

DESDE hace meses se viene haciendo hincapié en casi todos los medios en la importancia que tiene el elemento político en las negociaciones presentes y futuras entre la CEE y el Gobierno español. Tanto en los medios próximos a la Administración española y en los de la oposición, por un lado, como en los de los Gobiernos de los países que integran el Mercado Común, por el otro, se subraya reiteradamente la trascendencia que tiene la democratización de la sociedad española en las actuales y futuras negociaciones comerciales, tanto si se trata de las estrictamente comerciales como de las más importantes de integración de España a la CEE, a título de miembro de pleno derecho. Los Gobiernos europeos se nos presentan, en este contexto, como los primeros defensores de las libertades en España, como si su único interés a perseguir en este caso fuera desinteresadamente político, en una palabra, como si el económico estuviera ausente.

Aunque pueda resultar algo reiterativo, no hay que olvidar que, al menos hasta cierto punto, los diferentes Gobiernos de la CEE son los encargados de respaldar y velar por los intereses del capital de sus respectivos Estados. Y por ello es por lo que la situación induce a pensar que, como veremos a continuación, no es sólo la democratización de la vida española el objetivo de los Gobiernos europeos, en lo que respecta a sus negociaciones con la Administración española, sino también, aunque quizá no de modo determinante, el objetivo, menos "altruista", de dar salida a los productos originados por sus respectivas economías.

Por otro lado, en lo que concierne tanto al Gobierno como al capital españoles, detrás de la aparente falta de apremio por llegar a un acuerdo, siquiera estrictamente comercial con la CEE —y en caso extremo de la renovación del Acuerdo Preferencial de 1970—, se esconde la voluntad o el deseo de seguir disfrutando de una situación económica de privilegio, que con las reducciones arancelarias y sobre todo con la entrada de pleno derecho de España en la Comunidad se verían gravemente amenazados. Bien entendido, esta última afirmación no tiene una validez general: algunos sectores económicos se verían más perjudicados que otros; así, por ejemplo, la Banca, la siderurgia y el capitalismo vasco se oponen tanto a las reducciones arancelarias como a la adhesión, mientras que el capitalismo catalán y en general las industrias avanzadas tecnológicamente están a favor de ambas medidas.

Pues bien, esa falta de apremio que hemos señalado por llegar a un acuerdo o a acuerdos trascendentes en el terreno económico por ambas partes tiene su fundamento en las causas siguientes: en primer



Los elevados aranceles españoles han contribuido a fomentar las inversiones directas de las industrias del continente en nuestro país.

España-MEC

Razones económicas, razones políticas

lugar, y por parte española, una importante disminución de los aranceles españoles a los productos de la CEE obligaría a gran parte de la industria española principalmente —pues el sector agrícola no le afectaría en la misma medida— a aumentar su competitividad, de por sí demasiado reducida en comparación con los cánones europeos, para poder competir con los productos de la CEE. Es decir, la industria española tendría que dejar de vivir a la sombra de los elevados aranceles que durante tantos años le han permitido, entre otras razones de orden interno, embolsarse jugosos beneficios. Podría alegarse que tal proceso de reducción arancelaria ya ha tenido lugar, con las reducciones especificadas en el Acuerdo de 1970 entre España y la CEE. Pero bastaría un somero análisis de dicho acuerdo para percatarse de que solamente es una pequeña parte de las importaciones españolas procedentes de la CEE la que se ha visto sujeta a reducciones mínimamente importantes. Esa pequeña parte es la definida por la Lista A en el Tratado actual, y en los últimos años representaba únicamente entre el 10 y el 15 por ciento de las importaciones españolas. O sea que, la casi totalidad de dichas importaciones sólo se ven favorecidas hasta ahora de una

désgravación del 20 por 100. Por lo demás, la mayor parte de los productos comprendidos en la lista A no son producidos por la industria española, con lo que ello no representa problema alguno para esta última.

En segundo lugar, y en lo que respecta a la CEE, lo primero que hay que señalar a fin de ponderar debidamente el asunto es que la importancia económica que para los países de ese bloque tiene España es bastante inferior, a juzgar por las cifras de comercio exterior, a la que para ésta tiene la CEE; así, mientras que para la economía española el comercio con el Mercado Común representa entre el 40 y el 50 por 100 de su comercio exterior total, para la CEE su comercio con España no supera la cota del 5 por ciento. La CEE ha tenido hasta ahora a la mano una solución para sortear el problema que para colocar sus productos en el interior de España representan los elevados aranceles; porque, por más competitivos que sean y hayan sido tales productos, ante unos aranceles de tal calibre, la solución de exportar a España era y es difícil. En conjunción con otros muchos factores, los elevados aranceles españoles han sido la causa de que las principales industrias del continente se decidieran ya desde comienzos de la década pasada a realizar inversiones directas en nuestro país. Esta

ha sido y es la solución que les ha permitido a los industriales de los países de la CEE colocar parte de su producción en España sin tener que preocuparse por la magnitud de los gravámenes aduaneros impuestos por la Administración española. Esta afirmación disfruta de cierto sustento empírico, toda vez que existe cierta correlación en bastantes sectores importantes entre la protección arancelaria efectiva y el grado de penetración del capital europeo en el sector respectivo. En otras palabras, a mayor protección comercial, mayor grado de penetración extranjera. Los sectores "vehículos", "químico" y "material eléctrico" son aquellos en los que tal correspondencia es más acusada, aunque para el caso concreto de las inversiones con capital europeo su importancia relativa respecto al total de las inversiones extranjeras sea mayor en "textiles" y "metalurgia no férrea". Aunque se pueda alegar que la media simple de los aranceles efectivos de los productos manufacturados españoles es 56,1, superior a algunos de los sectores considerados, si tenemos en cuenta que este mismo indicador es de 16,4 en la CEE, la conclusión no es difícil de adivinar: la existencia de una fuerte protección efectiva del mercado español favorece las inversiones extranjeras.

Como ocurre que la inversión directa en el extranjero, realizada básicamente por las grandes empresas multinacionales, no es sólo el producto de la protección arancelaria, sino que es el resultado de una tendencia más general de las economías capitalistas en la época actual —de lo cual, por supuesto, son conscientes tanto los Gobiernos como los capitalistas europeos—, a estos últimos no les incomoda en modo alguno el que continúe esa corriente inversora hacia España.

Por supuesto, la realidad es algo más complicada de explicar; pues para descubrir por qué a los capitalistas españoles y europeos no les preocupa acuciantemente la firma de un tratado comercial mutuo habría que acudir a otros factores, entre los cuales los de naturaleza política —en la forma de democratización de la vida española— ocuparían un papel fundamental. Sin embargo, con estas breves líneas, sólo se quiere llamar la atención sobre el hecho de que, como ya señalamos, las consideraciones estrictamente políticas están quizá desviando la atención de una parte importante del problema de las relaciones económicas España-CEE, como son los intereses económicos existentes por ambas partes —aunque, cierto es, con destacadas salvedades— que, cuando menos, están contribuyendo a demorar la adopción o firma de un acuerdo o tratado comercial, sea del tipo que sea. Pues no hay que olvidar, so pena de cometer trascendentes errores, que, tarde o temprano, lejos o cerca, lo económico ronda a lo político, o viceversa, como se quiera. ■ JUAN BUENO LASTRA y J. M. GARCIA DE LA CRUZ.