

# CAMBIOS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA A RAIZ DE SU INGRESO EN LA CE

TEIM. Centro Internacional Carlos V.

Profesor A.V. LORCA.

Cátedra Jean Monnet.

Licenciado G. ESCRIBANO.

Colaborador del TEIM.

### **INTRODUCCION: REFLEXIONES CON PERSPECTIVA HISTORICA**

**L**a adhesión de España a la CE, como la de cualquier otro país, representa un hecho de fuertes y amplias repercusiones en casi todos los campos sociales. Lo que tratamos de hacer en estas páginas es reflexionar sobre dichos cambios sin visión crítica, analizando tan sólo las transformaciones que se produjeron. Quizá esta reflexión tenga alguna utilidad para los países que quieran recorrer el mismo camino.

Vamos a centrar nuestro análisis en dos campos: el comercio exterior y la política internacional. La razón es que, en primer lugar y a nuestro juicio, son dos temas importantes y en donde los cambios son más visibles y espectaculares. En segundo lugar,

se aprecia una clara interrelación entre ambos elementos, de modo que, hasta cierto punto, la política comercial y la política exterior se determinan mutuamente: en algunas ocasiones son los intereses comerciales los que impulsan a la política exterior, en otras, por el contrario, las consideraciones de política exterior influyen sobre las políticas comerciales a adoptar.

El presente trabajo se estructura en cuatro apartados: el primero de ellos extrae algunas lecciones de la experiencia española en el proceso de integración comunitario; el segundo traza el camino seguido por España hasta alcanzar la adhesión; el tercero está dedicado a las transformaciones de la política exterior española tras su entrada en la CEE; el cuarto apartado analiza las consecuencias que la adhesión tuvo sobre el comercio exterior español.

## 1. LAS LECCIONES DE LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA

La significación histórica de la entrada de España en la CEE difícilmente puede ser exagerada. La entrada en la CE fue el sueño español durante los años 70. Toda una generación, la generación del 68, que después tuvo una parte activa en las negociaciones con Bruselas, identificó Comunidad y Democracia. Esta identificación afectó de manera muy significativa todo el proceso de negociación. Si hubiese de sacarse alguna consecuencia de la experiencia que aquí se analiza es que la opinión pública influye enormemente en el proceso y en los resultados de la negociación. Es un buen campo para aplicar todas las teorías que se han diseñado sobre negociación. Tener una visión clara del proceso y los objetivos y no perder nunca de vista a ambos es de primordial importancia. Aquí, España cometió su primer error, y a él se refiere nuestra primera reflexión. Nuestro país confundió sus objetivos políticos, sus deseos de democracia, con la CEE. Idealizó Bruselas y no se dio cuenta, hasta bien entrada la negociación, que en Bruselas funciona una Comisión que habla en el lenguaje de los negocios. En la Comunidad Económica Europea, el adjetivo «económica», que sigue a «Comunidad», es real y sustantivo. En suma, España descubrió de inmediato una Bruselas pragmática y sin ningún interés por los sueños democráticos del país.

Hubo que aprender durante el propio proceso negociador y el coste fue grande, pues precisamente esa aproximación desde una posición soñadora hizo que nuestro país no entendiera

dicho proceso y sus consecuencias hasta bien entrado en él. Pero lo que quisiéramos resaltar es que esta posición afectó a toda la negociación: la negociación fue larga y se creía que sería corta; fue dura y se creía que no lo sería; se creyó que la CEE estaba obligada a abrir las puertas de Europa a un país que había padecido una larga dictadura y no fue así.

La segunda observación es que siempre hay que prepararse para una larga negociación, psíquica y organizativamente, incluso físicamente. La Comisión está compuesta por funcionarios de alta cualificación, por lo que la contraparte de la negociación tiene que estar a su altura técnica. Es necesario organizar un equipo multidisciplinar y contar con el apoyo de expertos y la coordinación de todos los niveles administrativos, lo cual, forzosamente, requiere la coordinación de la Presidencia del Gobierno. Durante la negociación, los flujos de comunicación interna en la Administración y entre ésta y otras organizaciones interesadas (sindicatos, asociaciones patronales...) tienen que estar siempre abiertos y sin interferencias que oscurezcan los mensajes que se quieren transmitir.

Técnicamente, es difícil calcular las implicaciones de las miles de decisiones que se toman durante el período de la negociación. Por ello, es necesario oír al mayor número de afectados y sus sugerencias. Jurídicamente, se trata de un contrato y/o Tratado de Adhesión. La CE no cambia en nada sus normas («acervo comunitario») durante las negociaciones, mientras que el país entrante tiene que armonizar toda su legislación fiscal, comer-

cial, etc., a las normas comunitarias. Su tarea consiste en discutir cuándo y cómo el país entrante adapta sus normas legislativas a las disposiciones de la UE. Lo que se pretende durante la negociación es amortiguar los efectos del cambio en la economía y en el marco jurídico y social del país entrante. No hay que dejar ningún resquicio a la otra parte para que pueda maniobrar y obtener posiciones ventajosas para ella.

Una tercera observación concierne a la manera en que la CE lleva a cabo estas negociaciones. En general, la CE ha emprendido simultáneamente las negociaciones con varios países. En el caso de España, el compañero de negociación fue Portugal. Dada la falta de confianza que suele presidir las relaciones entre los gobiernos de países candidatos, la comunicación entre éstos suele ser escasa y permite un gran margen de maniobra a Bruselas, situándola en posición ventajosa. No obstante, la comunicación fluida entre los países candidatos podría redundar en beneficio mutuo. Es más, si los países candidatos hubieran llegado a un cierto grado de integración previa, las negociaciones podrían llevarse a cabo en un plano multilateral, como ha sucedido con la EFTA, y no bilateral, donde la posición de la UE y de Bruselas es más fuerte. Este podría ser el caso de las negociaciones que la UE tendrá que abrir con los países del Pacto de Visegrado ( Hungría, Polonia, Chequia y Eslovaquia). Estos países deberían intentar alcanzar una integración subregional previa, paso intermedio que facilitaría, a nuestro juicio, su entrada a la CE. Pero pasemos a analizar el proceso de integración experimentado por España.

## 2. EL CAMINO DE ESPAÑA HACIA LA CEE

Las primeras aproximaciones de España a la CEE se realizan en los años 60, pero el carácter dictatorial del gobierno español impide la apertura de negociaciones. No obstante, la liberalización económica del sistema español ya se había iniciado al final de los años 50, tras un período de autarquía que había llevado a la quiebra al Estado español. Las circunstancias obligaron al gobierno a un programa de liberalización profunda, introduciendo a la economía española en el sistema mundial. El capital extranjero y las multinacionales se asentaron en el territorio español. No obstante, se mantuvo un nivel de protección elevado. Esta fue una diferencia sustancial con respecto a la posición de Portugal que, amparado por pactos con las potencias hegemónicas (primero RU y después EEUU), vio cómo le era impuesto un régimen de libertad comercial, favorable para dichas potencias. España, dada su situación en la arena política internacional y, sin duda, debido a su tradición proteccionista, pudo cerrar su mercado a los productos extranjeros. La liberalización económica en España comienza a principios de los años 60, se consolida en los 70 y se completa en 1986 con la entrada en la Comunidad. El proceso es, pues, lento, y ha permitido que los costes de ajuste no sean excesivos, lo que no quiere decir que no hayan sido importantes, sobre todo a partir de 1986.

La guerra fría ayuda a la dictadura a consolidarse políticamente cuando a mediados de los años cincuenta EEUU firma el llamado *Acuerdo de las Bases*. Este acuerdo está enmarcado

en la estrategia occidental de envolver a la URSS con un círculo de bases militares. Más aún, se trataba de fortalecer cualquier gobierno de signo anticomunista, sin pasar a evaluar su legitimidad democrática. Este reconocimiento internacional y la liberalización de la economía, realizada por un equipo de tecnócratas —del Opus Dei— coincidiendo con un ciclo mundial de rápido crecimiento, dieron sus frutos. España se sumó a la llamada *Época de los Altos Crecimientos*, llegando, en ocasiones, a tasas de crecimiento del PIB cercanas al 10% anual. Durante estos años, el tejido industrial español, ayudado por el capital extranjero, consolida la economía. Una economía con defectos estructurales que permanecen hasta nuestros días: mercado de trabajo rígido, déficit de balanza comercial crónico, sistema financiero ineficiente, falta de competencia en determinados mercados, etc. Pero aun con todos estos defectos, el sistema industrial se consolidó.

Es en el año 1970 cuando España firma el *Acuerdo de Asociación con la CE*. No hay duda de que se trata de un éxito de la diplomacia española y del equipo económico de tecnócratas que diseñaron la apertura económica. La firma de este Acuerdo tiene unas repercusiones económicas muy importantes, pero no menos que las políticas. Podríamos decir que 1954, con los Acuerdos de las Bases, marca el reconocimiento político de EEUU. En los años 60 se produce el reconocimiento internacional y 1970 supone, finalmente, el reconocimiento europeo.

Económicamente, 1970 tiene un significado muy preciso: la CE abre sus mer-

cados a los productos industriales españoles. El sistema español se había preparado durante los años 60, pero su actividad se había centrado en el desarrollo del mercado interno. En 1970 tiene la oportunidad de desarrollar los mercados externos. Hay que precisar que esta apertura es muy matizada, tanto en los mercados comunitarios como en los españoles: en cuanto a la CEE, se abren aquellos mercados de productos industriales en que la CE disfruta de un mayor potencial competitivo, pero los productos llamados sensibles (agrícolas, textiles, etc.) siguen protegidos; España, por su parte, abre la mayoría de los mercados agrícolas, donde su capacidad de competir es mayor, y protege sus mercados de productos industriales y de servicios. Las consecuencias no se hacen esperar, ya que, a pesar de la crisis petrolera, las exportaciones españolas a la CEE crecen significativamente, así como las macromagnitudes del sistema. Desgraciadamente, también el consumo se dispara en este época y el sistema, como le pasará en repetidas ocasiones posteriormente (la última en el período 1988-91), es incapaz de alcanzar el nivel de ahorro necesario. Comportamiento comprensible después de años de penuria y ante el descubrimiento de una Europa con niveles económicos y niveles de vida muy superiores. Comprensible, pero pernicioso para afrontar los problemas que se plantean ulteriormente<sup>1</sup>.

España tiene que esperar la subida al trono de Juan Carlos I para que se dé la apertura democrática. Una diferencia de 15 años entre la libertad económica y la libertad política. Se inicia el período de transición política y, desafortunadamente, se desatienden los problemas

económicos internos, agravados por la crisis del petróleo.

Económicamente, España comete el error de creer que el Acuerdo del 70, con las ventajas que entrañaba, iba a ser permanente. No se dio cuenta, error que repite una y otra vez, de que estas ventajas eran temporales y de que la tarea en períodos de auge consiste en mejorar la capacidad competitiva del sistema, consolidar posiciones y prepararse para los tiempos en que la competencia sea más dura, mediante la introducción de nuevas tecnologías y cambios en la estructura industrial hacia productos con mayor valor añadido. Tarea nada fácil pero, sin duda, necesaria. La preocupación por la consolidación interna y externa hizo olvidar la necesidad de consolidación económica, error que se cometió de nuevo en la segunda mitad de los años ochenta.

Las negociaciones con la CEE se abren para España y Portugal en el año 1976. El período de negociación va a ser largo. Las transformaciones democráticas se han sucedido en el Mediterráneo y los cambios producidos en la URSS hacen obsoleto el cerco de bases al que la ha sometido Occidente. Los dictadores ya no son necesarios ante la percepción de un potencial cinturón rojo en el Mediterráneo. Políticamente, España tiene el camino abierto para integrarse en Occidente como miembro plenamente reconocido. Esto significa entrar a formar parte de la OTAN y de la CEE. La entrada en la primera es corta y conflictiva desde el punto de vista de la política interna. La entrada en la CEE es larga y difícil, aunque no conflictiva desde el prisma de la política interior, ya que todas las

fuerzas políticas están de acuerdo al respecto.

Si bien políticamente el camino está libre, las dificultades en los temas económicos de la negociación se hacen interminables. Al final, España tiene que aceptar todas y cada una de las condiciones que Bruselas le impone, pues su posición en la negociación es de extrema debilidad. Pero, de nuevo, España olvida el largo plazo. La entrada de España en la CEE en 1986 va a suponer abrir sus mercados, hasta ahora protegidos, no sólo a la CE, sino también al mercado mundial. Esto supone la necesidad de mejorar las condiciones competitivas de una economía que ha estado demasiado protegida durante demasiado tiempo. Hay que acostumbrar a los sectores económicos a la libertad de mercado, racionalizar subvenciones y ayudas, disciplinar gastos y realizar sacrificios a todos los niveles. Para ello se necesita capital, tecnología y una mano de obra con alto grado de preparación. Más aún, se necesita cambiar actitudes y valores sociales y de comportamiento. España, hasta ahora protegida, se introduce en un sistema económico muy competitivo y selectivo, en el que sólo los mejores, los más productivos e imaginativos, sobreviven.

Es cierto que la etapa de la transición política no era la más apropiada para trazar planes a largo plazo, pero, por uno u otro motivo, parece que en España nunca llega la hora del largo plazo, de los sacrificios y de la actuación serena, libre de las «chapuzas» del corto plazo. Es cierto que el político, en momentos de auge, quiere manifestar sus «éxitos económicos», que en gran parte no son suyos, sino

del mercado. Pero si el país gasta más de lo que puede y de lo que sería deseable en vez de invertir, no se está preparando para los ciclos de recesión ni para la competencia que, a buen seguro, llegarán.

La entrada de España en la CEE en 1986 es un acto político. La realización de un sueño español: la incorporación a Europa, el fin de una época de aislamiento, la consolidación de la democracia y de la modernización. Todos ellos son objetivos legítimos. No es un acto que se pueda justificar solamente en términos económicos y, de hecho, estos tuvieron poca importancia. 1986 significa, quizá, lo opuesto a 1970: los mercados industriales europeos ya los abrió la CE en 1970; en 1986 los que se tienen que abrir son los mercados españoles y no sólo a los productos europeos, sino también a los mundiales. La CE se va a aprovechar económicamente de la débil posición política de España y le va a hacer pagar un alto precio por la adhesión. España incrementa con dificultad sus exportaciones, mientras que sus importaciones se disparan. El déficit de la balanza comercial aumenta a ritmos alarmantes. Todos tratan de apaciguar las alarmas españolas: «esto es sólo a corto plazo». No es ésa la experiencia española. La combinación de déficit comercial y presupuestario, los déficits gemelos, resulta nefasta. Los datos lo muestran claramente: las tasas de cobertura de las importaciones por parte de las exportaciones en los dos años posteriores a la integración son significativos (ver apéndice estadístico).

Claro está que los expertos aducirán que se trata de efectos a corto plazo y que a largo los beneficios han sido y

serán importantes. Sin embargo, nos gustaría recordar a Keynes diciendo que a largo plazo estaremos todos muertos. Pero al mismo tiempo, añadiríamos que una solución podría consistir en plantear la resolución de problemas a largo plazo. Todo gobierno que entra dentro de estructuras supranacionales, que abre sus economías a la competencia exterior, se plantea siempre este dilema. A largo plazo es imprescindible mejorar las posiciones competitivas. Esta política supone austeridad, disciplina y sacrificios. Posiciones nada recomendables para ganar elecciones y que conllevan la necesidad de pactos y consensos entre las fuerzas políticas y sociales. Esto no quita que, a corto plazo, deban amortiguarse los efectos sociales que suponen tales ajustes.

Lo que muestra claramente la experiencia española es que los «mercados comunes» abren posibilidades a las economías que se integran en ellos. Pero esas ventajas potenciales no las regala el mercado, sino que hay que ganárselas al mercado mejorando el potencial competitivo. Para ello hay que cambiar los comportamientos de la administración y de los actores económicos y sociales. La economía global nos obliga a todos a ser tan disciplinados como el que más, a ser tan sacrificados como el que más.

### **3. EVALUACION DE LOS CAMBIOS DE LA POLITICA EXTERIOR ESPAÑOLA DESPUES DE 1986**

Diffícilmente se puede entender la política exterior de un país sin entender su historia. Por ello, vamos a intentar dise-

ñar, brevemente, el recorrido histórico de nuestro país.

La unificación de los reinos cristianos de la Península Ibérica se realiza con los Reyes Católicos. Dos reinos, Castilla con Isabel y Aragón con Fernando, son los artífices. Castilla mirando tierra adentro y preocupada con la conquista y dominio de la Península. Aragón mirando al Mediterráneo, abierto a su comercio y con sus ambiciones puestas en él. En estas circunstancias históricas acacen dos eventos que van a modificar las líneas de desarrollo de la política exterior española. El primero de ellos es el descubrimiento de América. Hay que advertir inmediatamente que este descubrimiento es empresa castellana, financiada por la reina Isabel y monopolizada por los castellanos. Aragón apenas si participa y lo hace tardíamente. El segundo hecho consiste en un cambio en la línea de sucesión de la corona, que introduce a un europeo en el trono español. Más aún, introduce a Europa, sus guerras y sus preocupaciones de política exterior, en España. España se europeiza, ya que su soberano, Carlos I, es un Habsburgo y rey de Alemania con el título de Carlos V.

Estos dos hechos apartan a Aragón del poder de la Corte y, con Aragón, se marginan sus ambiciones mediterráneas. Todo el esfuerzo de España se centra sobre América y Europa. Después del esplendor de América viene un largo período de decadencia durante el cual España pierde, lentamente, sus colonias. En 1898 se pierden las últimas colonias en América, después de una guerra con EEUU. A este último episodio se le conoce como el «bienio negro». Durante todo este período Es-

paña sufría un proceso de aislamiento, más acentuado conforme se agitaba su situación interna, caracterizada por las guerras carlistas. La guerra civil introdujo en España la segunda de las dictaduras en poco más de una década. El general Franco impuso su poder, basado en el ejército, durante cerca de 40 años. Estos hechos acentúan aún más el proceso de aislacionismo que se había desarrollado durante más de un siglo<sup>2</sup>.

El general Franco llega al poder coincidiendo con una tensa situación europea. Europa se prepara para la segunda guerra mundial en lo que va de siglo. Franco se mantendrá neutral, pero ideológicamente se alineará con Alemania, ya que recibió gran ayuda militar de los nazis durante la guerra civil. Este hecho es significativo, puesto que va a profundizar el aislamiento internacional de España cuando finalice la segunda guerra mundial.

¿Cuáles eran los objetivos de la dictadura en política exterior?

Su primera preocupación fue mantener la neutralidad española, que también se había mantenido durante la primera guerra. Sin duda, se alcanzó este objetivo. La dictadura tuvo otro empeño: mantener el poder —por cierto, este otro objetivo también lo consiguió—. El mantenimiento del poder en política interna no plantea grandes problemas teóricos para las dictaduras. No obstante, también se necesitaba el apoyo externo, ya que la dictadura necesitaba negar la ayuda externa a la oposición interior. La guerra fría y el marcado anticomunismo de Occidente en esta época favorecieron su labor. Además, se necesitaba apoyo en los foros internacionales. Hay

que recordar que España, en esta época, ni siquiera pertenece a la ONU.

En estas circunstancias, la dictadura recurre, quizá, a su única salida: jugar la baza cultural buscando el apoyo de Iberoamérica y del mundo árabe. Sin embargo, poco puede ofrecerles a cambio de este apoyo, por lo que la política española se transforma en una «política de palabras» y «poses políticas», más o menos elegantes pero siempre limitadas a actitudes emocionales. Poco más podrá hacer y, de hecho, con esta ayuda entra en la ONU. Pero es EEUU, en plena guerra fría, quien va a dar el apoyo internacional más deseado por la dictadura, no sin un pago, por cierto. Este pago se materializa en el «Tratado de las Bases»: bases militares por apoyo internacional y ayuda económica.

En política interna la dictadura busca su legitimidad en el campo económico. Después del desastre de su política autárquica se empieza a liberalizar el sistema económico de la mano de Alberto Ullastres, que representaba el ala liberal de la dictadura. De esta manera la economía española empieza a abrirse hacia Europa. Pasados los momentos más duros de la guerra fría y fortalecida la oposición política dentro de España, Occidente rechaza la integración política plena de la dictadura en Europa, pero no así la económica. España es un mercado demasiado apetitoso para rechazarlo. De modo que las multinacionales occidentales se establecen en España, ayudando a la integración del sistema económico español en el sistema occidental. Políticamente, Europa se cierra a España y la OTAN y la CEE son foros vedados a la dictadura.

Desde el punto de vista económico, los acontecimientos evolucionan de manera distinta. La CEE firmó un tratado en 1970 con España. El tratado fue gestionado de nuevo por Alberto Ullastres. Este tratado supuso un fuerte impulso para la economía española y para su integración en Europa. Cuando España entra en Europa en 1986, el 60% de su comercio exterior está ya integrado. *A posteriori*, estamos tentados a pensar que, desde la óptica económica, fue una suerte para España. De esta manera, la integración económica se hizo de manera lenta y sin traumatismos. Podemos distinguir dos etapas en esta integración económica internacional de la economía española. La primera, que podríamos datar al comienzo de los años 60, es amplia en sentido geográfico y está caracterizada por la entrada de las multinacionales, principalmente las americanas, favorecidas por la seguridad política que les da el «Tratado de las Bases». La segunda tiene un carácter netamente europeo y empieza con el acuerdo de 1970 entre la CEE y España.

La esperada muerte del dictador hace posible el restablecimiento de la democracia en España. La transición se hace sin mayores problemas gracias al rey Juan Carlos y a políticos como Suárez, Santiago Carrillo y Fraga, pero sobre todo gracias a la madurez política del pueblo español.

El Gobierno que nace de la democracia pronto aparece como un gobierno parlamentariamente débil. El objetivo fundamental es la construcción del Estado español. En política exterior, el nuevo gobierno se plantea un objetivo prioritario al cual va a dar todo su apoyo, esfuerzo y tiempo: la integración en



Europa. La integración en Europa se percibe en dos metas: OTAN y CEE. En un primer momento, España pensó en separar estas dos metas, pero pronto se observó que esto era imposible. Todos los partidos políticos estaban de acuerdo con el objetivo relativo a la integración en Europa, pero no todos estaban de acuerdo en las metas. La entrada en la CEE era un objetivo deseado por todos los estratos de la sociedad española; apenas si se pueden encontrar opiniones contrarias a ella. Como es lógico, hay divergencias en cuanto a las condiciones, las circunstancias de entrada y el precio que España tenía que pagar por ello. En cuanto a la otra meta, la OTAN, las posiciones eran divergentes. La derecha española la defendía y la izquierda se oponía, pero ante la evidencia de que se trataba de metas indisolubles el presidente González recurre a elaborar un decálogo en materia de defensa y convoca un referendun supeditando la incorporación a la OTAN a unas condiciones restrictivas.

La política de ingreso en la CEE es presentada por el presidente Suárez. No obstante, España, preocupada con la consolidación de la democracia, no ejerce, ni puede ejercer, la presión suficiente en las negociaciones hasta 1982, con la llegada de los socialistas y del presidente González.

Con la introducción de la democracia, la entrada en la CEE era viable políticamente. Más aún, según el parecer de todo político europeo en época de elecciones, era necesaria. Ahora bien, lo que se trataba de discutir eran las «condiciones económicas», era una cuestión de precios y pagos: a quién se pagaba y qué se pagaba. Esta dis-

cusión llevó a España ocho años de amargura. Y para algo sirvió. Sirvió para convertir a España en el duodécimo miembro de la CEE. Pero también sirvió para destrozarse el mito de la Europa democrática y generosa, creado por la joven oposición política española durante el final de los años 60 y 70. La situación era la siguiente: un nuevo Estado español con gobierno socialista, que necesitaba entrar en la CEE para consolidar la democracia. El gobierno, además, necesitaba este triunfo para permanecer en el poder. Enfrente estaba la Europa económica, en un juego político de intereses nacionales, tratando de obtener el mayor beneficio económico y político de la negociación, como no podía ser de otra manera. Al fin y al cabo se trataba de intereses de Estado y de juegos entre gobiernos, que después son evaluados por las urnas. Europa no tuvo piedad, ni para el joven Estado, ni para el gobierno socialista. España pagó un alto precio económico pero, en nuestra opinión, valió la pena. Por fin España volvía la cara hacia Europa.

La entrada de España en la Comunidad tuvo implicaciones cruciales para la política exterior española. Quisiéramos resaltar aquí tan sólo tres de ellas. La primera se refiere a Iberoamérica y la segunda al Magreb, dos zonas tradicionales en la política exterior española. La tercera y más reciente consiste en la irrupción de los países de Europa central y oriental.

Política y económicamente, *Iberoamérica* es una parte del mundo más alejada de los intereses de la CEE que África. La demostración de esta actitud se encuentra en el Tratado de LOME. Iberoamérica se ha visto afectada negati-

vamente en sus relaciones económicas con la Comunidad como consecuencia de LOME. La CEE ha procurado evitar cualquier confrontación con EEUU, tanto en el campo político como en el económico. De alguna manera, parece como si la CEE hubiera reconocido implícitamente los intereses estadounidenses en el sur del continente americano. En cualquier caso, ninguno —a excepción de Francia y el Reino Unido— de los miembros de la Comunidad de los 10 tuvo intereses coloniales importantes en Iberoamérica. El empeño colonial europeo se dirigió hacia el continente africano debido, sin duda, a la proximidad geográfica. Por el contrario, España puso su empeño en Iberoamérica y apenas si mantuvo relaciones coloniales con el continente africano. Se observa, pues, una divergencia entre los intereses comunitarios y los españoles. No obstante, hay que señalar que la independencia de las colonias españolas es muy anterior a la de las europeas. Este hecho influye en que la intensidad de las relaciones neocoloniales, económicas y políticas, sea mucho más fuerte en el caso europeo que en el español. Todo ello ha obligado a matizar la política exterior española al respecto, aunque España no ha abandonado su política iberoamericana, lo que sería anti-natural. España entra en una Comunidad cuyas prioridades, con respecto al Tercer Mundo, son africanas. En esta situación, España busca ser en la CEE la caja de resonancia de los intereses de Iberoamérica. Se ha dicho que España puede ser puente entre Iberoamérica y CEE. No estamos muy convencidos de la llamada «teoría puente». Iberoamérica no necesita a España para hablar con la CEE. No obstante, sí es cierto que Iberoamérica tiene en España un abogado de sus

intereses. La eficacia de esta labor se ha demostrado con la firma en diciembre de 1995 del acuerdo con Mercosur. Sin embargo, la Comunidad no está dispuesta a otorgar a Iberoamérica otro LOME; le costaría demasiado caro y sus intereses políticos y económicos en el continente no justifican esta magnanimidad. Sin embargo, a pesar de que en el corto plazo no se viera muy positiva la labor de España, a medio y largo plazo sí ha trabajado en el acercamiento entre Iberoamérica y la CEE, como demuestran los recientes acuerdos alcanzados con el Mercosur y México.

La política exterior comunitaria también ha influido en las tendencias de la política exterior española respecto a África. España está siendo mucho más activa en este continente. Esta mayor actividad española se encuadra dentro de la nueva política de cooperación española. El Gobierno español creó la Agencia Española de Cooperación Internacional, dentro del Ministerio de Asuntos Exteriores, a fin de coordinar toda la ayuda al Tercer Mundo. Su estructura demuestra, sin duda, las prioridades tradicionales de la política exterior española, ya que se reorganiza en tres Institutos por áreas geográficas: Iberoamérica, Mundo Árabe y resto del mundo. A pesar de esto, se está despertando un interés por otras zonas, como es la del continente africano. La razón es, sin duda, la de aprovechar y fortalecer la política comunitaria en este continente.

Así, cuando España se enfrenta al dilema de elegir entre Iberoamérica y África, su posición fue la de compaginar en lo posible los intereses nacionales y los comunitarios. Aprovechando el

Quinto Centenario del descubrimiento de América, España extremó su atención hacia este continente. Lo importante es saber si esta política es coyuntural, con lo que se seguiría la línea tradicional de lo que se ha llamado «política de gestos» o, por el contrario, se trata de cambios estructurales profundos en su política. En mi opinión hay manifestaciones de las dos cosas. España no tiene la potencia económica para hacer mucho más que gestos, aunque hay que reconocer que en los últimos años está haciendo un enorme esfuerzo en materia de cooperación.

El político español, en general, se encuentra muy cómodo en Iberoamérica, por lo que la línea iberoamericana de la política exterior española estará siempre presente. No obstante, en nuestra opinión, la inercia de la política comunitaria arrastrará cada vez con más fuerza a España hacia África, por lo que nuestro país debe evitar que dicha inercia la aleje de Iberoamérica.

Otra de las áreas tradicionales de la política española es el Mundo Árabe, y dentro de él la parte más próxima, que es el Magreb y, siendo más específico, Marruecos. La posición española no ha cambiado demasiado con la entrada de España en la CEE. La entrada de España afectó negativamente a las exportaciones agrícolas marroquíes a la CEE a partir de 1986. Esto es lamentable, pero es así. Ahora bien, no se puede acusar a España por tratar de conseguir una ambición histórica, como es la incorporación a Europa. El problema no es, pues, español, sino comunitario. Es la Comunidad la que tiene que tratar de resolver estas consecuencias negativas. Y así lo está haciendo. España tiene con Marruecos algunos puntos de

fricción: Ceuta y Melilla, la pesca y un conflicto diplomático menor motivado por el procesamiento de un cónsul marroquí, pero que Marruecos ha convertido en asunto de Estado. Tampoco hay que olvidar el tema del Sahara. En cuanto a los temas económicos, la responsabilidad de encontrar soluciones es comunitaria y, por supuesto, España tiene que cooperar en su búsqueda y, de hecho, ya lo está haciendo. Afortunadamente, el objetivo es coincidente para todos los actores políticos: mantener la estabilidad económica y política del área. Este hecho, sin duda, favorecerá el que se encuentre una solución duradera. En nuestra opinión, algunos temas que eran de fricción en las relaciones bilaterales, se han suavizado al pasar a ser temas comunitarios, como la pesca. El caso del Sahara también se ha «des-bilateralizado» con la intervención de la ONU. Ceuta y Melilla no se pueden resolver tan fácilmente a corto plazo. Sin embargo, es necesario encontrar una solución aceptable para todos los actores. La actual política de ambos gobiernos basada en un mutuo acercamiento y en la creación de un ambiente de cooperación económica, cultural y política entre ambos países ayudará, sin duda, a solucionar el problema en un futuro. Lo primero que hay que crear es una atmósfera de mutuo entendimiento y comprensión de las distintas percepciones nacionales. Se está en esta línea y la entrada de España en la Comunidad favoreció la búsqueda de soluciones. Marruecos, junto con Túnez, es el país del Magreb que más decididamente está buscando una aproximación a la Comunidad Europea. En ese sentido, la cumbre mediterránea de Barcelona estipula la creación de un área de libre comercio a medio o largo plazo. Pero lo que sí interesa resaltar es

que, planteado el tema de esta manera, el acercamiento de Marruecos hacia la CEE pasa por Madrid. Igual que le sucedió a España en su camino hacia Bruselas al percatarse de que éste pasaba por París. La reciente cumbre de Rabat (febrero de 1996) sigue esta línea de cooperación y de búsqueda de soluciones, como pone de manifiesto la creación de una comisión de gestión de conflictos, la cual supone un gran paso adelante en las relaciones entre los dos países<sup>3</sup>.

Una vez obtenido el objetivo principal de la España democrática y haber entrado en la CEE, el Gobierno español se replantea su política exterior. No hay duda de que sus preferencias siguen estando en la CEE. Ahora bien, la posición ha cambiado substancialmente, porque ahora pertenece a la Comunidad y su empeño se dirigirá a la construcción de una nueva Europa. Las implicaciones de la adhesión, respecto a la política exterior, se reflejan en dos elementos principales. El primero de ellos consiste en que España, como miembro de la CEE, ha perdido cierto grado de libertad en la toma de decisiones en el ámbito de la política exterior. Las decisiones se toman «generalmente en conjunto» (cooperación política), tal y como dictan las directrices de la PESC contenidas en el Tratado de Maastrich. Por lo tanto, las consultas parecen, al menos en principio, necesarias. La consecuencia es que la política exterior española tiene que ser lógicamente acorde con la comunitaria. A pesar de esta práctica del consenso, existen tendencias internas comunitarias con diferenciales significativos y, por lo tanto, queda espacio para las maniobras políticas. El segundo elemento estriba en que las posiciones

españolas están reforzadas por el peso de la Comunidad. Ambos elementos van a condicionar la política exterior española desde 1986. Hay que observar también que España no estaba acostumbrada a actuar en los foros internacionales de manera activa, sin duda debido al rechazo internacional de la dictadura. Por ello, al período de la transición podemos calificarlo de «tímida actuación internacional». A partir de 1986 España pierde parte de esta timidez. La traumática negociación de la adhesión a Europa le hizo perder su «virginidad» en temas internacionales. Además, el Presidente González se siente atraído por los temas internacionales. Todas estas circunstancias darán a la política exterior española un mayor protagonismo y agresividad, quizá propios de su juventud como estado democrático. Creemos que el triunfo de España en el ámbito internacional se debe en buena medida a la personalidad, conocimientos y dedicación del Presidente González a los asuntos de política exterior. Lástima que en asuntos internos no haya demostrado las mismas habilidades.

Ahora bien, una vez dentro de Europa, ¿a dónde ir, cuál es el siguiente objetivo? Parece ser que la respuesta es el Mediterráneo. Pero el Mediterráneo dentro de las coordenadas comunitarias. En definitiva, desde la incorporación a la CEE se ha producido el retorno de España al Mediterráneo. Esta frase tiene que entenderse en sentido figurado<sup>4</sup>. Es la vuelta hacia los intereses de Aragón frente a los de Castilla, quizá forzados por el resurgimiento económico del Mediterráneo occidental. Pero lo cierto es que no es España, sino la CEE, la que se enfrenta hoy con un dilema de una enorme importancia,

y es decidir cuál es la dirección prioritaria que seguirá en un próximo futuro. En nuestra opinión se le plantean dos alternativas: hacia el Sur y hacia el Este. Es cierto que puede, y así lo hará, reforzar los dos, pero los recursos son escasos y el debate se centra en establecer prioridades. Es en este contexto en el que vamos a comentar la creación de una política mediterránea española.

Desde el punto de vista geopolítico, España está en una posición envidiable y legitimizada para llevar una política activa en esta área geográfica. Ahora bien, esta política tiene que ser coherente con las posiciones de Francia, Italia y Portugal. Con la entrada de países mediterráneos en la CEE, ésta adquiere una nueva dimensión mediterránea. ¿Cuál va a ser la posición de la Europa de los Doce hacia el Mediterráneo? ¿Cuál va a ser el papel de España en el diseño de esta nueva política mediterránea? Esta es la labor con la que se enfrentó entonces la diplomacia española.

La tarea no es sencilla y hay un largo camino a recorrer, puesto que ni siquiera parece haber acuerdos definitivos en cuanto a la definición del área. Para Portugal, España, Italia y Francia la definición de Mediterráneo occidental parece adecuada a sus intereses nacionales. No obstante, Italia, bajo esta definición, constituye una frontera frente a la amenaza de los Balcanes. Esta posición de frontera no es situación cómoda para ningún Estado. El Mediterráneo oriental envuelve una serie de problemas demasiado complejos, tal vez, para el diseño de una política global. Aun así, ¿cuál es el papel de los Balcanes, cada vez más

conflictivos y activos, en esta política? ¿Cuál es el papel del Golfo, que difícilmente se puede aislar del Mediterráneo y que, además, está dentro de los principales intereses europeos, teniendo en cuenta que más del 50% de nuestras importaciones de petróleo proceden de esa zona? España se ha decidido a entrar también en el Mediterráneo oriental. La conferencia de paz en el Oriente Medio de Madrid no es una mera casualidad, sino el reconocimiento internacional a la labor española en este proceso. España ha abierto los caminos a la cooperación bilateral con Palestina y a la alineación multilateral con la política comunitaria en esta área.

Analicemos primero la *dirección Este*. Hasta hace pocos años el telón de acero impedía todo intento de avanzar en términos significativos hacia el Este. Uno de los resultados de la *perestroika* fue abrir esta dirección. El Este aparece ahora como una operación viable económicamente, dada su voluntad de apertura y de colaboración con Occidente. Sin duda, habrá que esperar, ya que el proceso no va todo lo rápidamente que algunos desearían. Pero lo cierto es que es una alternativa viable. Esta apertura del Este plantea inmediatamente una expectativa de mercados y de cooperación económica aún por diseñar. Alemania, el país más fuerte económicamente, es el Estado más interesado en empujar a la UE en esta dirección. Alemania tiene la tecnología y la fortaleza económica capaz de dar un «gran empujón» al desarrollo económico de estos países, pudiendo establecerse una ósmosis que favorezca mutuamente la actividad económica. No hay diferencias culturales marcadas, todo lo contrario. Existe mano de obra cualifi-

cada, infraestructura económica y social, mercados y una voluntad política firme.

Desde el punto de vista económico, la apertura hacia el Este es atractiva, aunque no está exenta de dificultades. El Este sigue siendo para el capital occidental una zona de alto riesgo político y económico. El riesgo económico viene de la mano del excesivo intervencionismo de sus economías. La apertura económica de estos países está aún en sus principios y aún están lejos de la libertad de mercado a la que está habituada la empresa occidental. Exceso de burocracia, regulación de mercado e intervencionismo son condiciones ambientales siempre incómodas para la empresa capitalista. El riesgo político es también alto, ya que la transformación del sistema político y económico está aún en sus albores y su estabilidad es muy débil. No obstante este ambiente, no hay duda de que Occidente está empeñado en la ayuda decidida hacia Chequia, Eslovaquia, Hungría y Polonia. La transformación hacia esquemas occidentales de los países del Este está basada, fundamentalmente, en el ídolo occidental de la productividad. La losa de la burocracia, la inflexibilidad administrativa, la corrupción, mataron los incentivos del sistema productivo, paralizándolo. En estas circunstancias, el éxito de los cambios políticos está condicionado al éxito económico: el criterio de éxito se establecerá en términos económicos. Admitiendo esta hipótesis, el apoyo occidental a estas economías irá en aumento y será más decidido. Ahora bien, este apoyo económico es y será, por supuesto, gubernamental. Necesaria y positiva, por supuesto, la ayuda gubernamental no es suficiente; es el capital

privado y la empresa occidental los que tienen que apoyar al Este, pues es la empresa privada occidental la que dispone de capital en cuantía suficiente para hacerlo. Más aún, es la que tiene algo tan necesario como la tecnología, que se transforma en una «condición *sine qua non*» de todo proceso de desarrollo. Por tanto, el éxito definitivo se asegurará con la participación de la industria privada. El problema, pues, es primero saber si los países del Este están dispuestos a admitir todo lo que significa que la empresa occidental entre en sus sistemas económicos. Des-regulación, mayor libertad de mercado, disminución de la burocracia, etc. La pregunta clave es hasta dónde se está dispuesto a transformar el sistema económico y administrativo y, congruentemente, el político, para hacerlo adecuado a las operaciones de la empresa privada al estilo occidental. De esta manera se podría atraer el capital privado que tan necesario resulta. En definitiva, ¿se pueden transformar política y económicamente Polonia y Hungría, por ejemplo, en países y economías de corte occidental? La verdad es que su experiencia con la planificación socialista apenas si significa nada en su desarrollo histórico. Apenas si llega a 50 años, no llega a dos generaciones. Con anterioridad, podemos decir que su enraizamiento era occidental. ¿Pueden estos países dar un salto hacia Occidente con la falla de esos 50 años? La respuesta es positiva, si tienen detrás el decidido apoyo occidental, no sólo de sus gobiernos, sino también, y más importante, de sus empresas. Actualmente parece que las empresas occidentales empiezan a proporcionar dicho apoyo y hasta ahora nadie duda de que los países del Este conseguirán dar ese salto.

*La dirección hacia el Sur* es otra de las alternativas de la UE. Ante las dos direcciones parece lógico que en el seno de la CEE se dividan las opiniones en función de los diferentes intereses nacionales. Alemania se ha inclinado decididamente hacia el Este. Las reticencias de Holanda, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Luxemburgo, Finlandia, Suecia y Austria respecto al excesivo entusiasmo alemán hacia el Este son lógicas. Por otra parte Francia, Italia, España, Portugal y Grecia son los países más interesados en la dirección Sur. Dificil situación, teniendo en cuenta que los países comunitarios del Norte no tienen interés en el Mediterráneo. Lo desconocen y muchas veces lo ignoran. El Sur, el Mediterráneo comunitario, podría encontrar un buen aliado en la reticencia, no exenta de miedo histórico, hacia las consecuencias de la apertura hacia el Este. Para España, la posición Sur sería más favorable, ya que tiene intereses en esta zona y su posición geográfica le ofrecerá ventajas en la iniciativa política. En ningún momento estas consideraciones deberían dificultar la ampliación hacia el Este, que constituye una realidad.

Dadas las reglas del juego comunitario, los cinco países comunitarios meridionales tienen que coordinar su interés mediterráneo, para formular ante Bruselas una política mediterránea adecuada de cara al siglo XXI. Esto empieza a hacerse de forma más decidida a partir de la cumbre de Barcelona, la cual abre una nueva etapa de cooperación que se quiere más intensa y eficaz. Francia mantiene una posición de hegemonía en la zona, aceptada a regañadientes por el resto de los países comunitarios mediterráneos. Es esta

posición francesa, más basada en el pasado que en el presente, la que ha retrasado a menudo acciones más decididas por parte del Grupo Mediterráneo de la Comunidad (GMC). Hay que anotar que Grecia, aunque mediterránea, está apartada del Mediterráneo occidental, zona de mayor interés para el resto del Grupo. Tampoco Italia acepta de buen grado la división del Mediterráneo entre occidental y oriental, ya que la convierte en Estado frontera ante los conflictos mediterráneos. La convergencia de intereses y políticas del GMC es necesaria para fortalecer la posición del Mediterráneo en Bruselas. Esta convergencia se hace cada día más urgente ante la competencia de la dirección Este y se ha plasmado en la cumbre mediterránea de Barcelona.

La dirección Sur está también plagada de dificultades. Desde el punto de vista económico la naturaleza de los sistemas de estos países es diferente. Los países del Magreb son países menos desarrollados (PMD), con todas las deficiencias que ello implica en los mercados, la educación y las infraestructuras. A esto hay que añadir las diferencias culturales que hacen difícil la intensificación de las relaciones hacia el Sur. Las relaciones de la UE con el Magreb se han desarrollado a través de la historia de la colonización, estableciendo fuertes lazos y una situación de dependencia económica, no deseable y que debería corregirse. La mayor parte de la exportación de estos países (en algunos más del 70%) va dirigida a mercados comunitarios. Por el contrario, el comercio de la UE con el Magreb apenas si llega al 5%. No obstante esta asimetría, el Magreb es importante en términos de energía, ya

que algunos países comunitarios importan hasta el 60% de su petróleo y gas de la zona. Aquí, en el caso del gas, se va a implantar de nuevo la confrontación de las dos direcciones Este-Sur con la competencia entre el gas argelino-siberiano. Este tema plantea problemas políticos y económicos de gran interés que se han desarrollado ya en otro lugar<sup>5</sup>. Otro campo de interacción entre el GMC y el Magreb es la inmigración de mano de obra. Cerca de siete millones de inmigrantes viven en la CEE y más del 50% en Francia. Los magrebíes han sustituido a italianos, españoles y griegos en su emigración hacia los mercados europeos y están substituyendo a los portugueses. Aquí también se dará una confrontación con la dirección Este, de la que está afluyendo mano de obra hacia la CEE, sobre todo de la ex-RDA, Polonia y Yugoslavia. De nuevo, la ventaja es para el Este: en energía las condiciones previas y garantías de abastecimiento son más favorables. Además, la posibilidad de pagar con comercio el gas parece más probable. En el caso de la mano de obra, la del Este es de mayor cualificación y con características culturales compatibles. El emigrante musulmán tiene mayores dificultades de integración en la cultura europea y una de las causas es su nivel cultural.

Otro nivel de relaciones es la política de seguridad. En este asunto todos los países del GMC coinciden en sus objetivos: la estabilidad del Magreb. Un Magreb estable evitará problemas en estos países. Por lo tanto, el GMC está interesado en una política que favorezca la posibilidad de modernización política y económica del Magreb. El Mediterráneo es el paso del petróleo

del Golfo hacia Europa. En el Mediterráneo oriental los conflictos son más graves y de más difícil solución. Podemos decir, sin miedo a equivocaciones, que la tensión de la Europa central ha ido disminuyendo conforme la tensión en el Mediterráneo se complica, porque no sólo es de índole política, sino también económica (con un componente Norte-Sur), cultural y religiosa. De aquí que sea tan necesario el establecer un diálogo intenso entre las dos orillas del Mediterráneo. A este diálogo hay que añadirle un «colchón de relaciones económicas». Ambos elementos, el diálogo político y el «colchón económico», harán más difícil cualquier conflicto y más fácil el diálogo y la solución de los problemas políticos que puedan surgir en el futuro.

Pero ¿qué significa para España, en particular, el Magreb? España ha mantenido en toda su historia relaciones con el Magreb. Recientemente, sus lazos económicos se están intensificando en un intento de crear fuertes relaciones económicas que impidan conflictos políticos o, al menos, los amortigüen (lo que hemos llamado «colchón económico»). El comercio hispano-magrebí es muy intenso como consecuencia de la vecindad, pero no es sólo el comercio el que se está incrementando, también aumentan el turismo y las inversiones. Hoy, se debe incrementar el diálogo cultural. No hay otro país europeo mejor capacitado culturalmente para comprender y dialogar con el Magreb. Basta recordar Al-Andalus. Para algunos se trató de algo magrebí que vino a España, para otros, y es nuestro caso, se trató de algo español que fue para el Magreb. Y esto es así porque, históricamente, hay dos Españas: la cristiana y la árabe-musulmana. Históricamente,



camente venció la cristiana por la fuerza de las armas, pero culturalmente la España musulmana persiste. La cultura española es una buena prueba de una simbiosis cultural. Es en el ambiente de un diálogo económico y cultural intenso en donde los asuntos de Ceuta y Melilla encontrarán vías de solución pacífica. Lo único que se necesita es que la historia dé el tiempo suficiente a Marruecos y España para reflexionar y encontrar soluciones definitivas. Pero esta solución puede y tiene que ser pacífica. Cualquier apelación a la violencia será perjudicial no sólo para ambos países, sino que atraerá la solidaridad partidista complicando la solución histórica del problema.

España tiene mayores ventajas geoestratégicas, políticas, culturales y económicas en la dirección Sur, de tal manera que está en situación de tomar posiciones más activas en los temas mediterráneos y mantener un protagonismo mayor. No obstante, sus problemas con el Sur recortan su campo de maniobra política. Hoy, siendo miembro de la UE, España ha adquirido más fuerza y mayor capacidad de influencia en el plano político de cara al Magreb.

Pero el dilema entre la dirección Este y la dirección Sur de la UE sigue presente. En esta lucha el Magreb necesitará, sin duda, la ayuda decidida de algunos países miembros, como España. Todas las declaraciones de S.M. el Rey Juan Carlos, sus gobiernos y las políticas de éstos coinciden en promover el desarrollo económico del Magreb y su estabilidad política. También tendrá que compartir con el Este la venta del gas al mercado europeo y sus flujos de inmigración. No obstante,

la confrontación más dura será para atraer al capital privado. A corto plazo parece que el Este plantea demasiados riesgos políticos para la empresa, pero también lo plantea el Magreb. Los ganadores en esta confrontación, de momento, son España y Turquía. Si el Magreb quiere atraer el capital privado, tiene que disminuir su riesgo político y hacer más atractivo el ambiente de inversión. Si esto no se consigue, se corre el riesgo de convertirse en periferia. De aquí que todos los países del Mediterráneo occidental tengan ahora intereses comunes por los que luchar juntos. La cooperación tiene que ser la base de la nueva actuación política de sus países ribereños. Habría que pensar en lo que une a los pueblos mediterráneos, que es mucho. España ha contribuido a ello con numerosas iniciativas, como la denominada 5+5, la Conferencia de Seguridad y Cooperación en el Mediterráneo y, más recientemente, la Cumbre de Barcelona. Si no dirigimos nuestros esfuerzos en ese sentido, el Mediterráneo occidental está condenado al ostracismo.

España, pues, con la apertura del Este, tiene que adecuar de nuevo su política a los intereses comunitarios. Primero, se vio obligada a cambiar su acento de Iberoamérica a África. Ahora tendrá que hacerlo del Magreb hacia el Este. No quiere esto decir que la UE niegue toda posibilidad de crear una política exterior compensada. No obstante, la Comunidad mantiene una política de cooperación y ayudas que se dirigen hacia África y hacia el Este, cada vez con más intensidad. Esto obliga a todos los países miembros a desarrollar relaciones comerciales en las direcciones de la cooperación comunitaria,

para aprovechar las líneas de financiación.

La política exterior comunitaria está aún por hacerse y se desarrollará a partir del Tratado de Maastricht. La conferencia intergubernamental de marzo de 1996 diseñará los mecanismos para avanzar en la formulación de una política exterior común. Aunque los intereses de los países miembros son muy distintos, éstos, como viene siendo habitual, deberán convertir sus políticas exteriores nacionales en comunitarias mediante la negociación en el seno de la UE.

La Unión Europea diseñará una política exterior europea que, sin duda, será el resultado de una difícil negociación. No obstante, parece que la orientación hacia el Este es imparable y que la expansión de la CEE se dirige hacia estos países<sup>6</sup>. España tendrá una vez más que adecuar su política exterior, lo que no significa que tenga que renunciar a sus lazos históricos y culturales.

#### 4. LA POLÍTICA COMERCIAL Y EL COMERCIO EXTERIOR

Hemos visto en el apartado anterior cómo la adhesión a la UE significó un cambio importante en la política exterior española y en el entorno exterior de la economía. Tal y como se comentó en páginas precedentes, la consecuencia más evidente de la adhesión, en el ámbito del comercio exterior, ha sido el empeoramiento del déficit comercial español. En este apartado analizaremos la evolución de los flujos comerciales españoles desde 1986, así como los motivos por los que nues-

tra adhesión se tradujo en un deterioro de la balanza comercial.

En el gráfico 1 se recoge la evolución de las exportaciones e importaciones españolas en pesetas corrientes entre 1965 y 1994. Pueden apreciarse en el gráfico dos rasgos importantes: el fuerte impulso que reciben ambas series a partir de 1986 y su divergencia desde ese mismo año, con las importaciones creciendo a un ritmo muy superior al de las exportaciones. La evolución de importaciones y exportaciones debe matizarse con la evolución de ambas en relación al PIB, recogida en el gráfico 2: entre 1986 y 1989, el peso de las importaciones sobre el PIB crece significativamente (pasan del 15% a más del 17%), mientras que las exportaciones mantienen una proporción constante en torno al 12-11%; en 1992-1994, por el contrario, el peso de las exportaciones sobre el PIB aumenta más rápidamente que el de las importaciones (las primeras pasan del 11 al 15%, las segundas del 17 al 19%), aunque en 1994 se aprecia un relanzamiento de estas últimas.

El resultado, en términos de balanza comercial, se refleja claramente en el mismo gráfico: el déficit comercial, en porcentaje del PIB, crece rápidamente entre 1986 y 1989, para después disminuir hasta los niveles de 1986. Pero, como muestra claramente el gráfico 2, no se trata de una situación nueva o extraordinaria, sino de un fenómeno recurrente en la historia económica de nuestro país. La balanza por cuenta corriente, excedentaria en 1986, se salda con déficits crecientes entre esa fecha y 1990, año a partir del cual el saldo corriente mejo-

ra apreciablemente hasta alcanzar el equilibrio en 1994.

Ahora bien, si el déficit comercial español es estructural, no puede decirse lo mismo de los saldos comerciales con los países comunitarios. En el cuadro 1 se recogen los saldos comerciales de España con los restantes miembros de la CEE-12. Como puede apreciarse, España presentaba saldos negativos en 1980 con Dinamarca, Alemania, Italia, Reino Unido e Irlanda; en 1985, los saldos con Italia y Reino Unido pasan a ser positivos; en 1986 y 1987, España sólo obtiene saldos positivos con Francia, Holanda, Grecia y Portugal; y, desde 1988, todos los saldos comerciales son negativos, excepto los correspondientes a Grecia y Portugal, los países menos desarrollados de la comunidad. Pero este deterioro de los saldos comerciales no es exclusivo del comercio con nuestros socios comunitarios. En el gráfico 3, se observa cómo la tasa de cobertura (exportaciones sobre importaciones) frente a EEUU y Japón presenta un comportamiento similar a la correspondiente al resto de miembros de la CEE-12: entre 1985 y 1990 las tasas de cobertura descienden abruptamente. No obstante, tal y como recoge el gráfico 3, frente a la CEE-12 se pasa de una tasa superior a 100 en 1985 a otra inferior al 80% en 1990. Entre 1990 y 1994, debido a la fuerte recesión que padece la economía española, la tasa de cobertura aumenta gracias a la desaceleración de las importaciones. Nuevamente, debe matizarse lo dicho sobre estas líneas recurriendo a una perspectiva histórica más amplia. Es cierto que las tasas de cobertura con la CEE se deterioran entre 1985 y 1990, pero también es cierto que

dichas tasas eran aún más bajas en 1970 y 1975.

La distribución geográfica del comercio español, tal y como se desprende de los cuadros 2 y 3, ha experimentado entre 1985 y 1993 una transformación significativa. Las exportaciones destinadas a la CEE-12 pasan de suponer un 52% sobre el total a superar el 68%, mientras que las importaciones procedentes de la CEE-12, que representaban el 37% del total en 1985, en 1993 alcanzan el 61%. El peso de las importaciones con origen en EEUU se reduce drásticamente, al igual que la proporción de exportaciones dirigida a ese país: las primeras suponían un 11% en 1985, por tan sólo un 6,8% en 1993; las exportaciones destinadas a EEUU, que en 1986 representaban un 10% del total, en 1993 apenas alcanzan el 4,7%. El porcentaje de las importaciones efectuadas desde Japón se eleva en medio punto entre 1986 y 1993, mientras que nuestras exportaciones hacia ese país disminuyen otro medio punto sobre el total entre ambos años. El comercio con los países en desarrollo presenta evoluciones diferenciadas según el área considerada. Los flujos comerciales con Africa sufren alteraciones importantes, perdiendo alrededor de punto y medio en el porcentaje de nuestras exportaciones y ocho puntos en el de las importaciones. Dentro de Africa, el Magreb pierde cuota tanto en las exportaciones como en las importaciones españolas: si en 1985 las exportaciones españolas destinadas al Magreb alcanzaban un 4,4% sobre el total, en 1993 se habían reducido al 2,9%; las importaciones efectuadas desde el Magreb, por su parte, pasan de suponer un 7,4% en

1985 a menos de un 2,8% en 1993. El comercio con Oriente Medio presenta oscilaciones muy amplias en virtud de la coyuntura energética. El comercio con América Latina apunta tendencias distintas según se trate de importaciones o de exportaciones: las primeras pasan de suponer un 11% del total a representar menos de un 4,4%; por el contrario, las segundas, que en 1985 suponían un 4,8% de las exportaciones españolas, alcanzan en 1993 el 5,8% de las mismas. El grupo de países en desarrollo que experimenta un incremento de cuota más impresionante es el de los países asiáticos, triplicando su peso en las exportaciones e importaciones españolas. Otra de las áreas geográficas prioritarias para la UE, Rusia y los antiguos países del Este, pierden peso rápidamente en el comercio exterior español: la cuota de las importaciones de estos países sobre el total de importaciones españolas pasa de un 2,33% en 1985 a un 0,36% en 1993; las exportaciones españolas hacia esa área geográfica pasan del 3% al 0,8% sobre el total entre 1985 y 1986.

No obstante, la reorientación del comercio español hacia la CEE ya se había iniciado antes. La conclusión de acuerdos de asociación con la CEE había impulsado esa reorientación comercial desde 1970, y después de 1986 la tendencia se intensifica. En definitiva, América Latina pierde peso como interlocutor comercial, al igual que EEUU, Africa (y, dentro de ella, el Magreb), Oriente Medio y Rusia y los antiguos países del Este, mientras que la CEE y Asia (tanto Japón como el Asia en desarrollo) ganan peso en el comercio exterior español. Por tanto, la adhesión española a la CEE ha

repercutido en una reorientación de los flujos comerciales españoles hacia los países miembros de la UE, pero tanto las relaciones comerciales con las antiguas zonas geográficas prioritarias (América Latina, en el caso de las importaciones españolas) como con las áreas prioritarias establecidas por las políticas exterior y comercial comunitarias (Magreb y Rusia y países del Este) pierden peso abruptamente en el comercio exterior español. No obstante, la disminución y posterior recuperación observada en el peso de las exportaciones españolas destinadas a Latinoamérica sugieren que la recuperación económica de estas economías, una vez superada la «década perdida», está detrás de dicha recuperación. En forma similar, puede suponerse que las dificultades económicas de Africa, el Magreb y los países ex-comunistas en los últimos años han influido más en el ritmo de importaciones y exportaciones de estos países de lo que lo ha hecho el cambio del contexto exterior de la economía española.

Una vez descritas las variables fundamentales del comercio exterior español en los últimos años, plantearemos las razones que, a nuestro juicio, están detrás del pobre comportamiento del mismo. Los motivos apuntados en las siguientes líneas sin duda tienen relación con la entrada de España en la CEE, pero, como sugeriremos, abunda en ellos el componente nacional. También debe tenerse en cuenta que el período de análisis es muy amplio y que, pese a la gran importancia de la adhesión a la UE, no por ello dejan de existir otros factores relevantes que afectan a los resultados observados.

La política comercial española, caracterizada hasta 1986 por una protección relativamente elevada, deja de existir como tal y España queda sujeta a la política comercial comunitaria. Es decir, España reduce la protección ante la CEE y ante el resto del mundo, ya que la política comercial comunitaria era mucho más librecambista que la española, pese al importante esfuerzo liberalizador realizado por nuestro país desde 1959. El conjunto de medidas liberalizadoras, la apreciación del tipo de cambio y la incapacidad de la oferta española para acompasarse al ritmo de crecimiento de la demanda, dieron como resultado un empeoramiento significativo de los saldos comerciales con la comunidad y frente al resto del mundo. Debemos matizar que el déficit comercial español, lejos de ser el hijo no deseado de nuestra adhesión a la CEE, es una constante de la historia económica española y un reflejo de la relativa ineficiencia de nuestro sistema productivo. Cuando España se abrió a la competencia internacional esa ineficiencia afloró desprovista de ropajes ideológicos o consideraciones políticas.

Respecto a la *liberalización de las importaciones*, la entrada en la Comunidad implicó en primer lugar una reducción arancelaria a dos niveles: frente a la CEE y frente al resto del mundo. La reducción arancelaria ante los países miembros implicó ocho movimientos de desarme arancelario durante el período transitorio, con lo que al finalizar éste en 1993 el desarme fue completo. De cara a los países terceros, España aproximó sus aranceles a los comunitarios al mismo ritmo estipulado por el desarme ante

los estados miembros. No obstante, hubo algunas excepciones, siendo las más importantes las relativas a frutas y hortalizas y grasas vegetales, para las que se fijó un período transitorio de diez años que posteriormente se adelantó a 1993. En el gráfico 4 del apéndice estadístico puede observarse el rápido descenso experimentado por el arancel nominal medio español desde 1986. Además, dado que la política comercial comunitaria contempla numerosas preferencias arancelarias a la EFTA, los países ACP y los países mediterráneos, así como a los países beneficiarios del SPG, en la actualidad alrededor del 70% de las importaciones españolas entran en nuestro país libres de gravamen arancelario. Como ya se indicó en páginas anteriores, el acuerdo de 1970 significó para España la apertura de los mercados europeos de productos industriales, lo cual, junto con la devaluación de la peseta, impulsará la penetración de los productos españoles en Europa. Dado que el acuerdo no es recíproco, la economía española sigue relativamente cerrada y la balanza comercial mejora en 1971 (gráfico 2). 1986, por el contrario, significa la apertura de la economía española no sólo ante la CEE, sino también ante el resto del mundo.

En segundo lugar, la desaparición del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores (ICGI) y de la desgravación fiscal a la exportación y su sustitución por el IVA eliminó la protección encubierta otorgada por estas figuras a las importaciones y las exportaciones, respectivamente. Si a esto añadimos que la CEE prohíbe subvencionar las exportaciones destinadas a un país miembro, podemos concluir que, en la

práctica, el esquema de promoción de las exportaciones españolas quedó desmantelado.

En tercer lugar, la adhesión a la CEE implicó la desaparición de los cuatro regímenes comerciales vigentes hasta entonces en España: el liberalizado, que no suponía restricción de ningún tipo; el globalizado, que establecía un límite cuantitativo; el bilateral, que limitaba las importaciones según su cantidad y procedencia; y, finalmente, el comercio de Estado, realizado por organismos públicos. La Comunidad sólo contempla un régimen general de importaciones aplicable a los países GATT, que estipula la liberalización de todos los productos, salvedad hecha de los textiles y los agrícolas, que se rigen por el AMF y por las organizaciones comunes de mercado, respectivamente.

En cuarto lugar, los diversos mecanismos de protección variable existentes en España antes de la adhesión se reemplazan por los sistemas comunitarios, entre los que deben destacarse los *prélèvements* instaurados por la PAC, cuyo componente de promoción de las exportaciones agrarias se instrumenta a través de las restituciones a la exportación.

Por último, deben considerarse aquellos instrumentos de protección utilizados por la Comunidad, algunos de los cuales no existían en España: se trata de los procedimientos anti-*dumping* y anti-subsención (éstos, presentes en España antes de la adhesión, pasan después de la misma a gestionarse a nivel comunitario), el «nuevo instrumento de defensa comercial» y la cláusula de salvaguardia.

Este conjunto de medidas liberalizadoras supusieron una amplia desprotección de la economía española y la renuncia expresa a una política comercial nacional. No obstante, debe matizarse que nuestra política comercial había dado tres saltos liberalizadores importantes en 1960, en 1970 y 1980<sup>7</sup>, pero, sin duda, ninguno de tanto alcance como el que supone 1986. De hecho, la adhesión de España a la CEE constituye la culminación del proceso de desprotección e integración en el sistema económico internacional de la economía española. Cabe preguntarse si un Gobierno español hubiera podido llevar a cabo un proceso liberalizador tan amplio, necesario y costoso sin contar con el consenso político proporcionado por el ingreso en la CEE.

Un segundo elemento de importancia es la *evolución del tipo de cambio*. El tipo de cambio, pese a no ser en sentido estricto un instrumento de política comercial, es una variable muy importante para el análisis del comercio exterior de un país. El gráfico 5 recoge la evolución de la paridad de la peseta con el dólar EEUU, así como la de los tipos de cambio efectivo nominal y efectivo real. Los tres indicadores muestran una apreciación del tipo de cambio desde 1986, tendencia más clara y rápida en el caso del tipo de cambio efectivo real, que considera los diferenciales de inflación con los principales socios comerciales españoles. No entraremos aquí en el análisis del comportamiento del tipo de cambio de la peseta, pero destacaremos que tal apreciación tiene mucho que ver con la política monetaria de tipos de interés elevados y su corolario, la entrada de

capital extranjero en España. Cuando se considera el tipo de cambio efectivo real, también debe achacarse su apreciación al fracaso en el control de la inflación.

El hecho es que la apreciación del tipo de cambio de un país tiene los conocidos efectos de encarecer las exportaciones y abaratar las importaciones que ese país realiza, tanto de bienes como de servicios, lo que a su vez origina un desequilibrio de la balanza por cuenta corriente y, en última instancia, puede obligar al país considerado a devaluar su moneda para evitar una sangría de reservas. Esta ha sido la experiencia española, culminada con las devaluaciones o realineamientos de paridad acaecidos en años recientes. Ahora bien, si la liberalización comercial es una consecuencia directa de la adhesión a la CEE, no puede decirse lo mismo respecto a la apreciación del tipo de cambio efectivo real. Es cierto que el SME establecía antes de su crisis una banda de fluctuación estrecha, pero cuando España se incorporó a este mecanismo, lo hizo con una peseta sobrevaluada. Es decir, el proceso de apreciación de la peseta se produjo principalmente entre 1986 y 1990, antes de su incorporación al SME. Debe también admitirse que la peseta fuerte de finales de los años ochenta abarató considerablemente la adquisición de bienes de equipo necesaria para la modernización del sistema productivo español, contribuyendo por tanto a acelerar el proceso. Pero el coste fue muy alto en términos de deterioro del saldo comercial de la balanza de pagos. El comentario precedente, no obstante, no debe interpretarse como una crítica a la política

de atracción de inversiones extranjeras, sino como la constatación de un hecho, la apreciación de la peseta, que ha tenido repercusiones muy negativas para los saldos corrientes de la balanza de pagos de España.

El tercer elemento que queremos destacar es *la desigual respuesta de la demanda de importaciones y la oferta de exportaciones*. El comportamiento de los consumidores y los productores ha diferido ampliamente: los primeros se incorporaron rápidamente a la modernidad de los patrones de consumo comunitarios, presionando fuertemente al alza las importaciones de bienes de consumo y bienes de equipo; los productores, en cambio, se vieron confrontados con un entorno nuevo, muy competitivo, en el cual tenían que desenvolverse partiendo de un sistema económico marcado hasta la fecha por la debilidad estructural, la rigidez y la falta de competencia en los mercados. En definitiva, la adhesión de España a la CEE impulsa la modernización de la economía española en la vertiente de la demanda de importaciones, tanto en lo que respecta a los consumidores como a la demanda industrial y de tecnología, mientras que el aparato productivo se revela incapaz de llevar a cabo, al mismo ritmo, semejante modernización. En consecuencia, la oferta doméstica no sólo encuentra muchos obstáculos para competir en el exterior, sino que además sufre una importante erosión de sus propios mercados internos ante la competencia exterior.

¿Por qué se produce ese desajuste entre la demanda y la oferta? Se pueden apuntar numerosas respuestas a este interrogante pero, a nuestro modo

de ver, tres de ellas superan a las demás en capacidad explicativa: la falta de innovación que caracteriza a la empresa española, su escasa proyección internacional y la lenta adaptación de sus directivos al nuevo entorno comunitario. Estos tres elementos están interrelacionados entre sí, pues todos ellos derivan de la mentalidad empresarial imperante en nuestro país hasta 1986, pero los distinguiremos a efectos expositivos.

En primer término, nos encontramos con una estructura empresarial dominada por las pequeñas y medianas empresas, que producen bienes poco intensivos en tecnología y cuya demanda internacional es débil<sup>8</sup>. De hecho, la entrada de España en la CEE modificó radicalmente la estructura de las importaciones españolas procedentes de la Comunidad: la proporción de bienes intermedios y manufacturas, tanto bienes de equipo como de consumo, aumenta con rapidez. La estructura de nuestras exportaciones a la CEE, en cambio, varía en mucho menor medida y en un sentido opuesto: aumenta la proporción de productos agrícolas sobre el total de exportaciones, pero no la de productos industriales. El elemento central reside en las insuficiencias del proceso innovador: no existe una cultura empresarial sensible a la innovación, al cambio tecnológico, a la asunción de riesgos y a la formación. Algunos datos extraídos de un estudio reciente pueden ilustrar esta afirmación<sup>9</sup>. Así, el gasto corriente en innovación de las grandes empresas españolas representa tan sólo el 1,6% de las ventas, dedican a la innovación solamente un 4% de la plantilla total y la participación en las ventas de productos antiguos (no modificados o

simplemente diferenciados) alcanza el 75% de las ventas realizadas. Debe destacarse que en las empresas españolas dependientes de grupos multinacionales el gasto corriente en innovación es del 3,06%, la plantilla dedicada a tareas innovativas alcanza el 5% y la participación en ventas de productos antiguos representa menos del 60%.

En segundo término, ese mismo predominio de las pequeñas y medianas empresas apuntado anteriormente, junto con la tradición proteccionista, el carácter familiar, la aversión al riesgo que implica operar en mercados internacionales y la insuficiente formación de los cuadros en materia de comercio internacional, obstaculizan la internacionalización de las empresas españolas. Es ésta una herencia de nuestro pasado reciente: la ausencia de redes de distribución en el extranjero, el desconocimiento de los mercados exteriores, las barreras idiomáticas, la resistencia a conquistar los mercados exteriores, son todos ellos elementos que se conjuran para inhibir la internacionalización de las empresas de nuestro país. Esta falta de presencia en los mercados exteriores determina la incapacidad de la oferta exportadora para modernizarse en la misma medida en que lo ha hecho la demanda nacional de importaciones.

Por último, pasemos a ocuparnos de la actitud empresarial ante la transformación del contexto económico experimentada por España con motivo de su adhesión a la CEE. Para ello nos ayudaremos de un estudio reciente sobre los costes de la modernización<sup>10</sup> y, en concreto, de un trabajo dedicado al análisis de los valores empresariales<sup>11</sup>.



También tendremos en cuenta una perspectiva más amplia que incluye a los países mediterráneos<sup>12</sup>. De estos trabajos se desprende que la empresa española es «administradora» y «proteccionista», no aprovecha sus ventajas comparativas, y está en gran parte orientada hacia el mercado interno. Detengámonos en cada una de estas afirmaciones.

La empresa española es «administradora» en el sentido de que genera administración y no actividades emprendedoras. Es decir, el viejo sistema de planificación, por cierto copiado de Francia, implicaba en la práctica la regulación de la asignación de recursos por parte de la administración y de las propias empresas. No se trata tanto de generar nuevas ideas, nuevas instituciones, como de administrar unos recursos dados, mantener los privilegios o conseguir otros nuevos. La empresa española es «proteccionista» porque su punto de referencia no es la competencia mundial, sino sus propios resultados de años anteriores y, en consecuencia, su información consiste en un análisis comparativo con resultados anteriores y no en un análisis competitivo de sus competidores internacionales.

La empresa española desperdicia las ventajas comparativas que brinda la economía española. El trabajo de Echevarría (*op. cit.*) nos ofrece cuatro ejemplos clarificadores. El primero de ellos se refiere al coste de la mano de obra: éste es en España, en nómina, el 60% del imperante en Alemania pero la ventaja desaparece por su mala dirección en el proceso productivo y por las carencias de su formación, de forma que la empresa nacional espa-

ñola tiene unos costes unitarios de mano de obra superiores a la alemana. El segundo ejemplo concierne a la utilización de las capacidades productivas: las cuotas de utilización de éstas por parte de las empresas nacionales españolas son muy bajas respecto a las alemanas y a las empresas multinacionales instaladas en España. El tercer ejemplo hace referencia a los costes financieros: mientras que la empresa alemana y la empresa multinacional en España operan con unos costes financieros alrededor del 1,5% sobre el valor de la producción, la empresa nacional española tiene unos costes financieros en torno al 6,5% del valor de la producción. El resultado es que la empresa española utiliza en menor medida su capacidad financiera que la empresa alemana o la multinacional con sede en España. El último ejemplo hace mención a las amortizaciones: 23% en Alemania, 7-8% en España, lo que da idea de la inflexibilidad de la empresa española para adaptarse a un entorno cambiante. La productividad por empleado de nuestro país ha de aumentar, no sólo para competir en los mercados internacionales y comunitarios, que también, sino para producir más y elevar el nivel de vida y bienestar de los españoles.

Otro elemento clave es la orientación hacia el mercado interno. Echevarría aporta datos significativos. Por ejemplo: la mitad del empresariado español no asume que los procesos de cambio se deriven de la internacionalización de la economía; un 48% de los empresarios prefieren competir principalmente en el mercado nacional; sólo un 29% está dispuesto a fusionarse con empresas extranjeras para competir en el exterior, porcentaje que desciende al

15% cuando se refiere a la fusión con empresas nacionales.

En definitiva, la actitud de las empresas ante la modernización adolece de falta de innovación, irracionalidad económica, orientación al mercado interno y falta de proyección a largo plazo. Esta apreciación es más significativa si se considera que otras instituciones sociales, como la agricultura, el papel de la mujer o la familia, responden a una actitud de rápida adaptación a la modernización. Esta falla abierta entre un sistema productivo reactivo al cambio y una sociedad que se incorpora casi simultáneamente a la modernidad y a la postmodernidad no puede generar sino desequilibrios y disfunciones en el sistema económico. Una de tales disfunciones es la divergencia entre una demanda moderna/postmoderna y una oferta anclada, en gran medida, en valores del pasado.

## 5. CONCLUSIONES

A lo largo de las páginas precedentes hemos pretendido ofrecer una visión amplia de los cambios habidos en el contexto internacional de la economía española a raíz de su adhesión a la CEE en 1986. Para ello nos hemos centrado en los campos de la política exterior y del comercio internacional. Ambos campos, a nuestro modo de ver, están muy relacionados. Hemos visto cómo la entrada en la CEE ha reorientado la política exterior española hacia África y los países del Este en detrimento de América Latina y, en concreto, hemos constatado el retorno de España al Mediterráneo y la pugna establecida entre los países me-

diterráneos y los países del centro y Este de Europa. En dicha confrontación de intereses España se ha decantado abiertamente por el Mediterráneo. Consideramos que en los países árabes de la ribera sur del Mediterráneo nuestro país tiene un papel de mediador político y de impulsor del desarrollo económico. Ello no quiere decir, bajo ningún concepto, que España deba desatender sus relaciones con América Latina, sino que, en el marco de la actual política exterior europea, debe jugar la baza mediterránea sin renunciar a obtener para los países latinoamericanos tanta cooperación económica y preferencias comerciales como le sea posible. Entendemos que la Cumbre de Barcelona y los acuerdos alcanzados con Mercosur y, más recientemente, con Méjico, prueban que ambas direcciones no resultan incompatibles.

Desde el punto de vista de la política exterior, la entrada de España en la CEE supone un éxito rotundo. España se incorpora a un club restringido y poderoso, que si bien adolece de una evidente falta de coordinación en algunos aspectos (véase Bosnia), otorga a nuestro país una capacidad de influencia en la política internacional muy alta para nuestras recientes pautas históricas. Acontecimientos como la Cumbre de Barcelona, el proceso de paz en Oriente Medio, las Cumbres hispano-marroquíes, el nombramiento de un español para la secretaría general de la OTAN, los acuerdos alcanzados con Mercosur o el destacado papel jugado en el proceso de construcción europea dan fe de la nueva vocación internacional de la política española y del creciente

peso específico de nuestro país en el escenario internacional. Sin duda, este reforzamiento del plano político es decisivo para la economía española. Las negociaciones agrícolas en el seno de la Ronda Uruguay o la solución de los contenciosos pesqueros son ejemplos claros de las positivas repercusiones que implica contar con el respaldo negociador de la UE.

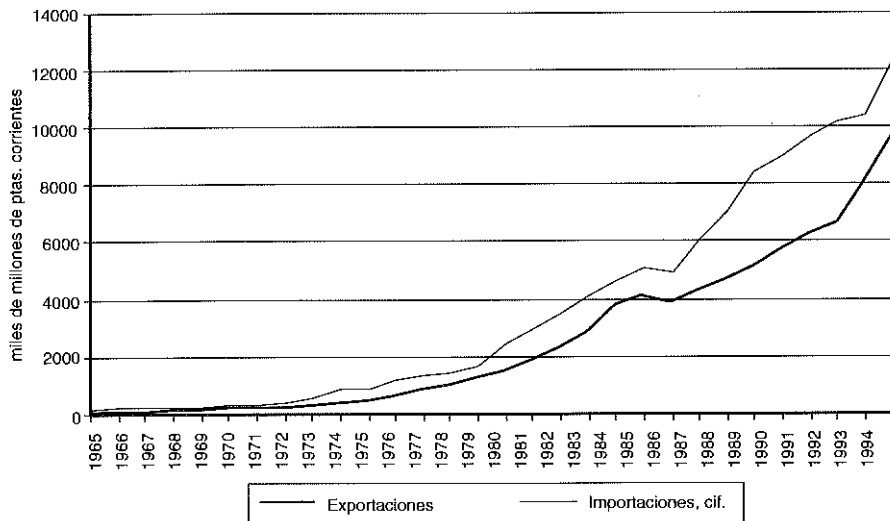
En el ámbito económico, la valoración es más compleja, pese a habernos circunscrito aquí al comercio exterior, ya que resulta muy difícil identificar causas únicas o principales en el comportamiento de un sistema económico complejo como el español. Sin duda, la desprotección de la economía española que conllevó la integración en la UE es una de las causas que pueden apuntarse para explicar el empeoramiento del déficit comercial español, pero, como hemos tratado de exponer en las páginas precedentes, al menos otros dos factores tan importantes como el tipo de cambio y el desajuste entre demanda y oferta han sido determinantes en tal evolución. Por tanto, el fácil recurso de responsabilizar a la UE de nuestros propios errores debe desterrarse de una vez por todas si queremos solucionar los problemas económicos de nuestro país. Políticamente, España debe estar en Europa en base a consideraciones históricas, geográficas, culturales y si quiere desempeñar un papel activo en la configuración del orden mundial del siglo XXI. Económicamente, España debe contar con una economía sólida y productiva, disciplinada fiscalmente y a nivel de precios, capaz de competir en los mercados internacionales y de atraer capital extranjero. Y esto, también, pasa por Europa.

## ACRONIMOS

- ACP: ..... Africa, Caribe y Pacífico.
- AMF: ..... Acuerdo Multifibras.
- EEUU: .... Estados Unidos.
- EFTA: .... Asociación Europea de Libre Comercio.
- CEE: ..... Comunidad Económica Europea.
- GATT: .... Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.
- GMC: .... Grupo Mediterráneo de la Comunidad.
- ICGI: ..... Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores.
- IVA: ..... Impuesto sobre el Valor Añadido.
- ONU: .... Organización de Naciones Unidas.
- OTAN: .... Organización del Tratado del Atlántico Norte.
- PAC: ..... Política Agrícola Comunitaria.
- PIB: ..... Producto Interior Bruto.
- PMD: ..... Países Menos Desarrollados.
- SPG: ..... Sistema de Preferencias Generalizadas.
- TEIM: .... Taller de Estudios Internacionales Mediterráneos.
- UE: ..... Unión Europea.
- URSS: .... Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

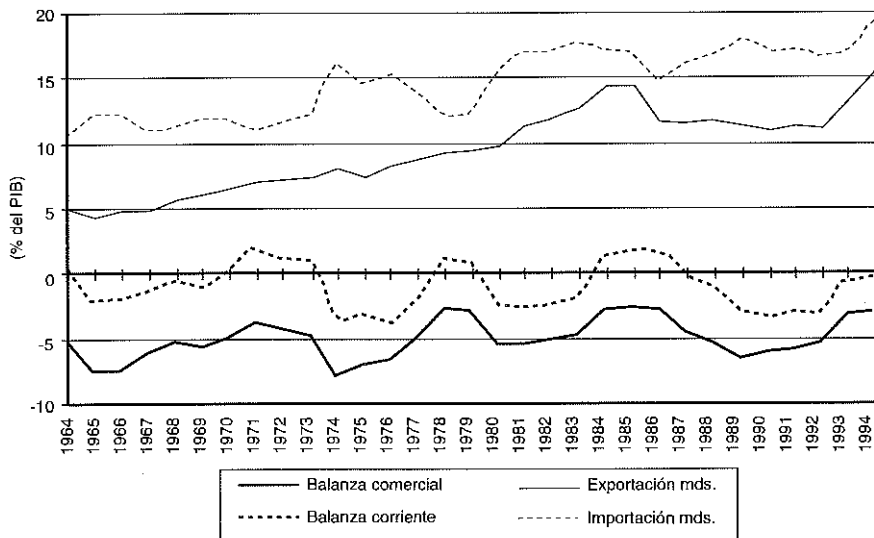
APENDICE ESTADISTICO

**Gráfico 1. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑOLAS, 1965-1994**  
(EN MILES DE MILLONES DE PESETAS CORRIENTES)



Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, varios años.

**Gráfico 2. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, BALANZA COMERCIAL Y BALANZA POR CUENTA CORRIENTE, EN PORCENTAJES DEL PIB, 1964-1994**



Fuente: Banco de España, *Informe anual*, varios años; *Cuentas financieras de la economía española, 1985-1994*, 1995.

**Cuadro 1. SALDO COMERCIAL ESPAÑA-CEE 12  
(MILLONES DE DOLARES EEUU)**

Años	Bélgica	Dinamarca	Francia	Alemania	Italia	Holanda	Reino Unido	Grecia	Irlanda	Portugal
1980	424	-67	608	-667	-68	63	-136	70	-55	401
1985	113	-9	961	-863	321	681	128	39	-72	305
1986	-169	-32	766	-2.096	-396	505	-311	102	-104	486
1987	-542	-136	102	-3.799	-1.298	253	-203	73	-173	727
1988	-613	-178	-719	-4.955	-1.900	-104	-351	122	-233	997
1989	-859	-289	-1.323	-6.276	-2.958	-327	-276	149	-283	1.057
1990	-1.056	-397	-1.293	-6.909	-2.445	-626	-1.813	212	-451	1.177
1991	-3.640	-357	-2.047	-5.489	-2.536	-679	-2.333	233	-512	1.420
1992	-1.845	-443	-2.826	-6.290	-2.796	-704	-2.348	197	-697	2.136
1993	-969	-313	-2.008	-3.444	-1.603	-580	-1.017	322	-436	2.578
1994	-888	-275	-1.330	-3.074	-1.502	-578	-1.217	448	-527	3.157

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics. Yearbook*, varios años.

**Cuadro 2. DISTRIBUCION GEOGRAFICA  
DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS, 1985-1993  
(EN PORCENTAJES)  
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Años	CEE-12	EEUU	Japón	Africa	(Magreb)	Oriente Medio	Asia	Rusia y países del Este	América Latina
1985	52,16	10,04	1,30	6,07	3,39	8,15	4,07	2,99	4,76
1986	60,34	9,25	1,12	5,23	3,35	5,03	2,94	1,81	4,58
1987	63,82	8,13	1,10	5,06	3,42	3,76	2,92	1,57	3,76
1988	65,69	7,84	1,19	4,78	3,03	3,81	2,80	1,27	3,40
1989	66,38	7,46	1,22	3,91	2,48	3,28	2,80	1,54	3,61
1990	69,31	5,82	1,13	4,11	2,70	2,49	2,61	1,17	3,43
1991	70,55	4,73	0,97	3,99	2,50	1,97	2,77	1,42	4,30
1992	71,42	4,81	0,94	4,56	2,60	2,52	2,80	0,96	4,29
1993	68,22	4,67	0,85	4,47	2,92	2,56	4,15	0,77	5,83

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics. Yearbook*, varios años.

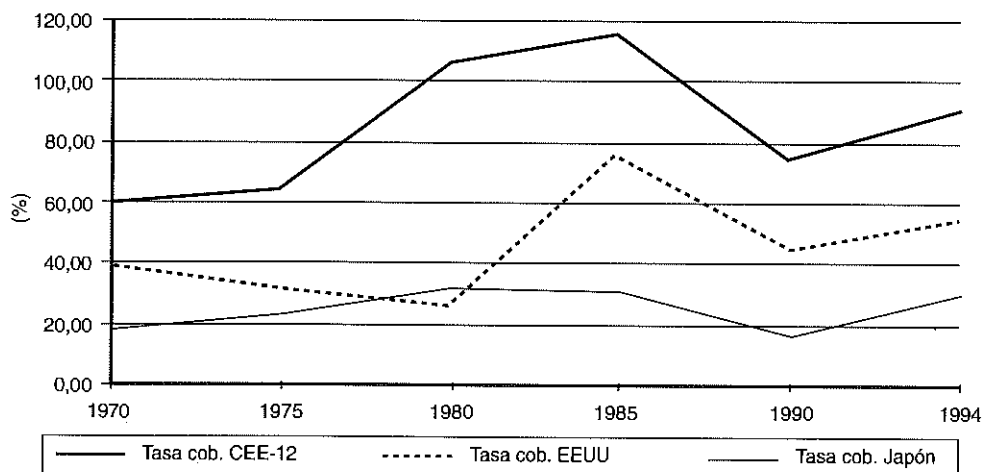
**Cuadro 3. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS, 1985-1993 (EN PORCENTAJES)**

**ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS**

Años	CEE-12	EEUU	Japón	Africa	(Magreb)	Oriente Medio	Asia	Rusia y países del Este	América Latina
1985	36,85	10,90	3,42	12,34	7,4	13,56	2,95	2,33	11,06
1986	50,39	9,83	4,93	6,58	4,78	8,86	3,01	1,76	6,84
1987	54,61	8,28	4,50	5,49	3,06	6,71	4,17	2,59	5,98
1988	56,89	8,93	5,13	5,19	2,51	4,23	4,64	2,56	5,16
1989	56,92	9,08	4,78	5,20	2,55	4,81	4,49	2,53	4,74
1990	59,48	8,28	4,43	5,09	2,95	4,35	4,51	2,11	4,48
1991	60,52	7,67	4,52	5,09	2,99	3,96	5,32	1,32	5,32
1992	61,53	7,37	4,66	5,00	2,94	3,63	6,08	0,78	4,28
1993	61,00	6,83	3,87	4,39	2,77	4,10	5,73	0,36	4,36

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics. Yearbook*, varios años.

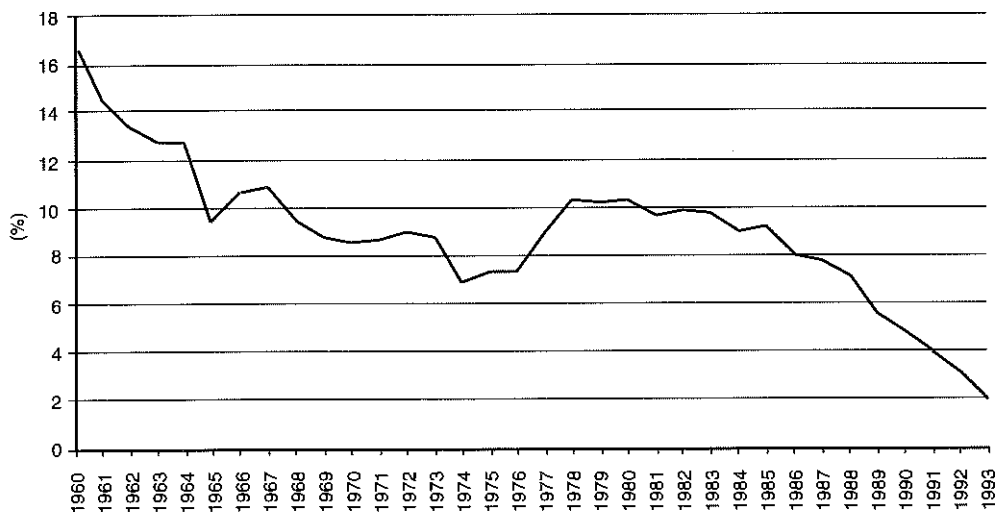
**Gráfico 3. TASA DE COBERTURA DE LAS IMPORTACIONES POR PARTE DE LAS EXPORTACIONES, 1970-1994 (FRENTE A LA CEE-12, EEUU Y JAPON, EN PORCENTAJES)**



Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*, varios años.

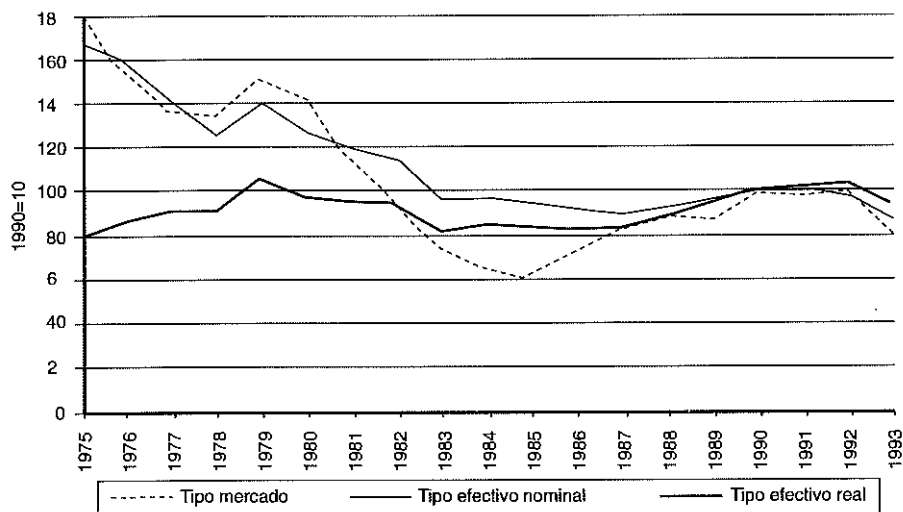
Nota: Aquí, CEE-12 se refiere a la CEE-10 más Portugal.

**Gráfico 4. ARANCEL NOMINAL MEDIO ESPAÑOL, 1960-1993 (EN PORCENTAJE)**



Fuentes: DE LA DEHESA, G.; RUIZ, J.J. y TORRES, A. (1991): «Spain», en Papageorgiou, Michael y Choski (eds.), *Liberalising Foreign Trade*, vol. 6. Oxford: Basil Blackwell. BUISÁN, A. y GORDO, E. (1995): *La protección nominal como factor determinante de las importaciones de bienes*. Banco de España: documento de trabajo 9503.

**Gráfico 5. TIPO DE CAMBIO DE MERCADO FRENTE AL DOLAR EEUU, TIPO DE CAMBIO EFECTIVO NOMINAL Y TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL, 1975-1992 (1990 = 100)**



Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*, varios años.

**NOTAS**

- <sup>1</sup> Véase el apéndice estadístico.
- <sup>2</sup> LORCA, A.V.: *El retorno al Mediterráneo*, ICE, dic. 1988, Madrid.
- <sup>3</sup> En el momento de escribir estas páginas se celebra en Marruecos la segunda cumbre hispano-marroquí, en la que se pretende aliviar la carga de la deuda que padece el país norteafricano. Además de la comisión de conflictos, en Rabat se ha firmado un acuerdo para llevar a cabo una cooperación cultural a todas luces necesaria. Se trata de acercar a las gentes por medio del conocimiento mutuo de las culturas y del respeto al «otro», diferente al «yo».
- <sup>4</sup> LORCA, A.V.: *El retorno al Mediterráneo*, ICE, dic. 1988, Madrid.
- <sup>5</sup> LORCA, A.V.: *Los ciclos energéticos*, ICE, marzo 1989, Madrid. Premio 1989 Energía y Sociedad.
- <sup>6</sup> LORCA, A.V.: *La expansión de la CEE después de Maastricht*, ICE, oct. 1993.
- <sup>7</sup> DE LA DEHESA, G.; RUIZ, J.J. y TORRES, A. (1991): «Spain», en Papageorgiou, Michael y Choski (eds.); *Liberalising Foreign Trade*, vol. 6. Oxford: Basil Blackwell.
- <sup>8</sup> SMITH, Dale L. y WANKE, Jürgen (1993): 1992: «Who wins? Who loses?», en Cafruny, Alan W. y Glenda G. Rosenthal (eds.): *The State of European Community: The Maastricht Debates and Beyond*, vol. 2. Essex. UK: Longman.
- <sup>9</sup> CÍRCULO DE EMPRESARIOS (1995): *Actitud y comportamiento de las grandes empresas españolas ante la innovación*. Círculo de empresarios: Madrid.
- <sup>10</sup> LÓPEZ-CASERO, F.; BERNECKER, W.L. y WALDMAN, P. (comp.) (1994): *El precio de la modernización. Formas y retos del cambio de valores en la España de hoy*. Madrid: Iberoamericana.
- <sup>11</sup> GARCÍA ECHEVARRIA, S. (1994): «Actitudes y comportamientos empresariales», en López-Casero, Bernecker y Waldman *op. cit.*
- <sup>12</sup> CEFI (1992): «L'Entreprise et la Culture d'Entreprise dans le Monde Méditerranéen», en CEFI: *La Méditerranée Économique. Premier Rapport Général sur la Situation des Riverains au Debut des Années 90*. París: Económica.