios estableciéndose en España.

4. *La especialización* productiva es un paso obligado en el ajuste. De cara a la Comunidad el refuerzo de la especialización intra-sectorial puede ser especialmente beneficioso, tanto en la industria (automóviles, calzado...) como en la agricultura (reconversión de ganadería de leche a ganadería de carne, de trigo blando o trigo duro...).

Frente a este importante esfuerzo de ajuste, el sistema productivo español no se va a encontrar aislado. La Comunidad contribuirá con sus políticas sectoriales de estructuras, por un lado, para facilitar y coordinar la necesaria reestructuración productiva, y con diversos mecanismos financieros para ayudar a paliar los costes del ajuste. Sin embargo, las políticas comunitarias que inciden en el sistema productivo no son neutras. Comportan importantes elementos proteccionistas o incluso pueden definirse en muchos casos como políticas proteccionistas: la agricultura, la siderurgia, los textiles, son ejemplos evidentes.

Estas políticas comunitarias de estructuras de las que podrá beneficiarse España son: la Política Industrial, en su aspecto de planes de reconversión y desarrollo sectorial, la Política Agrícola en su vertiente estructural, la Política Regional y la Política Social. Todas estas políticas atienden no sólo a la corrección de desequilibrios sectoriales regionales y sociales originados o agravados por las restantes políticas comunitarias en su aspecto interno, sino también a los efectos del mismo sentido producidos por la apertura exterior de la Comunidad y en especial por la creciente competencia de ciertos países en vías de desarrollo, especialmente dinámicos que están golpeando con creciente dureza a las producciones comunitarias en ciertos sectores y regiones, efecto que se extenderá claramente a nuestro país: agrios, textiles, construcción naval, calzado... por poner algunos ejemplos. De ahí la importancia de integrar las medidas internas de compensación propuestas en las políticas comunitarias paralelas.

La actual política española de reestructuración industrial iniciada en 1981⁷ puede integrarse, en primer lugar, en los *planes de reestructuración y reconversión de la política industrial comunitaria*, una vez homologada convenientemente, lo que permitirá, aparte del concurso financiero comunitario, una aplicación flexible de las normas de competencia que posibilite una ayuda estatal selectiva. La política de reconversión española coincide básicamente con la comunitaria en cuanto a los objetivos: reducción ordenada de capacidades excedentes, aumento de la productividad, amortiguación de los costes sociales, pero quizás menos en los instrumentos: excesiva importancia en España de los estímulos fiscales con respecto a los financieros, inclusión de algunos incentivos inadmisibles en la perspectiva comunitaria (rebajas arancelarias y del ICGI...). Sin embargo el problema mayor puede ser el de una no muy rigurosa selección de sectores y empresas o sostener según criterios de viabilidad económica a medio plazo, lo que podría ser gravemente contraproducente en la perspectiva de la adhesión.

Por otra parte, la industria española deberá tener presente que la política industrial comunitaria está conociendo un cierto desarrollo en la promoción e impulso de sectores estratégicos y esto desde un doble punto de vista: a) Sectores estratégicos en cuanto a la com-

⁶ *Op. cit.*, pág. 92.

⁷ R. D. Ley 91/1981 de 5 de junio sobre medidas para la reconversión industrial (BOE de 10 de junio).

petitividad comunitaria y su orientación a la exportación (informática, electrónica y aeronáutica) y b) Sectores estratégicos en cuanto a la necesidad de asegurar una cierta autosuficiencia por su carácter clave en la economía, fundamentalmente el energético. En este sentido, cabe señalar que el grado de autoaprovisionamiento es sustancialmente superior en la Comunidad que en España. A corto plazo, la estrategia española deberá centrarse en el desarrollo del carbón y de la energía nuclear, únicas fuentes que pueden acercar nuestra tasa de autoaprovisionamiento a la comunitaria.

En cuanto a la agricultura, el FEOGA, *sección orientación* puede proporcionar importantes medios para el desarrollo de las acciones requeridas, y es de este aspecto de la PAC del que España obtendrá beneficios más claros a corto plazo, dada además, la coincidencia de las acciones comunitarias con las medidas estructurales emprendidas en España: modernización y reconversión de explotaciones, impulso de la comercialización e industrialización, mejora de la infraestructura y servicios rurales. Un aspecto especialmente importante de la política comunitaria es, aparte de lo anterior, el social: incentivos al retiro anticipado, formación profesional. La incidencia negativa en el empleo agrícola de la adopción de la PAC puede ser importante y en España con una crisis de empleo industrial como la presente, y una política social agraria muy poco desarrollada la ayuda comunitaria puede suponer un apoyo fundamental.

El concurso del FEDER para la Política Regional puede optimizarse mediante una adecuada presentación de la problemática regional española ante la CEE, que permita un recurso masivo de las ayudas comunitarias. En este aspecto, sin embargo, la eficacia de la ayuda comunitaria va a depender sobre todo de la propia eficiencia de la política regional española, ya que la Comunidad sólo aporta su concurso para aquellas inversiones que a su vez reciben la participación de fondos estatales en el contexto de las Políticas Regionales de los Estados miembros.

A este respecto resulta necesario insistir en dos puntos:

1. Clarificación del actual esquema de la Política Regional española, hasta ahora confusa en sus objetivos e instrumentos, con una notable dispersión de acciones e incentivos que conviene corregir. En este sentido se está ya trabajando en una nueva normativa que racionalice el régimen de incentivos regionales y se van elaborando programas económicos regionales adecuados a los exigidos por la Comunidad.
2. Preparación de una estructura administrativa adecuada tanto para la gestión de la Política Regional española como para la recepción y canalización eficaz de los fondos recibidos por la Comunidad. Se debería empezar por una distribución racional de competencias a nivel ministerial y con una especialísima atención a la estructura autonómica del Estado y a la administración territorial.

Por último, las ayudas del *Fondo Social Europeo* completarán el esfuerzo financiero nacional dirigido a la reconversión profesional y mayor movilidad geográfica del factor trabajo.

Como hemos señalado al principio, si bien la integración va a suponer un choque considerable para nuestro sistema productivo y se va a producir un reajuste inevitable, quede en manos de la autoridad económica la decisión de avanzar en ese ajuste aprovechando la ocasión para proceder a una reestructuración en extensión y profundidad de la agricultura y la industria, siempre con la necesaria suavización de sus efectos sociales. Esta decisión debería traducirse además, en una posición activa de España en los foros comunitarios en favor de la configuración de las políticas comunitarias de estructuras como políticas progresivas que superen los aspectos meramente proteccionistas que, con ser transitoriamente necesarios, no deben —al menos en el terreno industrial— perpetuarse. En este esfuerzo de reestructuración, España va a contar en todo caso con la ayuda de estas políticas comunitarias y especialmente en el concurso financiero de diversos instrumentos comunitarios, que puede llegar a ser muy importante, y que analizaremos posteriormente.

LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERIOR

Como hemos señalado más arriba, a los efectos liberalizadores del comercio resultantes de la Unión Aduanera se superpondrán desde la perspectiva del sistema productivo español, los de la adopción de la Política Comercial exterior de la Comunidad.

En los últimos años ha tenido lugar una cierta aproximación entre los instrumentos españoles de política comercial y los comunitarios, tanto en lo que se refiere a la política comercial autónoma (rebajas arancelarias coyunturales, imbricación del arancel, normas generales sobre crédito a la exportación) como a la convencional (Acuerdo con la EFTA, Ronda, Tokio...). Sin embargo, el grueso de la política comercial española difiere de forma importante de la comunitaria. La adhesión obligará a una adaptación total, y esto se traducirá en los elementos siguientes:

En lo que se refiere a la política comercial autónoma:

1. Adopción progresiva del Arancel Exterior Común de la Comunidad, en general inferior al español, aun teniendo en cuenta las bonificaciones, exenciones y rebajas coyunturales de aplicación actual.

2. Aplicación del régimen común de importaciones de la Comunidad, tanto el general como el aplicable a países de comercio de Estado, lo que supondrá la transformación del actual esquema de regímenes de comercio vigente en España y más concretamente:

- La desaparición del régimen de Comercio de Estado.
- La reducción de los restantes regímenes a las categorías previstas en la reglamentación comunitaria:
- Liberalización comunitaria.
- Liberalización nacional, que permite, para los productos no liberalizados el mantenimiento de ciertas restricciones.
- Medidas de vigilancia y salvaguardia.

3. Adaptación de las normas sobre *exportaciones*, tanto del régimen general, que no difiere mucho del comunitario, como de la normativa sobre fomento, en la que se plantean dos problemas principales:

- Desaparición del actual sistema de Tráfico de Perfeccionamiento y su sustitución por el comunitario.
- Adaptación de la normativa sobre crédito a la exportación que aún no coincide con la comunitaria, y concretamente:
- Adopción del acuerdo de la OCDE, sobre créditos a la exportación de buques.
- Supresión del crédito para financiación del capital circulante de empresas exportadoras, figura inexistente en la Comunidad e incompatible con su normativa y que en España venía constituyendo una parte sustancial del total de los fondos destinados al crédito a la exportación. La Orden Ministerial de 14 de abril de 1982 prevé ya su desaparición en cinco años.

En el campo de la Política Comercial Convencional:

1. En lo que se refiere al GATT, aparte de la adopción de los derechos CEE consolidados en dicho organismo y la renuncia a la participación autónoma en el seno del mismo, el aspecto quizá más importante es el de la necesaria firma por España de los Códigos de Conducta aprobados en la Ronda Tokio y ya firmados por la Comunidad. De ellos quizá el más importante sea el de compras públicas, que junto con las normas específicas de la CEE en la materia obligará a la apertura al exterior de parte de los contratos públicos de compra.

2. En cuanto a los acuerdos bilaterales, España deberá, como principio general, asumir los acuerdos comunitarios. Concretamente España deberá adoptar el régimen comunitario con la EFTA y denunciar sus acuerdos con los países de Comercio de Estado, si bien podrá excepcionalmente mantener algunos acuerdos bilaterales con otros países en tanto que no sean sustituidos por acuerdos comunitarios y, en otros casos, mantener en rigor las cláusulas que sean compatibles con la Política Comercial Exterior de la CEE.

Por otra parte España deberá asumir desde la adhesión los compromisos comunitarios con los países ACP (Convenio de Lomé II) junto con las obligaciones financieras inherentes al Fondo Europeo de Desarrollo, los acuerdos preferenciales con los países de la cuenca mediterránea y el sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad, así como aplicar la normativa comunitaria en materia de acuerdos de cooperación.

Frente a este panorama de cambio de la política comercial exterior española, la adhesión ofrece ciertas posibilidades nuevas y permite ciertos márgenes de autonomía para el desarrollo de una estrategia comercial adaptada en lo posible a las necesidades nacionales.

A nivel estrictamente nacional, el instrumento principal que nos queda es el del fomento de las exportaciones que deberá desarrollarse en adelante sobre todo por la vía promocional, al desaparecer o modificarse mecanismos importantes como el crédito para capital circulante y el tráfico de perfeccionamiento. En este sentido se ha dado un paso importante con la creación del Instituto Nacional de Fomento a la Exportación en abril de 1982.

Dentro del esquema de protección comunitario pueden obtenerse ciertas ventajas como son:

- Recurso a las medidas de vigilancia y salvaguardia previstas en los regímenes comunitarios de importación.
- Recurso al artículo 115 para evitar desviaciones de tráfico en productos no liberalizados.
- Mantenimiento de ciertas excepciones y restricciones bilaterales, aunque en cualquier caso menores que las actuales.

En cuanto a la política comercial convencional, si bien existe poco margen de maniobra, habría que señalar dos aspectos:

1. Debe realizarse un esfuerzo por el mantenimiento de los flujos comerciales con las zonas que constituyen mercados tradicionales para España dentro de las posibilidades que ofrece la Comunidad.
2. La participación, española en los diferentes mecanismos comunitarios de ayuda al desarrollo debe orientarse hacia las zonas de mayor interés para nuestro país.

EL RECURSO A LOS MECANISMOS FINANCIEROS COMUNITARIOS

De lo expuesto hasta aquí pueden extraerse dos conclusiones referentes a la estrategia económica de España ante la CEE:

Cuadro II LOS INSTRUMENTOS INDEPENDIENTES

| Volumen empréstitos 1979 ¹ | Mecanismos de cooperación | Decisión del préstamo | Volumen de préstamos 1979 ¹ | Gestión del Insto. | Límite de préstamos, garantías, etc. | Características | | Finalidad | Entidad emisora del empréstito | Garantía del empréstito |
|---------------------------------------|--|------------------------------|--|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|--|--|--|--------------------------|
| | | | | | | Insto. financiero | Regulación legal | | | |
| 2.436 | ● Préstamos ● Garantías ² | ● Consejo Administración BEI | 2.271,5 | Organos del BEI | 250 por 100 del capital suscrito | BEI (1958) | ● Arts. 129 y 130 Tratado de Roma ● Estatutos | Financiación proyectos: 1. desarrollo regional 2. desarrollo empresarial 3. interés europeo común | BEI tiene personalidad jurídica propia | Capital suscrito del BEI |
| — | ● Préstamos | ● Consejo | 1.594 entre 1975 y 1976) | FECOM | 6.000 mill. ECU _s | Empréstitos/ Préstamos CEE (1981) | ● Règlement CEE n° 682/81 de 18 marzo 1981 | Superación de dificultades de balanza de pagos, causadas directa o indirectamente Δ precio petróleo | Comisión, en nombre de la comunidad | Presupuestos CEE |
| 165 | ● Préstamos | ● Comisión | 152 | BEI en concertación con la Comisión | 500 mill. ECU _s | Empréstitos/ Préstamos EURATOM (1977) | ● Règlement EURATOM n° 77/270 de 28 marzo 1981 | Financiación de centrales nucleares | Comisión, en nombre del EURATOM | Presupuestos CEE |
| 177 | ● Préstamos | ● Comisión BEI | 500 | BEI | 1.000 mill. ECU _s | Empréstitos/ Préstamos NIC (1978) | ● Règlement CEE n° 78/870 de 16 octubre 1978 | Financiación de la convergencia económica y acciones estructurales | Comisión en nombre de la Comunidad | Presupuestos CEE |
| 854 | ● Préstam. ● Garant. ● Bonificac tipos interés ● Subvenc. fondo perdido | ● Comisión | 675,8 | Comisión | | CECA (1952) | ● Tratado de París, 18 abril 1951 | Financiar programas reconversión industrial y social, actividades nuevas y proyectos fuera CEE que ∇ costes internos | Comisión, en nombre de la CECA | Reservas de la CECA |

¹ Millones de UCE_s

² Las subvenciones y bonificaciones de tipos de interés del BEI provienen de: bonificaciones del tipo de interés en el marco del SME para países participantes, de los capitales a riesgo sobre los recursos del FEDER para países asociados y de los recursos presupuestarios para préstamos especiales a los países mediterráneos.

1. En el ámbito de la política macroeconómica, las autoridades españolas cuentan con un estrecho margen de maniobra, a excepción de la política de tipo de cambio que se revela como una de las variables claves de nuestra estrategia.

2. En el marco de las políticas económicas sectoriales, son posibles y necesarias ciertas actuaciones con objeto de mejorar la eficiencia del sistema económico español.

Pues bien, el último aspecto que debe contemplar la estrategia económica española consiste en el recurso a ciertos mecanismos comunitarios, con el objeto doble de «compensar» a la economía española los efectos negativos de la adhesión y fomentar la «reconversión» de nuestro sistema económico hacia cotas mayores de eficiencia. En efecto, la Comunidad cuenta hoy en día con un conjunto de instrumentos financieros que pueden agruparse de la siguiente forma:

1. *Instrumentos monetarios* cuya ubicación correcta es el SME, y cuya funcionalidad estriba en solucionar los problemas de pagos y proporcionar las divisas necesarias para soportar el coste impuesto por las intervenciones bilaterales (mecanismo de créditos a muy corto plazo), financiar los déficit de balanza de pagos a corto plazo (apoyo monetario a corto plazo) y contribuir al saneamiento de las balanzas de pagos a medio plazo (concurso financiero a medio plazo).

2. *Instrumentos presupuestarios* cuyos recursos provienen del Presupuesto CEE y cuya finalidad es subvencionar una política comunitaria determinada (FEOGA sección orientación, FEDER, Fondo Social y Bonificaciones del tipo de interés en el marco del SME).

3. *Instrumentos de cooperación* cuya finalidad no es otra que financiar la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El más importante es el FED (Fondo Europeo de Desarrollo), instrumento financiero creado para cada Convención (hasta ahora se han implantado cinco FEDS). El FED no financia vía presupuesto CEE a pesar de los deseos de la Comisión sino por contribuciones negociadas por los estados miembros. Existen otros instrumentos de cooperación como las ayudas especiales en los Protocolos BEI, el Fondo Cheysson, etc., pero todos ellos están «presupuestados» y, en consecuencia, pertenecen al segundo grupo de nuestra clasificación.

4. *Instrumentos independientes*, también llamados instrumentos de empréstitos/préstamos, cuya financiación proviene normalmente de los mercados de capitales y cuyo objeto viene siendo doble: ayudar a los Estados miembros a superar sus dificultades de balanza de pagos (préstamos CEE) y contribuir al ajuste estructural de la oferta (préstamos CECA, préstamos EURATOM, préstamos BEI, Nuevo Instrumento Comunitario o facilité «Ortoli»).

Desde una perspectiva española, estos instrumentos o mecanismos deben afectarse, fundamentalmente, a dos objetivos: la *compensación* de los efectos nocivos de la integración y la reconversión o ajuste del sistema económico español (cuadro 3).

La relevancia de los instrumentos presupuestarios ya se han puesto de manifiesto en el apartado referente al sistema productivo, así como las de los monetarios en la política macroeconómica. Ahora bien, donde pueden obtenerse unos canales de financiación dinámicos e independientes para el ajuste del sistema económico español es en el marco de los instrumentos independientes (ver cuadro 2). La importancia que estos últimos instrumentos puedan tener en la estrategia económica de España se explica, en primer lugar, por la insuficiencia del Presupuesto CEE, por su polémica reforma y, fundamentalmente, por la flexibilidad e independencia de aquellos a la hora de hacer frente a los efectos de las crisis energéticas e industrial.

En segundo lugar, hay que destacar su creciente peso en la financiación de las políticas comunitarias o nacionales con interés comunitario. Entre 1975 y 1979 se concedieron

| | Mecanismo de compensación | Mecanismo de ajuste | Mecanismo de política comercial y ayuda al desarr. |
|--|------------------------------|------------------------|---|
| I. Presupuestarios | | | |
| 1. FEOGA orientación | | X | |
| 2. FEOGA garantía | | X | |
| 3. FEDER | X | X | |
| 4. Fondo social | X | X | |
| 5. Bonificaciones tipo interés SME | X | X | |
| II. Cooperación | | | |
| 1. Fondo Europeo de Desarrollo | | | X |
| 2. Fondo Cheysson | | | X |
| 3. BEI (petróleos) | | | X |
| III. Monetarios | | | |
| 1. Financiación a muy corto plazo | X | | |
| 2. Apoyo monetario a corto plazo | X | | |
| 3. Concurso financiero a medio plazo .. | | X | |
| IV. Independientes | | | |
| 1. Préstamos CEE | | X | |
| 2. Préstamos CECA | | X | |
| 3. Préstamos EURATOM | | X | |
| 4. Préstamos BEI | | X | |
| 5. Préstamos NIC | | X | |

préstamos con cargo a los cinco instrumentos independientes por valor de aproximadamente 14.000 millones de UCEs⁸ esto es, casi el doble de las subvenciones generadas con cargo a los instrumentos presupuestarios en el mismo período.

En tercer término, no puede subestimarse el papel que estos instrumentos están teniendo en el reciclaje de capitales. Los empréstitos lanzados por las diferentes entidades comunitarias han alcanzado en 1979 un total de 3.600 millones de ECUs, lo que representa un 12 por 100 de las emisiones efectuadas en el mercado internacional de capitales en el mismo año.

Por todo ello, la Comisión quiere que estos instrumentos desempeñen en el futuro un papel de creciente importancia en la financiación de las acciones comunitarias. En este sentido, su estrategia apunta hacia la explotación plena y progresiva del prestigio de la Comunidad en los mercados de capitales mediante el perfeccionamiento y potenciación de cada una de las etiquetas con que colecta fondos. Así en marzo de 1981 se ha publicado el nuevo Reglamento regulador de los Empréstitos Préstamos CEE, que eleva el techo de las

⁸ 1 ECU = 1 UCE = 107 pesetas (junio 1982).

emisiones a 6.000 millones de ECUs. Por otra parte, está en discusión la reforma del NIC⁹, con el fin de hacerlo definitivo tras un exitoso período experimental de dos años y de abandonar la fijación de un techo global para los empréstitos.

Sin embargo, el brillante futuro de los instrumentos independientes no está exento de problemas. Las autoridades comunitarias saben que, pese a la diversificación de las etiquetas, la capacidad total de endeudamiento de la Comunidad en el mercado tiene un límite que no conviene sobrepasar. Por otra parte, tanto el Tribunal de Cuentas como el Parlamento Europeo quieren intensificar el control político de las actividades de empréstitos préstamos, lo que redundará en perjuicio de su flexibilidad y eficiencia. Finalmente aún está por resolver la célebre cuestión de la «condicionalidad». La Comisión no cuenta aún con procedimientos definitivos para determinar en qué medida estos instrumentos se están utilizando para financiar un ajuste económico y estructural positivo.

Por último, hay que precisar que el uso eficaz de los instrumentos independientes está condicionado por la disponibilidad de un amplio sistema de garantías y cobertura del riesgo de cambio. Prácticamente todos los Estados miembros han establecido sistemas que permitan a las PYMES y empresas públicas, sobre todo, un acceso atractivo a esta fuente de financiación. Algunos ejemplos significativos son los siguientes:

ITALIA. El Gobierno italiano se planteó en 1973, la necesidad de solucionar los problemas de la garantía y del riesgo de cambio, trabas esenciales para el recurso masivo a la financiación del BEI. En diciembre de ese año, el Parlamento aprobó una Ley —la Ley BEI, como se la conoce en los medios financieros italianos—, que otorga la garantía del Estado del principal e intereses, así como del riesgo de cambio, a todos los préstamos BEI dedicados a inversiones localizadas en el Mezzogiorno.

En diciembre de 1977 se promulgó una nueva Ley, que regula la cobertura del riesgo de cambio para cualquier préstamo-inversión BEI localizado fuera de Mezzogiorno, pero sólo para pérdidas de cambio superiores al 5 por 100.

La garantía de los préstamos inversiones localizados en el norte, se puede obtener: 1. del ENI, IRI, etc., si se trata de empresas filiales; 2. del sistema bancario (normalmente se acude a bancos nacionalizados), con un coste entre el 1-2 por 100 y 3 de la matriz o società mère, si la empresa participa en un holding privado.

GRECIA. El Estado cubre la garantía y el riesgo de cambio de las empresas públicas y de los bancos oficiales. Las empresas privadas suelen designar a un banco oficial como intermediario, para obviar los problemas de la garantía y el riesgo de cambio. Sin embargo desde la adhesión a la CEE se ha abierto un período de reflexión entre las autoridades económicas griegas, con el fin de instaurar en su país un sistema similar al italiano, dada la creciente cooperación financiera con el BEI.

REINO UNIDO. El Estado da su garantía y cubre el riesgo de cambio de las operaciones de las empresas públicas y sociedades locales. Las empresas privadas que recurran a préstamos globales, también son asistidas por el Estado, ya que el Gobierno inglés ha forzado una Ley por la que se dota un fondo de 200 millones de libras con tales fines. Para el resto de las operaciones, las empresas inglesas deben acudir a bancos privados.

FRANCIA. El Estado cubre a las sociedades estatales (ferrocarriles, electricidad, carbones, autopistas, etc.) y el sistema bancario al resto. El riesgo de cambio en el caso de la PYME se suele traspasar a algún intermediario financiero.

⁹ NIC: «Nuevo instrumento Comunitario» o «facilité Ortoli» (Ver cuadro 2).

IRLANDA. La garantía y el riesgo de cambio de las operaciones de las PYMES están cubiertas por el Estado sin coste alguno. Las empresas públicas tienen garantía estatal, pero deben afrontar por sí mismas el riesgo de cambio.

DINAMARCA. El Estado danés cubre la garantía y el riesgo de cambio y, además, subvenciona el tipo de interés de los préstamos concedidos a PYMES.

En España, sin embargo, la cobertura del riesgo de cambio debe realizarse en el mercado a plazo (excepto para ciertas instituciones públicas) y el sistema de garantías está mucho menos desarrollado. En concreto, dicho sistema se estructura actualmente así:

1. La garantía del Tesoro sólo se puede conceder a las operaciones encabezadas por el propio Estado, a las sociedades de ferrocarriles, a ciertas empresas concesionarias de autopistas¹⁰ y al endeudamiento exterior del ICO y del INI.
2. El INI puede proporcionar su garantía a las empresas en que tiene una participación.
3. El ICO otorga su garantía a un cierto número de operaciones acordadas por entidades locales, según consta en la Ley de Presupuestos.
4. El sector privado no puede obtener garantías estatales, excepto el segundo aval concedido por el Estado a las sociedades de garantía recíproca¹¹.

En conclusión, para aprovechar de una forma conveniente e inteligente la financiación proporcionada por los instrumentos financieros comunitarios (piénsese que Italia obtuvo en 1980 cerca de 150.000 millones de pesetas en condiciones favorables de tipo de interés y plazo con cargo tan sólo al BEI y NIC) España deberá:

1. Prepararse para la tramitación ágil de los préstamos, disponiendo de toda la información relevante y de una cartera de proyectos adecuados a los objetivos de los instrumentos comunitarios. Esto ya se ha empezado a hacer con motivo del préstamo de 200 millones de ECUs del BEI a España para los años 1981 y 1982.
2. Articular un sistema de cobertura del riesgo de cambio y garantías más desarrollado que el actual.

LOS SEIS CAPITULOS CERRADOS

Los seis capítulos en los que se divide el Tratado han llegado a un acuerdo definitivo con Economía y Finanzas, Ministerio de Cooperación, Derecho de Establecimiento, Política Regional, Transportes y Administración de Legislación.

El capítulo de Economía y Finanzas se ha acordado que las partes firmantes y creadoras en el mecanismo de apoyo financiero a largo plazo serán para Francia de 725 y 3.450 millones de ECUs, respectivamente. Las posibilidades financieras que se ofrecen en este mecanismo para el momento son de 1.800 millones y 725 + 3.450 millones de ECUs. En el caso del concepto financiero a medio plazo, el importe máximo de que España será de 1.250 millones de ECUs.

La participación de España en el Sistema Monetario Europeo, así como la movilidad que en su caso se crea, ha quedado sujeta a un momento ulterior, no necesariamente previo al inicio de la adhesión. En cualquier caso, el apoyo por parte de España de los mecanismos de crédito a largo plazo de la adhesión, ya que es independiente de la decisión que tome la Conferencia Negociadora, no ha llegado a un

¹⁰ Sólo hasta el 75 por 100.

¹¹ Sólo para operaciones de crédito interior.

6. EL ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES DE ADHESION DE ESPAÑA A LA CEE.

Autor: EDITORIAL

Fuente: INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA.

BOLETIN SEMANAL N.º 1.852 (82.09.30).

Las negociaciones de adhesión de España a las Comunidades Europeas se abrieron formalmente en febrero de 1979, pero sólo a partir del otoño de 1981 comienzan a operarse avances sustantivos.

En efecto, a finales del pasado año la Cumbre de Jefes de Estado y el Parlamento Europeo Instaron a la Comunidad a acelerar el ritmo de las negociaciones. En enero de 1982, la Presidencia belga trazó un plan de relanzamiento para cerrar seis capítulos en marzo y avanzar sustancialmente en otros cinco en junio. España, por su parte, presentó en enero y febrero dos documentos muy completos sobre Unión Aduanera y Agricultura, respectivamente. En marzo, tras una intensa negociación, se cierran los seis capítulos programados, quedando pendientes, sin embargo, algunos aspectos polémicos de los mismos.

I. LOS SEIS CAPITULOS CERRADOS

Los seis capítulos en los que España y la Comunidad han llegado a un acuerdo definitivo son: Economía y Finanzas, Movimiento de Capitales, Derecho de Establecimiento, Política Regional, Transportes y Armonización de Legislaciones.

En el capítulo de Economía y Finanzas se ha acordado que las cuotas-partes deudora y acreedora en el mecanismo de apoyo monetario a corto plazo serán para España de 725 y 1.450 millones de ECUs, respectivamente. Las posibilidades máximas de giro de España en este mecanismo son, en consecuencia, $1.800 \text{ (rallonge)} + 725 = 2.525$ millones de ECUs. En el caso del concurso financiero a medio plazo, el derecho máximo de giro de España será de 1.295 millones de ECUs.

La participación de España en el Sistema Monetario Europeo, así como la modalidad que en su caso se elija, ha quedado relegada a un momento ulterior, no necesariamente previo a la adhesión. En cualquier caso, el uso por parte de España de los mecanismos de crédito citados podrá operarse a partir de la adhesión, ya que es independiente de la decisión que se tome en cuanto al SME. Por último, la Conferencia Negociadora no ha llegado a un

acuerdo para incluir la peseta en la ECU; España demanda un trato similar al del dracma (en la primera revisión de la cesta o, como muy tarde, cinco años después de la adhesión) y la Comunidad pretende no determinar la fecha, ya que si la peseta se incluye en la ECU pero no participa en el mecanismo de cambios e intervención del SME, pueden inducirse efectos no deseados para el sistema agrimonetario, similares a los experimentados como consecuencia de la libre flotación de la libra*.

En lo que se refiere a los movimientos de capitales, España aplicará la normativa comunitaria desde la adhesión, lo que supone la liberalización de las operaciones corrientes afectas a transacciones de capital, de las transacciones invisibles y de los movimientos de capitales a largo plazo incluidos en las listas A y B de la Comunidad. Las únicas excepciones afectan a ciertas inversiones españolas en el extranjero, para las que existirá una derogación temporal de tres y cinco años de la normativa comunitaria.

Los resultados obtenidos en el capítulo de derecho de establecimiento son muy satisfactorios para España. En cuanto a bancos y demás establecimientos de crédito, se ha acordado un período transitorio de siete años en el que la administración española podrá aplicar aún el criterio de la «necesidad económica» en la regulación del acceso al mercado; durante ese mismo período se irán suprimiendo progresivamente los límites de tres agencias y 40 por 100 de captación de recursos en el mercado nacional de capitales con los que actualmente opera la banca extranjera en España. El período transitorio pactado ofrece a la banca española un plazo holgado para acometer las acciones necesarias para mejorar su estructura y competitividad frente a la banca comunitaria.

En lo que concierne al sector de seguros, España aplicará desde la adhesión la Directiva relativa al Seguro de responsabilidad civil del automóvil. Por otra parte, las entidades aseguradoras establecidas en España disfrutarán de un período transitorio de seis años, durante el cual les quedará reservado un porcentaje decreciente del contrato de coaseguro de los riesgos situados en territorio español.

En el capítulo de Política Regional no habrá ninguna derogación temporal. España aplicará plenamente el acervo comunitario desde la adhesión, y participará en el FEDER con una cuota que se determinará antes de la adhesión, pero después de que el Fondo haya sido reformado. Finalmente en los instrumentos de adhesión se incluirá un Protocolo en el que la Comunidad hará una declaración de intenciones en favor, esencialmente, del desarrollo regional de las zonas españolas menos favorecidas.

En el capítulo relativo a Armonización de Legislaciones ha quedado pendiente el espinoso problema de las patentes. Dicho problema radica en que en la legislación española (Estatuto de la Propiedad Industrial y Anteproyecto de Ley de Patentes) la patentabilidad se refiere al «procedimiento» y no al «producto», sistema utilizado en la CEE (Convenio de Luxemburgo). España ha solicitado un período transitorio largo para la aplicación de la normativa comunitaria (que a corto plazo podría vulnerar los intereses de nuestra industria química y farmacéutica), normativa que, además, no es aplicada por algunos Estados miembros como Dinamarca. La Comunidad ha pedido un período de reflexión para definir su posición final sobre el tema, aunque ha mostrado su buena disposición hacia las tesis españolas.

En el capítulo de Transportes, el único obstáculo serio era la implantación del «tacógrafo» en los vehículos españoles desde la adhesión. Se han acordado derogaciones temporales para determinados transportes de viajeros y de mercancías.

* Ver BICE número 1.828: «El Sistema Agrimonetario Europeo: Algunas alternativas para la peseta».

II. LOS CAPITULOS PENDIENTES

Independientemente de los capítulos ya cerrados, en el estado actual de la negociación puede hablarse de una serie de capítulos «avanzados» (Fiscalidad, Unión Aduanera, Relaciones Exteriores, CECA y Euratom) y otros «atrasados» (Recursos Propios, Asuntos Sociales, Agricultura y Pesca e Instituciones).

El capítulo de Fiscalidad está muy avanzado, como consecuencia del compromiso por parte de España de aplicar efectivamente el IVA desde la fecha de la adhesión. España ha conseguido, en el marco del IVA, una decoración para el régimen particular de pequeñas empresas, pero no así para la ganadería no vinculada al suelo, a cuya excepción del régimen ordinario se opone fundamentalmente Francia. En el ámbito de las accisas sobre los tabacos manufacturados, España suprimirá desde la adhesión la discriminación fiscal entre tabaco importado comunitario y originario de España, lo que ya prevé el Proyecto de Ley relativo al impuesto especial sobre las labores del tabaco. No hay acuerdo, sin embargo, en cuanto a la armonización fiscal progresiva entre tabaco rubio y negro, para la que España pide una medida transitoria hasta 1992.

El capítulo de Unión Aduanera está muy avanzado en lo que se refiere a disposiciones arancelarias, régimen de zonas francas, tráfico de perfeccionamiento y régimen del sector del automóvil. Los problemas básicos que están planteados hacen referencia, en primer lugar, a las listas de restricciones cuantitativas de España frente a la Comunidad y países terceros miembros del GATT durante el período transitorio, que la Comunidad quiere minimizar al máximo; en segundo término, tampoco existe acuerdo en cuanto a la duración del período transitorio industrial (España: diez años; CEE: tres años después de la adhesión).

En este capítulo falta por definir la posición española en cuanto al régimen aplicable a Canarias. Ceuta y Melilla y al desarrollo de la adaptación de los monopolios fiscales españoles de carácter comercial (monopolios de Petróleo y Tabacos).

El capítulo de Relaciones Exteriores no se halla tan avanzado como el anterior, dado que su evolución depende en gran medida del desarrollo de aquél y del capítulo de Agricultura. España deberá presentar las listas de restricciones cuantitativas frente a países terceros miembros del GATT, Japón, países de Comercio de Estado y China, listas que pueden ser conflictivas, especialmente en el caso de Japón, ya que la Comunidad no admite la aplicación de un régimen especial a las importaciones procedentes de este país. Por otra parte, y en el marco de la política comercial convencional, la CEE propone una cláusula permanente para la aplicación de derechos antidumping en el comercio España-CEE, cláusula que lógicamente es inaceptable para España; además, la CEE exige la aplicación inmediata de un Sistema de Preferencias Generalizadas, sin respeto de la preferencia comunitaria, considerando España necesario un período transitorio y con respeto de la preferencia comunitaria. En cuanto a la política comercial convencional, las divergencias básicas radican en la petición de España de un período transitorio más largo para el desarme arancelario frente a ciertos productos sensibles procedentes de los países EFTA, por un lado, y en la exigencia de la CEE de que sus Acuerdos con Países Mediterráneos y Convención de Lomé se apliquen por España desde la fecha de adhesión y sin respeto de la preferencia comunitaria, aceptando España la aplicación progresiva de la parte industrial de los Acuerdos —con respeto de la preferencia comunitaria— y condicionando la aplicación de la parte agrícola y social a lo que se acuerde para España en los correspondientes capítulos.

El nivel alcanzado en la negociación del capítulo CECA se encuentra ligado a la evolución de los capítulos de Unión Aduanera y Relaciones Exteriores. El problema fundamental de este capítulo —ya mencionado en líneas anteriores— se debe a que la CEE exige que las políticas siderúrgica y carbonífera españolas se alineen con la suya inmediatamente. Por otra parte, la CEE pretende mantener después de la adhesión restricciones a la exportación comunitaria de chatarra, desechos y residuos de fundición de hierro y acero, lo que España no admite.

El capítulo relativo al EURATOM está bastante avanzado, aunque existe una divergencia fundamental que bloquea su conclusión. En efecto, España se ha comprometido a aplicar la normativa comunitaria desde la adhesión, pero en lo que se refiere al control de seguridad sobre instalaciones nucleares solicita un régimen específico derivado del hecho de no haber firmado nuestro país el Tratado de No Proliferación Nuclear (TNP). La mayoría de los Estados miembros de la CEE exigen, por su parte, que España adopte un control total de seguridad («full-scope safeguards»), pretendiendo incluso algunos que España firme el TNP.

El capítulo de Recursos Propios –el primero de los que hemos llamado «atrasados»– no puede progresar hasta que la CEE resuelva sus problemas presupuestarios internos. España, por su parte, ha aceptado la normativa comunitaria, pero ha solicitado que durante el período transitorio se fije un sistema que garantice a España no ser «deudor neto». La CEE no se ha pronunciado aún sobre esta petición, dadas las razones antedichas.

En Asuntos Sociales apenas se ha avanzado, excepto en la aceptación de la CEE –desde la adhesión– de un trato no discriminatorio para los trabajadores españoles en los países de la CEE con respecto a los trabajadores comunitarios. En lo que concierne a la libre circulación de trabajadores, la Comunidad ha pedido un período transitorio (sin determinación de su duración) que, pese a las presiones españolas, parece difícil obviar si se tienen en cuenta el precedente griego y la delicada situación del mercado de trabajo comunitario.

De los capítulos de Agricultura y Pesca poco se puede decir, salvo que España ha presentado en enero un documento muy completo con el fin de abrir la negociación, sin que haya habido reacción comunitaria que, evidentemente, depende de la redefinición de las políticas agrícola y pesquera.

Por último, el capítulo institucional es un capítulo que propiamente se negociará al final del proceso y de ahí que aún no existan ni siquiera posiciones definidas al respecto.

III. UNA PROPUESTA INACEPTABLE

Las esperanzas que como consecuencia del cierre de seis capítulos y del avance de otros, habían concebido las autoridades españolas, no tardaron en enfrentarse con una posición comunitaria más real y más dura a la vez. En junio, España presentó cuatro documentos con la intención de cerrar en el más breve plazo posible los capítulos de Unión Aduanera, Relaciones Exteriores, CECA y Fiscalidad. Si los negociadores españoles salían con éxito de este nuevo trance, quedarían abiertas las puertas para penetrar por fin en la discusión de los capítulos más conflictivos: Agricultura, Pesca y Presupuestos. En el Consejo Europeo del 21 de junio, los Estados miembros manifestaron en general su intención de negociar los cuatro capítulos presentados por España. No obstante, tal intención se desvaneció pronto como consecuencia de la dura posición francesa. Francia no sólo introdujo nuevos «préalables», especialmente en el capítulo CECA, en el que se pedía la armonización inmediata de la política siderúrgica española con la comunitaria, sino que dejó entrever a cualquier observador inteligente una firme posición tendente a frenar el ritmo de la negociación. Esta posición se consolida y clarifica en la Cumbre Europea del 28-29 de junio, en la que el presidente Mitterrand consigue imponer al resto de los representantes de los Estados miembros la idea de que, por una parte, no se puede negociar los capítulos de Agricultura, Pesca y Presupuestos (Recursos Propios) en tanto no se resuelvan los problemas comunitarios pendientes en estos campos y de que, por otra, es necesario realizar un análisis del coste económico de la adhesión de España, con el fin de calibrar sus efectos.

La posición francesa se explica, en primer lugar, por las dificultades económicas que atraviesa el Gobierno Mitterrand. La rentabilidad política interna de mantener una actitud dura en un tiempo de crisis es evidente. En segundo término, no puede olvidarse que Francia

tendrá que pagar buena parte de la devolución presupuestaria acordada para Gran Bretaña, al haber anunciado Alemania que sólo afrontará un 50 por 100 de la misma. En este contexto, Francia no quiere ni siquiera pensar en el atisbo de un nuevo peso financiero como consecuencia de la adhesión de España y Portugal. Por último la posición francesa es una baza negociadora más frente a aquellos países que verdaderamente apoyan la integración española. En efecto, a los franceses les interesa presionar, utilizando cualquier medio de su alcance, para que ciertos Estados miembros disminuyan sus reticencias ante la elevación del techo actual del 1 por 100 del IVA a los recursos propios comunitarios para financiar el desarrollo y reforma que Francia quiere imprimir a la política mediterránea, fundamentalmente en sus vertientes agrícola y comercial.

La acentuación de las tesis del presidente Mitterrand por la «cumbre» europea de junio hace cada vez menos probable la integración de España el 1 de enero de 1984. Un breve retraso no es, sin embargo, para las aspiraciones españolas tan peligroso o negativo como la reciente tendencia —observada en el seno de la Comisión y de algunas cancillerías europeas— a buscar un modelo alternativo de adhesión. En efecto, en los últimos meses ha proliferado en la Comunidad la idea de que la adhesión de España es «políticamente» muy importante, tanto para nuestro país como para las propias Comunidades. El propio presidente de la República Francesa ha señalado a la Comisión que convendría reflexionar sobre la forma de asociar a los futuros Estados miembros a los trabajos de la Comunidad sobre las reformas pendientes, lo que implicaría en contrapartida, que aquéllos observaran algunas «disciplinas» (agricultura, siderurgia, construcción naval, etc.). Concretamente en el ámbito agrícola, un reciente informe comunitario recomienda la búsqueda inmediata de alguna forma de asociación de España a la Comunidad, que permita aplicar las reglamentaciones comunitarias al temido potencial de ciertos sectores agrícolas españoles.

Otra de las hipótesis de trabajo en circulación reconoce que la modificación y reforma de ciertas políticas comunitarias, como la agrícola, la de pesca y la presupuestaria, sin contar con España sería un error estratégico, dado que España plantearía —una vez dentro— su renegociación, surgiendo los consiguientes problemas, similares a los que hoy se enfrenta la Comunidad como consecuencia de las renegociaciones planteadas por Gran Bretaña y Grecia.

Según esta hipótesis, la integración de España en 1984 sería un objetivo deseable y podría plantearse por etapas. En la primera, España se convertiría en un «miembro político», participando plenamente en la cooperación política comunitaria, aplicándose la normativa de los capítulos en que se hubiera alcanzando un acuerdo e interviniendo en las reformas y renegociaciones pendientes. En una segunda etapa se llegaría a la culminación de una unión aduanera industrial y se aplicarían plenamente las políticas conexas (política comercial, fiscalidad, CECA, etc.). En la última etapa España sería «miembro de pleno derecho» y aplicaría, consecuentemente, la PAC, política de pesca y presupuesto.

Las propuestas anteriores no tienen, en nuestra opinión, ningún atractivo para España. En primer lugar, nos cierran cualquier oportunidad de ser miembro de pleno derecho a corto plazo. Las propuestas no son nuevas: su aceptación es volver a 1973, negociar un acuerdo de libre cambio industrial y relegar a España al «status» de País Asociado. En segundo término, la integración no puede compartimentarse, porque todos los intereses de un país están interrelacionados. España puede asumir ciertos costes en el sector industrial si a cambio obtiene ventajas —cada vez más dudosas— en el terreno agrícola. Pero ¿qué justificaría asumir el coste industrial si España viese luego sus posibilidades agrícolas diezmadas como consecuencia de una política agrícola mediterránea volcada hacia productos franceses, italianos, griegos e incluso del Magreb, competidores directos de las producciones españolas? Por otra parte el coste financiero de la adhesión no será tan relevante como afirman los franceses. En un informe de la Comisión¹ se señala que las simulaciones prelimi-

¹ «The future financing of the Community» 1982.

nares efectuadas hasta ahora sugieren que el coste financiero combinado de la adhesión de España y Portugal se aproximaría a 500 millones de ECU's en el primer año.

Por último España es un país orientado a Europa en 1970 tomamos la decisión de unirnos comercialmente; en 1977, de integrarnos económica y políticamente y después hemos ido adaptando progresivamente nuestro sistema económico. Una orientación de décadas y siglos no puede ni cortarse de raíz ni supeditarse a un plan por etapas, condicionado a requisitos –siempre inciertos– impuestos por la otra parte.

Un retraso temporal en la integración de España a la Comunidad como miembro de pleno derecho no es grave en sí; verdaderamente grave por parte comunitaria sería:

1. No dejar claro que España tiene derecho a ser miembro de pleno derecho de las Comunidades Europeas (ver exposición de motivos de Tratado de Roma) y lo será en un plazo determinado.
2. Revisar, por intereses nacionales a corto plazo, la actitud aún positiva del pueblo español al ingreso de España en la CEE.

1984

