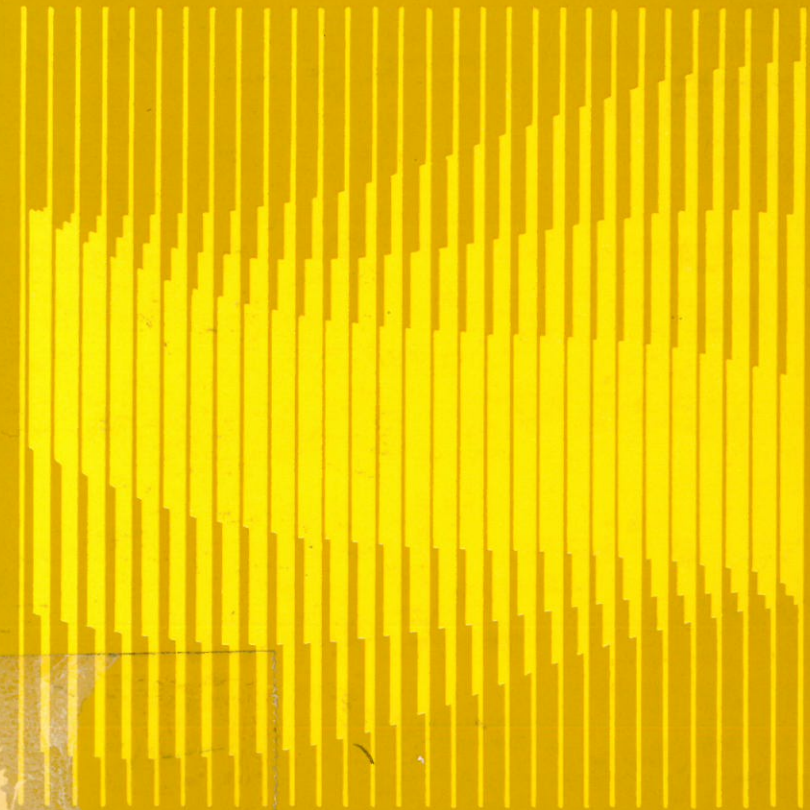


**ESTUDIOS SOBRE LA INTEGRACION
EN EUROPA OCCIDENTAL**

Serie dirigida por D. Seers y C. Vaitsos

**LA SEGUNDA
AMPLIACION
DE LA C.E.E.:
GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA
ANTE LA COMUNIDAD**

Editado por J. A. Payno y J. L. Sampedro



B

SEGUNDA AMPLIACION DE LA C.E.E.:
GRIA, PORTUGAL Y ESPAÑA ANTE LA COMUNIDAD

Servicio de Estudios Económicos
BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA

11.12
~~88~~
500

1.22.0 N
PAY-

LA SEGUNDA AMPLIACION DE LA C.E.E.

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA ANTE LA COMUNIDAD

Editado por Juan Antonio Payno
y José Luis Sampedro

con la colaboración de Fuencisla Rico
y Emma Rodríguez

COMISION DE LAS
COMUNIDADES EUROPEAS
CENTRO DE DOCUMENTACION
Calle Serrano, núm. 41
MADRID-1

EJEMPLAR DE ARCHIVO

8925

R. 6981

ESTUDIOS SOBRE LA INTEGRACION EN EUROPA OCCIDENTAL

Directores: Dudley Seers, Catedrático de la Universidad de Sussex y
Constantine Vaitsos, Catedrático de Economía Política de
la Universidad de Atenas.

Editado por Dudley Seers y Constantine Vaitsos con la colaboración de Marja-Liisa Kiljunen.

INTEGRACION Y DESARROLLO DESIGUAL
La experiencia de la CEE.

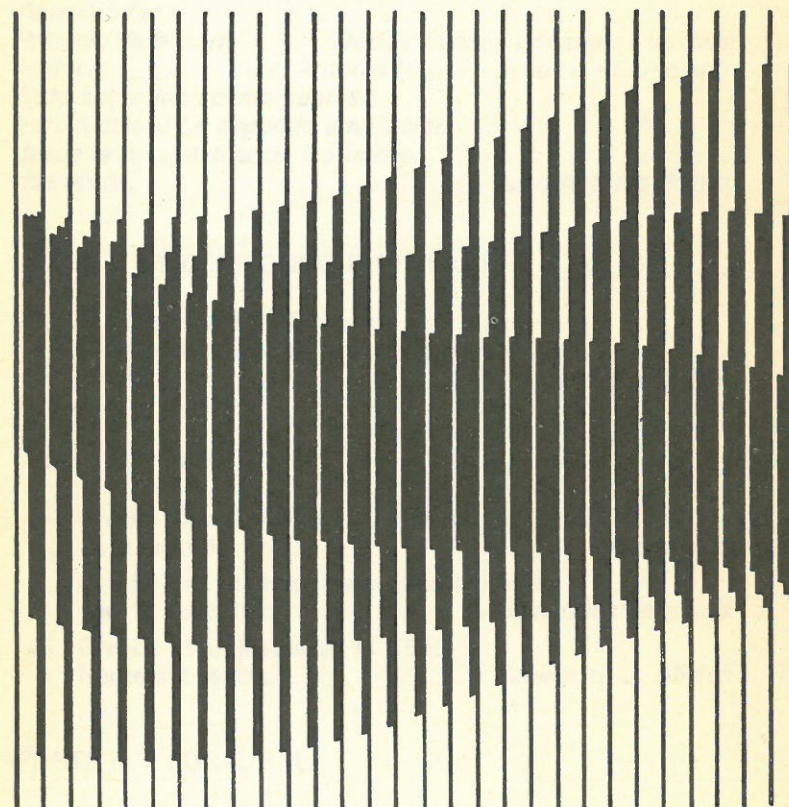
Editado por Dudley Seers y Constantine Vaitsos con la colaboración de Marja-Liisa-Kiljunen.

LA SEGUNDA AMPLIACION DE LA CEE
Integración de socios desiguales.

Editado por Juan Antonio Payno y José Luis Sampedro con la colaboración de Fuencisla Rico y Emma Rodríguez.

LA SEGUNDA AMPLIACION DE LA CEE
Grecia, Portugal y España ante la Comunidad.

LA SEGUNDA AMPLIACION DE LA C.E.E. GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA ANTE LA COMUNIDAD



**Servicio de Estudios Económicos
BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA**

© Banco Exterior de España,
Servicio de Estudios Económicos
Victor Hugo, 4, 1.º
Madrid-4

Todos los derechos reservados. No
se podrá reproducir o transmitir
ninguna parte de este libro, de
la forma o manera que sea, sin
autorización.

Edición en inglés publicada por
The MacMillan Press Ltd., en el
Reino Unido.

ISBN de la serie: 84-500-4532-0
ISBN tomo 3.º: 84-500-5148-7
Depósito Legal: M-882-1982

HEIDELBERG, S.A. - Madrid

Indice

	<i>Págs.</i>
LA SEGUNDA AMPLIACION DE LA CEE: GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA ANTE LA COMUNIDAD	
<i>Indice de Cuadros</i>	7
<i>Abreviaturas</i>	11
<i>Prefacio de la Serie</i> Dudley Seers y Constatine Vaitzos	13
<i>Prefacio</i> Juan Antonio Payno y José Luis Sampedro	15
<i>Nota sobre los colaboradores</i>	19
<i>Introducción: La segunda ampliación desde la perspectiva de los nuevos miembros.</i> Juan Antonio Payno	21
PARTE I. TRANSFONDO HISTORICO	
1. El desarrollo económico de los países del Mediterráneo en una perspectiva histórica. Josep Fontana	63
PARTE II. GRECIA	
2. Grecia: Características y motivos de la entrada. Jean Siotis	77
3. Grecia: Las implicaciones de la adhesión para la agricultura. Adamantios Pepelasis	89
4. Grecia: La industria en la CEE: frente a la realidad. Achilles G. J. Mitsos	101
PARTE III. PORTUGAL	
5. Portugal: Motivos y problemas de la segunda ampliación. João Cravinho	125
6. Portugal: La agricultura frente a la CEE: problemas y cambios. Armando Trigo de Abreu	141
7. Portugal: La industria y el Mercado Común. Vasco Cal	157

	<i>Págs.</i>
PARTE IV. ESPAÑA	
8. España: Características de la economía y motivos para la adhesión. <i>Juan Antonio Payno</i>	173
9. La agricultura española. <i>José J. Romero Rodríguez</i>	191
10. La industria y la política industrial española ante la CEE. <i>Luis Carlos Croissier</i>	203
APENDICE ESTADISTICO <i>Fernando García Díez</i>	217
Indice Analítico.	243

Indice de cuadros

	<i>Págs.</i>
Capítulo 1. El desarrollo económico de los países del Mediterráneo en una perspectiva histórica.	
1.1. PNB por habitante de países desarrollados (PD) y subdesarrollados actuales (PS), 1750-1970.	64
1.2. Población de los países europeos mediterráneos (PM) y los industrializados tempranamente (PI), 1500-1975.	66
1.3. Relación entre producto industrial y producto agrario (PI/PA) en algunos países europeos, 1850-1969.	69
1.4. Evolución del PNB por habitante en los países mediterráneos (PM) y en los tempranamente industrializados (PI), 1830-1976.	70
1.5. Rendimientos agrícolas comparados en 1955 y 1965 de los países mediterráneos (PM) respecto de los industrializados (PI).	70
Capítulo 3. Las implicaciones de la adhesión para la agricultura.	
3.1. Cambios en la importancia relativa de los distintos productos en la agricultura griega.	92
Capítulo 4. La industria en la CEE: frente a la realidad.	
4.1. Exportaciones griegas (totales y a la CEE-6 y CEE-9), 1961-1978.	109
4.2. Comercio exterior de la CEE con los países de la cuenca del Mediterráneo.	109
4.3. Posición de los principales productos industriales griegos en el mercado comunitario.	111
4.4. Importaciones griegas (totales y procedentes de la CEE), 1961-1978.	113
4.5. Principales importaciones griegas en función de su origen, 1976.	114
4.6. Importaciones griegas (totales y provenientes de la CEE) por grupo de productos, 1961-1977.	116

	<u>Págs.</u>
Capítulo 5. Motivos y problemas de la segunda ampliación.	
5.1. Origen del incremento de las exportaciones griegas, portuguesas y españolas a la CEE, 1971-1976.	134
5.2. Participaciones de la CEE y de la EFTA en las importaciones portuguesas en 1973 y 1977, según los calendarios de desarme arancelario.	135
Capítulo 6. La agricultura frente a la CEE: problemas y cambios.	
6.1. Importaciones de algunos productos agrícolas.	144
6.2. Comparación de las agriculturas portuguesa y comunitaria.	149
6.3. Producción ganadera en distritos del norte de Portugal.	152
6.4. Importancia de la producción de leche según tamaño de las explotaciones.	152
Capítulo 7. La industria y el Mercado Común.	
7.1. Estructura de la productividad por intervalos.	159
7.2. Dependencia tecnológica en la industria manufacturera, por sectores y por países.	164
Capítulo 8. Características de la economía y motivos para la adhesión.	
8.1. VAB por persona activa en industria y agricultura y PNB por habitante de España, respecto a Italia, Irlanda y Reino Unido, 1964 y 1977.	175
8.2. Grado de suficiencia de la producción nacional, 1970.	181
8.3. Destinos finales (en contenido) de productos nacionales, 1970.	181
8.4. Ingresos y pagos por tecnología.	182
8.5. Participación de España en las importaciones de países de la CEE (productos seleccionados).	186
8.6. Penetración de los productos españoles en la CEE, 1977.	188

	<u>Págs.</u>
Capítulo 9. La agricultura española.	
9.1. Porcentaje de explotaciones agrícolas con menos de 20 Has, 1971.	193
9.2. Porcentaje de superficie provincial ocupada por fincas privadas de 500 o más Has, 1969.	194
Capítulo 10. La industria y la política industrial ante la CEE.	
10.1. CEE y España: comparación de niveles arancelarios.	205

Lista de Abreviaturas

art.	artículo.
BEI	Banco Europeo de Inversiones.
BIRD	Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. También conocido como Banco Mundial.
CDS	Partido del Centro Democrático Social (Portugal).
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CEE-6	Comunidad Económica Europea de 6 miembros.
CEE-9	Comunidad Económica Europea de 9 miembros.
CEE-12	Comunidad Económica Europea de 12 miembros.
cf	a coste de los factores.
CGT	Confederación General de Trabajadores (Francia).
CNJA	Centro Nacional de Jóvenes Agricultores (Francia).
CUCI	Clasificación Uniforme del Comercio Internacional.
DEG	Derecho Especial de Giro.
DFE	Desgravación Fiscal a la Exportación (España).
e	empleo.
EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio.
FBCF	Formación bruta de capital fijo.
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional.
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
FNTA-CGT	Federación Nacional de Trabajadores Agrícolas y Forestales (Francia).
ha	hectárea.
hab	habitante.
ICGI	Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores (España).
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido.
MSE	Movimiento Sindical Europeo.
NEP	No especificados.
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.
PA	Población Activa.
PAA	Población Activa Agraria.
PAC	Política Agraria Común.
PAI	Población Activa Industrial.
PASOK	Partido Socialista Panhelénico (Grecia).
PBA	Producción Bruta Agraria.
PCF	Partido Comunista Francés.
PCP	Partido Comunista Portugués.
PFA	Producción Final Agraria.

ph	por habitante.
PIB	Producto Interior Bruto.
PNB	Producto Nacional Bruto.
PPD	Partido Popular Democrático (Portugal).
PRI	Países de Reciente Industrialización.
PSD	Partido Social Demócrata (Portugal).
PSP	Partido Socialista Portugués.
R	Renta.
RNpm	Renta Nacional a precios de mercado.
s.l., s.a.	sin lugar, sin año.
s. ss.	siglo, siglos.
SEU	Asociación de Industriales Griegos.
SME	Sistema Monetario Europeo.
SPG	Sistema de Preferencias Generalizadas.
TEC	Tarifa Exterior Común.
Tm	Toneladas métricas.
TmEC	Tm equivalente de carbón.
TRBC	Toneladas de Registro Bruto Compensado.
u.c.	unidad de cuenta (utilizada hasta 1977) de la CEE.
UCE	Unidad de Cuenta Europea (empleada desde 1977).
VAB	Valor Añadido Bruto.
n.d.	no disponible.
—	cero o despreciable.

Prefacio de la Serie

Dudley Seers
Constantine Vaitsos

Los siguientes capítulos han sido elaborados con vistas a examinar las implicaciones que tendrá para Europa Occidental la integración en el Mercado Común Europeo de tres países mediterráneos — Grecia, Portugal y España— que, de alguna manera, no son tan ricos como los miembros de la Comunidad de nueve.

Esta serie vio la luz en el Institute of Development Studies (Instituto de Estudios para el Desarrollo) de la Universidad de Sussex. Se descubrió allí, en previos trabajos sobre Irlanda, Italia y Portugal, que existían similitudes entre los países de la periferia europea y los del Tercer Mundo. Se formó un grupo de trabajo en el Instituto, en noviembre de 1977, que investigó estas similitudes y el resultado de sus trabajos se concretó en la publicación de la obra La Europa subdesarrollada: Estudio de las relaciones Centro-Periferia.

El paso siguiente fue el de formar un grupo de trabajo dedicado a estudiar la Periferia Europea bajo la égida de la Asociación Europea de Institutos para el Desarrollo (AEID). Se escogió la ampliación de la CEE como un tema para sus futuros trabajos. La reestructuración de las economías de los nuevos miembros, especialmente sus sectores industrial y agrícola, a fin de permitirles sobrevivir ante la competencia impuesta por las potentes naciones que constituyen el corazón de Europa Occidental, despierta ecos familiares en aquellos que se ocupan del área del desarrollo.

En segundo lugar, el tema de la ampliación pone sobre el tapete la política de la CEE hacia los países subdesarrollados, sobre todo aquéllos con exportaciones que compiten en los mercados europeos con los productos de los nuevos miembros de la Comunidad.

Esta serie comienza con un tomo que estudia la propia experiencia de la CEE hasta el momento actual en el desarrollo de sus países y regiones y el impacto que esto ha tenido en países del Tercer Mundo. Los tomos posteriores examinan en detalle la estructura de los nuevos miembros y las cuestiones de política que se plantearán con motivo de la ampliación, y que afectarán tanto a la Comunidad, como la conocemos hoy, como a estos mismos países.

Prefacio

Juan Antonio Payno y
José Luis Sampedro

El Banco Exterior de España, en colaboración con el IDS (Institute of Development Studies) de la Universidad de Sussex y el Instituto de Cooperación Iberoamericana, celebró la II Conferencia sobre «Integración y Desarrollo Desigual: La ampliación de la CEE», en Madrid del 15 al 20 de octubre de 1979, continuando así con el ciclo de conferencias internacionales sobre este tema. Las ponencias objeto de debate de esta reunión se presentan en dos volúmenes claramente diferenciados bajo los títulos de: «La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales» () y «La Segunda Ampliación de la CEE: Grecia, Portugal y España ante la Comunidad».*

Además de los autores de las ponencias aquí recogidas, se tuvo el honor de contar con los siguientes participantes, que colaboraron activamente en los debates de las reuniones:

- FRIEDRICH W. ALBRECHT (Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas).
GUIDO ASHOFF (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlín).
MANFRED BIENEFELD (IDS, Sussex).
WALTER R. BÖHNING (International Labour Office, Ginebra).
MANUELA DA SILVA (Instituto Superior de Economía, Lisboa).
CHRISTIAN DEUBNER (Stiftung Wissenschaft und Politik, Ebenhausen, Alemania, R. F.).
AMALIA FERNANDEZ NAVARRO (Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid).
PAULE GENTOT (Commissariat Général du Plan, París).
JOAO GUIMARAES (Institute of Social Studies, La Haya).
GABRIEL GUZMAN (Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid).
LOUKA T. KATSELI-PAPAEFSTRATIOU (Universidad de Yale).
MARJA-LIISA KILJUNEN (IDS, Sussex).
NIKOLAS P. KYRIAZIDIS (Barclay's Bank International, Atenas).
ALFONSO LASSO DE LA VEGA (Departamento Central de Comercio y Relaciones Exteriores del Banco Exterior de España, Madrid).
RAMON LOPEZ SUEVOS (Universidad de Santiago de Compostela).

DERMOT MCALEESE (Bank of Ireland, Dublín).
RAFAEL MARTINEZ CORTIÑA (Banco Exterior de España, Madrid).
JOSE ANGEL MORENO IZQUIERDO (Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid).
JUAN MUÑOZ GARCIA (Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid).
AURORA MURTEIRA (Ministerio da Industria e Tecnologia, Lisboa).
MARIOS NIKOLINAKOS (Atenas).
PETER O'BRIAN (ONUDI, Viena).
JAIME REQUEIJO (Universidad Complutense de Madrid).
ANNETTE ROBERT (Institute of Social Studies, La Haya).
MATIAS RODRIGUEZ INCIARTE (Secretario General para las Relaciones con las Comunidades Europeas, Madrid).
GONZALO SAENZ DE BURUAGA (Ministerio de Economía y Comercio, Madrid).
PHILIPPE DE LA SAUSSAY (IDS, Sussex).
PEDRO SOLBES MIRA (Ministerio de Economía y Comercio, Madrid).
ERNESTO TIRONI (Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, CIEPLAN, Santiago, Chile).
ROBERT TRIFFIN (Universidad Católica de Lovaina, Bruselas) (1).
LOUKAS TSOUKALIS (St. Catherin's College, Oxford).
ANGEL VIÑAS (Universidad de Alcalá de Henares, Madrid).
JULIO VIÑUELA (Ministerio de Economía y Comercio, Madrid).
PEDRO VUSKOVIC (Centro de Investigación y Docencia Económica, CIDE, México).
GEORGE M. YANNOPOULOS (Banco Nacional de Grecia, Atenas).
BERNARD YBARS (Institute Economique Regional du Sud-Ouest, Burdeos).

Es preciso hacer constar el eficaz trabajo llevado a cabo por el Servicio de Estudios del Banco Exterior de España para la elaboración del presente volumen. La publicación ha sido realizada bajo la responsabilidad de Fuencisla Rico Martín y con la eficaz colaboración de Emma Rodríguez Pinar, supervisado por J. A. Payno. El tratamiento de datos y elaboración de cuadros que aparecen en el Apéndice Estadístico se deben a la sección del Banco de Datos del Servicio de Estudios, bajo la

(1) La ponencia de Robert Triffin se recoge en el volumen de la I Conferencia, celebrada en Sussex, mayo 1979, por las razones allí expuestas.

responsabilidad de Fernando García Díez, que ha contado con la colaboración de Hilario Moyano Campos y supervisados por J. A. Payno. La traducción de las ponencias ha corrido a cargo de Pedro Ruiz Reece y Genoveva Kieffer Adam. En la revisión de la traducción intervinieron los economistas del Servicio, Santiago Cardenal Gómez, Amalia Fernández Navarro, Eduardo Morales Martínez, José Angel Moreno Izquierdo y Enrique Vidal Pérez. El índice analítico ha sido realizado por Fuencisla Rico Martín y Emma Rodríguez Pinar. El trabajo de mecanografía ha sido realizado por Antonio Porras Porras y Milagros Adan Pérez. La última revisión de los textos fue realizada por M. L. Kiljunen, que aportó sugerencias muy valiosas y a quien agradecemos su colaboración.

Nota sobre los colaboradores

Autores

JOSE LUIS SAMPEDRO SAEZ, ha sido Catedrático de Estructura Económica de la Universidad Complutense de Madrid de 1955 a 1972, consultor del Banco Mundial en la República Dominicana en 1972 y ha desempeñado diversos cargos de asesor en Ministerios y entidades económicas de España. Economista Asesor del Banco Exterior de España. Es autor de: *Efectos de la Unidad Económica Europea (1957)*, *El futuro Europeo de España (1960)*, *Perfiles Económicos de las Regiones Españolas (1964)*, *Las Fuerzas Económicas de Nuestro Tiempo (1967)*, etcétera.

JUAN ANTONIO PAYNO GALVARRIATO, Catedrático de Estructura Económica de la Universidad de Valladolid. Ha sido Profesor Agregado en la Universidad Complutense de Madrid y antes en la del País Vasco. Director Adjunto del Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España. Ha trabajado en los campos de la estructura de la producción, la metodología económica y análisis regional. Ha dirigido, entre otros, los estudios: *La Crisis de los 70 (1978)*, *La Economía de la CEE (1979)* y el *Informe a la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas a la CEE (1980)*.

FUENCISLA RICO MARTIN, Economista del Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España.

EMMA RODRIGUEZ PINAR, Licenciada en Ciencias Económicas.

Colaboradores

VASCO CAL, Representante de CGTP (Intersindical) en el Comité de Precios e Ingresos de la Junta Nacional de Planificación Nacional de Portugal. Miembro del Comité Consultivo de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

JOAO CRAVINHO, ha sido responsable de la Planificación Industrial y Estudios de Proyectos en la Oficina Central de Planificación. Director del Gabinete de Planificación del Ministerio de Industria. Dirigió cursos de Economía Industrial en la Universidad de Lisboa. Ha sido Ministro de Industria del Cuarto Gobierno Provisional. Actualmente es Director del Grupo de Estudios Básicos de Economía Industrial del Ministerio de Planificación de Portugal. Director de Coordinación Económica y colaborador del IDS de Sussex. Miembro del Comité Directi-

vo del Partido Socialista. Es autor de: *Un obstaculo ao desenvolvimento industrial: o excessivo volume de capital circulante* (en colaboración), Lisboa.

LUIS CARLOS CROISSIER, Profesor de Política Económica en la Universidad Complutense de Madrid. Jefe de la Oficina Presupuestaria.

JOSEP FONTANA, Catedrático de Historia Económica de la Universidad Autónoma de Barcelona. Es autor, entre otros, de: *La quiebra de la monarquía absoluta*, Barcelona, 1978, *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Barcelona, 1978, *La crisis del Antiguo Régimen*, Barcelona, 1978.

ACHILLES G. J. MITSOS, Doctor en Economía por la Universidad de Pittsburgh. Desde 1976 Jefe del Departamento de Asuntos de la CEE en la División de Investigación del Banco de Grecia.

ADAMANTIOS PEPELASIS, Profesor de Economía en diversas universidades de Estados Unidos y en Atenas. Asesor económico de la FAO. Miembro de la Delegación Griega en las Naciones Unidas (Ginebra) y OCDE (París), Director del Centro de Planificación e Investigación Económicas de Atenas, Gobernador del Banco Agrícola de Grecia. Autor, entre otros, de: *Surplus Labour in Greece Agriculture 1953-1960*, Atenas, *Les Problèmes de la main d'oeuvre en Greece dans le cadre du Marché Commun*, Atenas, *Rural Issues*, Atenas.

JOSE J. ROMERO RODRIGUEZ, Profesor titular de Estructura Económica e Investigación Operativa de la Escuela Superior Técnica Empresarial Agrícola de Córdoba, Jefe de Estudios de la misma y del Colegio Universitario de Ciencias Empresariales de Córdoba. Autor de: *Colonización agraria en Andalucía*, Sevilla.

JEAN SIOTIS, Vicedirector del Centro para Investigación sobre Instituciones Internacionales (Ginebra) desde 1975. Consultor de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional, 1960-1975, Consejero de la Asociación de las Naciones Unidas de Suiza. Profesor en el Instituto Graduado de Estudios Internacionales de Ginebra. Autor de: *Economic Commission for Europe in the Emerging European System*, 1967, *Permanent Missions to Internationals Organizations*, 1973, etc.

ARMANDO TRIGO DE ABREU, Investigador asociado en el Centro de Investigación sobre Economía Agrícola, Instituto Gubelkian de Ciencias (Lisboa), Miembro del Consejo Nacional de Planificación de Portugal, Miembro del Comité Ejecutivo del EADI. Autor de: *Crecimiento Regional en Portugal*, 1969, *Movimiento Social, Reforma Agraria, Autonomía y Estabilidad del Sector Social*, 1976.

INTRODUCCION

La Segunda Ampliación desde la perspectiva de los nuevos miembros

Juan Antonio Payno

La Segunda Ampliación de las Comunidades Europeas es el nombre que recibe, como es conocido, el proceso de adhesión de Grecia (ya miembro núm. 10 desde el 1-I-81), Portugal y España.

Lo primero que destaca es que se considere como proceso unitario a un conjunto de procesos de adhesión de tres países distintos, escalados en el tiempo y conducidos de forma independiente. Por supuesto, hay explicaciones para ello. Baste mencionarlas sin más detalle, pues son hechos de sobra conocidos: por ejemplo, la definición por parte de la CEE de una «política global mediterránea» y la publicación del «fresco» de la ampliación, que presentó la Comisión de la CEE al Consejo el 20-IV-78 (1). No es cosa de entrar aquí en el contenido de esas reflexiones, que encuadran los distintos dictámenes elevados por la Comisión al Consejo sobre cada país (sobre Grecia, el 20-I-76; sobre Portugal, el 19-V-78, y sobre España, el 29-XI-78). Es manifiesto que la ampliación ha sido globalizada desde Bruselas, y que esa globalización no ha tenido ninguna correspondencia en las negociaciones, ni siquiera por parte de los países que deseaban ser miembros, pues han predominado entre ellos los recelos originados en sus políticas nacionales. Esta contradicción entre la generalización formal y el tratamiento individual quizá lleve a una involuntaria deformación de los rasgos de la Segunda Ampliación: tienden a generalizarse, en efecto, con bastante frecuencia los problemas que corresponden a alguno de los tres nuevos miembros (2) para todos ellos. También se tiende con gran frecuencia a una comparación implícita entre la Primera Ampliación (el ingreso del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, el 1-I-73) y la Segunda. En ocasiones, realizando una contraposición casi extrema entre una y otra (por ejemplo, frecuentemente se olvida que, aunque la negociación para la Primera Ampliación se realizó en época de gran progreso económico, no dejaba de ser también de aguda crisis, tanto social como económica, tras el *mayo francés* de 1968, el déficit comercial americano y la primera devaluación del dólar con la inconvertibilidad aneja, y que en todo caso a poco de comenzar el período de transición se desencadenó la crisis del petróleo).

Por supuesto, que entre la Primera y la Segunda Ampliación hay diferencias sustanciales y contraposiciones importantes, y por supuesto

(1) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Élargissement de la Communauté: Réflexions d'ensemble», *Bulletin*, supplement 3/78, Luxemburgo.

(2) Por economía de lenguaje, llamaré nuevos miembros a los tres países, aunque sólo uno es miembro nuevo efectivamente.

Cuadro 1
LA PRIMERA Y LA SEGUNDA AMPLIACION
 (Dimensión de la Comunidad ampliada respecto de la precedente, en porcentaje)

Concepto	CEE-9/CEE-6 (1973)	CEE-9/CEE-6 (1979)	CEE-12/CEE-9 (1979)	Detalle por países segunda ampliación		
				G/CEE-9	P/CEE-9	E/CEE-9
Superficie	130	130	148	9	6	33
Población	133	133	122	4(1)	4(1)	14(1)
Población estimada año 2000	133	133	124	4	4	16
Población en edad de trabajar	135	136	119	4	3	12
Densidad de población	102	102(1)	83	42	64	43
Producto Interior Bruto	125	125	111	2	1	8
Exportaciones de bienes	123	124	104	-	-	3
Importaciones de bienes	130	128	107	2	1	4
Exportaciones de bienes extra CEE-12	133	130	105	1	1	3
Importaciones de bienes extra CEE-12	143	132	109	2	1	6
Producción de automóviles	122	113(2)	109(2)	-	-(2)	9(2)
Buques botados	146	158(2)	127(2)	1(2)	6(2)	21(2)
Producción de textiles	126	129(2)	131(2)	4(2)	5(2)	13(2)
Producción de acero bruto	122	119	110	1	0	9
Producción de cereales	131	130	117	4	1	12
Producción de leche	133	132(3)	107(3)	1	1	5
Producción de carne	132	130	115	2	2	11
Producción de naranjas	n.d.	100	235	24	6	105
Producción de aceite de oliva	n.d.	100	250	48	8	94
Producción de frutas, salvo melones	n.d.	102	139	6	4	28
Déficit energético	134	110	114	2	2	10
Consumo de energía por habitante	104	102(2)	90(2)	40	21	50
Flota naviera	n.d.	187	164	51	2	11
Capturas pesqueras	201	n.d.	140(2)	2(2)	6(2)	32(2)

G: Grecia; P: Portugal; E: España; (1): 1980; (2): 1978; (3): Leche entera de vaca y fresca.

Fuente: OCDE: *Etudes Economiques; Microtables OCDE, 1979; Statistics of Foreign Trade (Trade by Commodities)*, Paris; FMI: *International Financial Statistics*, Washington, febrero 1981; BANCO MUNDIAL: *World Development Indicators*, Washington, 1980; N. U.: *Yearbook of Industrial Statistics, 1978; Yearbook of International Trade Statistics, 1976; Statistical Yearbook, 1978, Nueva York*; UNESID: *Información siderúrgica (mensual)*, Madrid, varios números, 1980; FAO: *Production Yearbook, 1979; Anuario Estadístico de pesca, 1978, Roma*; CONSTRUNAVES: *Boletín de Información sectorial (varios números)*, Madrid.

que desde el punto de vista de la CEE los países de la Segunda Ampliación ofrecen, por diferencia, rasgos comunes. Como puede verse en el cuadro 1, donde se han reunido una serie de indicadores básicos de ambas ampliaciones, la Segunda aporta un aumento de la población inferior a la mitad del aumento relativo del territorio, mientras que la Primera suponía aumentos de ambas magnitudes similares. Lo mismo puede decirse de la población en edad de trabajar o del PIB: en consecuencia, globalmente la Primera Ampliación equivaldría a un aumento del 30 o 25 % respecto de lo que era la CEE-6, en tanto que la Segunda debe estimarse en un 19 % respecto de la CEE-9 (3).

El conjunto agregado de los tres países de la Primera Ampliación presenta rasgos similares a la CEE-6: sólo se manifestaban más débiles en las exportaciones de bienes y en el PIB, y en algún producto como acero bruto, automóviles o textiles (suponían una aportación nula en naranjas y aceite de oliva y muy pequeña en frutas) y, sobre todo, en su inferior consumo de energía; por el contrario, destacaban como importadores y también como productores de buques. Los países de la Segunda Ampliación muestran debilidad, especialmente, en términos de PIB, exportaciones e importaciones de bienes, producción de automóviles y acero bruto, de cereales, leche y carne y, muy particularmente, en su consumo energético; frente a lo cual presentan aportaciones destacadas en buques, textiles, naranjas, aceite de oliva y frutas.

Esta contraposición es habitualmente la marca de la Segunda Ampliación, y es lógico que sea así desde la perspectiva de la CEE: precisamente, la Primera Ampliación globalmente suponía unos aumentos de magnitudes, pero presentaba una estructura homogénea con la de la CEE que ya existía, por lo cual no exigía un cambio global de las políticas que venía aplicando la CEE y que se habían diseñado para sus seis miembros fundadores. Y, por el contrario, la Segunda Ampliación se presenta como el acceso de tres países esencialmente heterogéneos respecto de lo que es la CEE-9 y, en consecuencia, la aplicación de las políticas comunitarias no resulta congruente con la nueva situación que se va a crear: es decir, la horma de la CEE no se adapta a los países nuevos y esto, con independencia de la debilidad mayor o menor de los nuevos miembros, es la raíz principal de los problemas específicos de esta ampliación (4). Ahí residen muchas de las dificultades, más que en el cambio de tono del ambiente económico internacional.

Otra derivación de los reflejos de la Primera Ampliación es la generalización a los tres nuevos países de sus caracteres comunes: en los ca-

(3) Por supuesto, esto quiere decir que la Segunda Ampliación hubiera representado un 25 % de aumento respecto de la CEE-6: no se trata aquí de comparar las magnitudes directas de lo que representaban los tres países de la Primera Ampliación y representan los tres países de la Segunda —que no son tan dispares—, sino de precisar de algún modo el esfuerzo de adaptación que en cada caso supone a la CEE preexistente, ya que es la magnitud que define la gravedad de los problemas y el esfuerzo de adaptación preciso, así como el poder relativo de negociación.

(4) Véase VAITSOS, C.: «Conclusiones: Ampliación e Integración», en SEERS, D.; VAITSOS, C. (eds.): *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, Madrid, 1981.

sos de Irlanda, Dinamarca y Reino Unido, este último suponía una proporción absolutamente dominante del conjunto, pero, además, tanto Irlanda como Dinamarca tenían relaciones comerciales y de otro orden muy profundas con el Reino Unido: evidentemente, esto no quiere decir que no existieran diferencias muy importantes entre la economía irlandesa y la británica, pero las conexiones entre ambas y el pequeño peso que representaba Irlanda hacía que no fueran causa de problema global. Los tres países de la Segunda Ampliación presentan una situación totalmente diferente: sus conexiones comerciales son mínimas (véase cuadro 2) y, en lugar de ser economías imbricadas entre sí, tienen varios rasgos característicos comunes. No obstante, el peso de la economía española es, en magnitudes agregadas, decisivo: del 11 % de incremento del PIB de la CEE que suponen los tres, 8 puntos corresponden a España, 2 a Grecia y 1 a Portugal (véase cuadro 1).

Esto complica bastante la cuestión, pues al representar España aproximadamente los 3/4 del peso económico total de los tres nuevos miembros, existen problemas cuya dimensión en Grecia y Portugal no sería excesivamente grave para la CEE, pero que puede serlo en el caso de España; también, en otros casos, hay problemas específicos de alguno de los tres países con importancia suficiente para la CEE como para afectar al conjunto.

Y, no obstante, los tres países nuevos son muy distintos entre sí cuando se baja el punto de mira y, en lugar de verlos desde Bruselas (con la distancia que supone que sus indicadores globales estén aproximadamente al 50 % de los niveles medios de la CEE), se les ve desde sus propias perspectivas, donde aparecen notables diferencias, que pueden llevar a resultados muy diferentes y a distintas problemáticas

Cuadro 2

LIGAZONES COMERCIALES ENTRE GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA

IMPORTACIONES

País de origen	Peso en las importaciones totales de cada país según el destino (%)		
	Grecia	Portugal	España
Grecia	—	0,3	0,2
Portugal	0,1	—	0,5
España	1,4	5,7	—

EXPORTACIONES

País de destino	Peso en las exportaciones totales de cada país según el destino (%)		
	Grecia	Portugal	España
Grecia	—	0,4	0,8
Portugal	0,3	—	2,3
España	0,5	2,9	—

Fuente: OCDE: *Trade by commodities*, París, varios años, y elaboración propia.

de la transición en cada uno de los casos. También el enfoque es, obviamente, distinto: el enfoque de la CEE, manifestado en las «Reflexiones» y en los tres dictámenes u «Opiniones» de la Comisión, se centra en los problemas de adaptación de estas economías a las normas y a la estructura de la CEE, y ahí aparecen no sólo las debilidades estructurales de estos países, que las tienen, sino, muy particularmente, los problemas derivados de aplicar a una nueva situación las políticas pensadas para otra: esencialmente, se habla de la agudización de los problemas de la PAC, de sus efectos sobre el presupuesto y del agravamiento de los desequilibrios regionales, y por lo que respecta a los nuevos países, el énfasis se centra en la adaptación de su industria y de sus instituciones.

Todo esto es cierto, pero la perspectiva de los nuevos miembros, sin negar estos problemas, y desvelando en algún caso algún otro o dándole mayor énfasis, enfrenta el problema de la adhesión desde otras coordenadas. Fundamentalmente, hay tres: a) la necesidad histórica de incorporación, entre otras razones por la búsqueda de la propia identidad nacional; b) la elección del modelo social y político, y por tanto económico, y el carácter de la dinámica de la economía nacional como condicionante del futuro, y c) el grado en que cada una de estas economías nacionales puede pensar en un desarrollo a largo plazo, habida cuenta de los papeles que juegan en la escena internacional y especialmente de las relaciones que las ligan a los países más industrializados, muy particularmente la CEE. En los tres países existen divergencias de puntos de vista sobre las tres clases de cuestiones, y la distribución de estas divergencias es muy diferente de uno a otro, reflejando quizá no sólo las diferentes capacidades de su economía, sino también las diferencias existentes en las relaciones de fuerzas sociales y políticas que, en parte, se ligan con el nivel de desarrollo y, en parte, con la inmediata historia social y política de cada país. Pero en los tres países juegan estas tres clases de cuestiones con un carácter más decisivo —a juzgar por las aportaciones de los autores de este volumen— que los cálculos más o menos mecánicos (y, por otro lado, necesarios) sobre los efectos y los problemas individualizados de cada política económica y en cada producto o gama de productos. Aquí se va a tratar de encuadrar esta problemática, que desarrollan los capítulos que siguen, y para ello será útil empezar por fijar los rasgos comparativos de las tres economías entre sí, para que así resulte más clara la perspectiva desde los propios países, tal como se decía antes.

No se deduzca de este planteamiento un intento de orillar problemas de la óptica CEE-9. Pero a ésta quizá convenga contraponer una perspectiva diferente (y, además, la única capaz de explicar el por qué de las peticiones de adhesión), que también está enraizada en una contemplación de la historia y el mundo que posiblemente muchas veces no coincide con las valoraciones que puedan hacerse desde una perspectiva germánica. Y, en todo caso, aunque es cierto que va a resultar una Comunidad Europea más heterogénea en términos cuantitativos (hoy sucede que es heterogénea, pero las regiones y países más alejados de los promedios tienen un peso relativamente pequeño sobre el conjunto), y aunque existe una literatura económica reciente e impor-

tante que pone de manifiesto los peligros y las consecuencias de unas relaciones de dominación entre economías diferentes para las partes más débiles de la relación, es quizá de tener en cuenta la llamada de atención que hace Josep Fontana (véase capítulo 1) de que quizá se hayan minusvalorado los condicionantes internos de cada país a la hora de explicar el desarrollo, pues las relaciones comerciales no pueden explicar por sí solas el subdesarrollo.

En este sentido, teniendo presente en todo momento la dominación y jerarquización que existe, la cuestión es si puede agravarse en el caso de la integración más de lo que se agravaría sin ella: y es evidente que la contestación a esta pregunta depende de muchas hipótesis de comportamiento por establecer y, entre otras, de las unidades de análisis que se escojan, puesto que tampoco las economías nacionales son sujetos homogéneos y las consecuencias en términos de éstas pueden ser distintas que el análisis llevado a cabo en términos de unidades menores o mayores.

Tampoco los análisis de corte neoclásico que dominan los documentos oficiales ofrecen garantías, puesto que no incorporan, por su propia naturaleza, efectos combinados o lo hacen sólo de forma mecánica, a pesar de que tratan de analizar un proceso esencialmente totalizador. En todo caso, hay dos prejuicios presentes casi de modo permanente y que conviene orillar (lo cual no significa que las consecuencias del análisis vayan a ser por eso más optimistas): uno es la totalización nacional, que está implícita casi siempre, y que lleva a pensar que la cesión formal a este nivel es siempre mala, cuando no hay razón para pensarlo así; el otro, derivado del anterior, lleva a pensar que el agravamiento, si existe, de fenómenos de dominio a escala nacional implica necesariamente el agravamiento de la situación para los componentes de la nación, ignorando que existen otras muchas relaciones de dominación que no se definen en términos nacionales o que traspasan las fronteras. Evidentemente, este comentario presenta más problemas de los que resuelve, pues plantea la cuestión de cuál puede ser la unidad de análisis apropiada. No se pretende aquí escoger una unidad alternativa, pues más bien la cuestión está en que hay que tener en cuenta al mismo tiempo unidades de distinto nivel de análisis, pero no es posible realizar una síntesis de las consecuencias que se puedan obtener para cada una de ellas sino a través de un criterio político, lo cual revela la indeterminación que tiene este análisis. Se pretende simplemente mantener las dos ideas anteriores como prevención y cautela en la interpretación de los resultados.

Algunas diferencias institucionales

Entre Grecia, Portugal y España existen coincidencias sorprendentes en su reciente historia política: en el plazo de dos años los tres países se libraron de sus respectivos regímenes dictatoriales y los tres se han encaminado por formas parlamentarias. Evidentemente, y por encima de lo anecdótico, debe de existir alguna fuerza histórica que pueda explicar esta coincidencia. Pero, profundizando más, las diferencias

son sustanciales: especialmente por lo que se refiere a la dictadura griega de los coroneles, con una duración (1967-74) y con una filosofía muy lejanas de las que tenían las largas dictaduras ibéricas, inspiradas en formas fascistas supervivientes de antes de la Segunda Guerra Mundial. Pero en los tres casos se abren a una nueva forma no sólo política, sino también económica, al tiempo que se enfrentan con la crisis mundial. También la distribución de fuerzas políticas en los parlamentos de los tres países es globalmente similar. Pero la historia que arrastraban, pese a todo ello, y las posturas políticas de los distintos partidos, tienen diferencias muy sustanciales, y en particular en sus opiniones sobre la CEE.

Indudablemente España ha sido el país más cerrado al exterior de los tres: incluso la proporción del comercio exterior, respecto del PIB, es inferior (también la dimensión de su mercado es mayor); pero este aislamiento ha sido más decisivo en términos sociales: las limitaciones que existían incluso para el contacto personal eran mucho mayores, y la presencia en organizaciones internacionales mucho menor. Los españoles no estaban acostumbrados a actuar internacionalmente.

Es preciso mencionar estas características porque están en conexión con los rasgos propiamente económicos. Se ha dicho que los tres países son proteccionistas y, efectivamente, han aplicado tradicionalmente medidas de fomento y de protección a su economía. Pero el paralelo acaba aquí: Portugal ha vivido tradicionalmente en un régimen de libertad comercial con una economía basada en las colonias y alejadas de Europa (véase capítulo 5), y ha pertenecido a la EFTA desde su fundación; Grecia fue el primer país que solicitó relaciones especiales con la CEE, ya en 1958, y desde 1962 tenía un Tratado de Asociación —si bien suspendido por la CEE durante los siete años de la dictadura—; España, por el contrario, ha tenido una de las tradiciones proteccionistas más altas del siglo XX en lo comercial, e incluso tuvo un largo período de intento de una economía autárquica (1940-1953). Su Acuerdo Comercial con la CEE de 1970 ha sido importante para el país, pero no ha supuesto una liberalización comercial.

Desde otro punto de vista, España es el país de los tres que ha tenido una política más larga y general de atracción de la inversión extranjera y de atracción turística, en tanto que, aun estando presentes ambos factores en Portugal y Grecia, no tienen el significado que en España: por ejemplo, en 1979 (véase cuadro 9) la balanza de servicios representaba el 39 % del déficit comercial en Grecia, el 4 % en Portugal y el 94 % en España, y la entrada de capital a largo plazo, respectivamente, el 26,5 %, el 37 % y el 56 % (véase más adelante).

Ello ha configurado regímenes económicos diferentes en los tres países: mientras en Grecia las grandes empresas extranjeras forman más bien una economía de enclave, en Portugal dominaban (antes de la nacionalización) en unos sectores con características duales (grandes empresas junto con un sinnúmero de muy pequeñas empresas) y en España su presencia es mucho más general en toda la economía y está más entrelazada con ésta (aunque, por supuesto, se dan características duales).

Pero estos rasgos no son, en definitiva, más que fenómenos exteriores derivados de la distinta trayectoria histórica de los tres países. Por ello, los problemas de identidad que se presentan son también distintos. Para Grecia existía el dilema de *ser* Oriente u Occidente (véase capítulo 2) en el que juega su aislamiento geográfico rodeado de países socialistas y su disputa histórica con Turquía. Para España el problema es fundamentalmente de identidad interna (véase capítulo 8), pues no le cabe duda de su pertenencia a Occidente, pero no ha tenido una dinámica social dentro de las formas clásicas europeas. Para Portugal, con la «revolución de los claveles» se planteó la elección de modelo económico, con una fuerte presión hacia modelos socialistas, como se refleja en su Constitución, y la opción europea es sobre todo una elección entre un socialismo occidental y un socialismo al estilo del Este.

Diferencias estructurales

Los tres países tienen unas tasas de actividad inferiores a la media europea. En gran parte, sobre todo en España y Portugal, ello se debe a que tienen poblaciones más jóvenes (por tanto, una tasa de dependencia mayor), como consecuencia de un alto crecimiento demográfico, que también da un envejecimiento menor. La mortalidad es más alta en Portugal como reflejo de su menor nivel de desarrollo, pero es de prever una baja de la misma, que puede dar lugar a un avivamiento del crecimiento de la población. Las proyecciones citadas (véase cuadro 1) prevén un aumento de dos puntos en la participación de la población de estos tres países en la total de la CEE en el año 2000, en que significaría casi el 20% de la CEE-12. Pero la mayor juventud en las poblaciones se traduciría en que si la población en edad de trabajar en 1980 era el 21% de la CEE-9, en el año 2000 sería el 23%, aportando más de un tercio del incremento neto, lo cual significaría que Francia, Italia, el Reino Unido y España suministrarían en este período prácticamente el 90% de la fuerza de trabajo nueva en la CEE-12, frente a la disminución alemana, al estancamiento de Bélgica y pequeñas aportaciones de Dinamarca, Irlanda, Grecia y Portugal. Todo ello supondría un desplazamiento del centro de gravedad demográfico y político, por un lado, y la existencia de una población «más capaz de ceñirse a los cambios políticos y a los rápidos vaivenes del modelo de la demanda de mano de obra», como dice D. Seers (5).

De forma que los tres países probablemente vayan a tener una participación en la fuerza de trabajo superior a la que tienen en términos de valor. Que este hecho sea positivo o negativo dependerá, evidentemente, de que la economía europea se estanque en demanda de mano de obra o no y, en este último caso, de la distribución geográfica que tenga esta demanda.

Los excedentes de mano de obra de que disponen estos países (derivados de su debilidad económica y de su mayor crecimiento demográfico)

(5) SEERS, D.: «Introducción: La Segunda Ampliación desde una perspectiva histórica», en SEERS, D.; VAITSOS, C., *op. cit.*

fico) se venían colocando en la CEE: según datos de la misma (6), suponían, en 1976, 1,2 millones, que se comparan con 1,6 millones de migraciones internacionales dentro de la CEE-9 y 3,2 millones de inmigrantes desde otros países: el problema a corto plazo sería si la CEE tiene capacidad para absorber ese exceso de mano de obra, suponiendo que la integración aumente su atractivo como destino. Es evidente que en la actual situación de estancamiento, este hecho, de producirse provocaría graves tensiones sociales y que existen poderosos grupos de presión que se oponen, en consecuencia, a ello. Razón por la que el Tratado de Adhesión de Grecia establece un período de siete años hasta la libre circulación de los trabajadores griegos en la Comunidad. Pero también reconoce importantes derechos a los trabajadores griegos que ya están en la Comunidad. La regulación de la libertad de circulación en la CEE (los períodos límites de residencia sin contrato de trabajo, etc.) no permitiría esperar una avalancha de inmigrantes como consecuencia de la libre circulación inmediata (7), salvo en la medida en que se debiera a trabajo ilegal. A largo plazo, sin embargo, en las condiciones actuales de la CEE habría capacidad de absorción de ese trabajo, pero la tendencia al ahorro de trabajo como respuesta a la crisis pone un límite a esta posibilidad, pues implicará posiblemente el aumento de los actuales niveles de paro, que ya son muy altos. De todas formas, es evidente que a los países nuevos no les puede interesar esta solución, sino que deben crear empleo en su propio territorio: aquí está planteada la gran interrogante; esto es, si la integración facilitará de algún modo la difusión de la actividad industrial o, por el contrario, será un factor que estimulará más la concentración de la misma en los países líderes.

En términos de población asalariada, tanto España como Portugal están en situación similar a la CEE-9 (la población asalariada representaba en España el 69,8% de la población activa y en Portugal el 76,7%, frente a un mínimo de 71,1% en Irlanda y un máximo de 92,3% en el Reino Unido dentro de la CEE-9) (8). En términos de participación de los salarios en el PIB la situación se invierte entre España y Portugal, puesto que en España representaban, en 1976, el 56,3% del PIB y en Portugal el 49,8% en 1975, frente a un mínimo y máximo del 54% en Francia y del 69,4% en Luxemburgo, dentro de la CEE-9; por el contrario, la participación griega era realmente baja, solamente el 32,3% (9). Es decir, que la proporción de trabajadores autónomos en España es ligeramente superior a la CEE y a Portugal, pero los salarios medios son similares a la CEE y superiores a Portugal, y que en Grecia existe una amplia parte de la población activa que no es asalariada (gran cantidad de explotaciones agrícolas pequeñas y pequeñas empresas).

(6) Véase «Élargissement de la Communauté: Réflexions d'ensemble», *op. cit.*

(7) Véase WRIGHT, A.: «Libertad de movimiento de trabajadores en Europa», en *España y el Mercado Común: Políticas y Alternativas*, Instituto de Empresa, Instituto Nacional de Industria y Financial Times, Madrid, 1980.

(8) Véase cuadro 10 del Apéndice estadístico.

(9) Véase cuadro 10 del Apéndice estadístico.

La agricultura

Efectivamente los tres países destacan a nivel comunitario por la alta participación de la población activa en la agricultura y por su relativa alta participación también en el PIB. No obstante, aquí las diferencias empiezan a ser ya mucho más claras (véase cuadros 3 y 4).

Cuadro 3

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA POBLACION ACTIVA (%)

País	1971-75			1978		
	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios
Grecia	38,9	26,3	34,8	n.d.	n.d.	n.d.
Portugal	27,8	33,7	38,5	29,2	35,1	33,7
España	24,8	37,2	38,1	19,9	36,9	43,2

Fuente: OIT: *Yearbook of Statistics 1978 y 1979*, Ginebra, 1979; BANCO DE GRECIA: *Boletín Mensual de Estadística*, Atenas.

Cuadro 4

PARTICIPACIONES DE LA AGRICULTURA DE LOS TRES NUEVOS PAISES Y DE FRANCIA E ITALIA EN EL TOTAL DE LA CEE-12, 1978

País	Superficie arable (%)	Población activa agraria (%)	% PAA/ Superficie Arable
Grecia	4,8	12,2	2,5
Portugal	4,5	8,2	1,8
España	25,8	19,3	0,7
Subtotal A	35,1	39,7	1,1
Francia	23,7	17,3	0,7
Italia	15,6	21,0	1,3
Subtotal B	39,3	38,3	1,0
Total A + B	74,9	78,0	1,0
Resto países	25,1	22,0	0,9
TOTAL CEE-12	100,0	100,0	1,0

Fuente: FAO: *FAO Production Yearbook, 1979*, Roma, 1980, y elaboración propia.

Aunque no existen cifras recientes de la PAA de Grecia, y la que existe de 1975 es discutible (véanse capítulos 2 y 3) (10), la agricultura emplea mayor proporción de mano de obra en Grecia y Portugal que en España:

(10) Véase capítulo 3, donde Pepelasis discute las cifras, dando un 28,8%, aun superior a la estimada por el Instituto Alemán de Desarrollo (Musto, S.), que es del 26%.

ña: paralelamente en España el empleo industrial es mayor (aunque Portugal se ha acercado bastante) y, sobre todo, muestra un desarrollo más avanzado de los servicios. Comparando los datos de la superficie arable (aunque no es, evidentemente, indicador de toda la actividad agrícola) y la población activa, en relación a la CEE (véase cuadro 4), resulta evidente el mayor empleo de mano de obra en Grecia y en menor medida en Portugal, lo que se corresponde con la inexistencia de latifundios en el primero de estos países que, por el contrario, caracterizan tanto el sur de Portugal como el sur de España (11).

La agricultura portuguesa, que Trigo de Abreu caracteriza como estancada (véase capítulo 6), lleva a una balanza agrícola deficitaria que representaba, en 1978, el 12% del déficit comercial total, mientras que en Grecia la balanza agraria es positiva y en España está cerca del equilibrio (varía con los años, en función de las importaciones de maíz

Cuadro 5

PARTICIPACION DE LA AGRICULTURA EN EL PIB DE LOS NUEVOS PAISES, E ITALIA Y FRANCIA, 1978

País	%
Grecia	17
Portugal	13
España	9
Francia	5
Italia	7

Fuente: BANCO MUNDIAL: *World Development Report, 1980*, Washington, 1980.

y de soja fundamentalmente). Paralelamente, las exportaciones agrícolas suponen en Grecia el 30,4% de las totales, en Portugal el 14,4% y en España en 17,5% (véase cuadro 6). Es decir, que se muestra el mayor papel de la agricultura griega y el mayor retraso de la portuguesa. Sin embargo, las tres balanzas agrícolas son positivas con la CEE-9, y de nuevo con mucha mayor importancia en el caso de Grecia y España que en el de Portugal. Estos hechos se pueden matizar de varias formas, teniendo en cuenta que en los tres países las exportaciones agrarias a la CEE-9 representan del orden del 50% de las exportaciones agrarias totales, mientras que sus importaciones agrarias desde la CEE son el 32% en el caso griego, el 13,57% en el caso portugués y el

(11) Según cifras que da Pepelasis (véase capítulo 3), en Grecia sólo el 13,01% de las tierras cultivadas son fincas de más de 20 ha; mientras que en España (COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion de l'Espagne», *Bulletin*, supplement 9/78, Luxemburgo) el 0,3% de las explotaciones cubren el 27% de la superficie agraria (fincas de más de 1.000 ha) (véase además el capítulo 9) y en Portugal (véase capítulo 6) la situación es similar.

15,3 % en el caso español, lo cual revela, de paso, la muy diferente ligazón de las agriculturas de estos países con las de la CEE. Y, habida cuenta de la importancia de sus importaciones agrícolas, parece abrirse un mercado potencial de importancia para la CEE, que las reglas de la PAC se encargarán de aprovechar salvo en lo que puedan ser productos exóticos (las importaciones agrícolas representaban, respecto al total de importaciones, el 8,43 % en Grecia, el 13,2 % en Portugal y el 12,4 % en España; y equivalían, respectivamente, al 63 % de las exportaciones agrícolas de Grecia, el 194 % de las de Portugal y prácticamente el 100 % de las españolas).

Cuadro 6

INDICADORES DEL COMERCIO AGRICOLA DE LOS TRES PAISES, 1978
(En millones de dólares USA)

	Grecia	Portugal	España
<i>Valores absolutos</i>	7.648	5.142	18.630
Importaciones totales	645	678	2.306
Importaciones agrícolas incluidas importaciones de origen CEE-9	205	92	352
Exportaciones totales	3.354	2.426	13.103
Exportaciones agrícolas incluidas exportaciones hacia CEE-9	1.019	350	2.290
Balanza comercial total	-4.294	-2.716	-5.527
Balanza comercial agrícola	374	-328	-16
Balanza agrícola (CEE-9)	261	81	1.019
<i>Valores relativos (en %)</i>			
Importaciones agrícolas/Importaciones totales	8,43	13,19	12,38
Exportaciones agrícolas/Exportaciones totales	30,38	14,43	17,48
Importaciones agrícolas/Exportaciones agrícolas	63,30	193,71	100,70
Déficit comercial agrícola/Déficit comercial total	-	12,08	0,30
Importaciones agrícolas provenientes de la CEE-9/Importaciones agrícolas totales	31,78	13,57	15,26
Exportaciones agrícolas hacia la CEE-9/Exportaciones agrícolas totales	45,73	49,43	59,87

Fuente: OCDE: *Trade by Commodities*, París, 1979, y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Todo ello se convierte en que, mientras el sector agrario suministra el 17 % del PIB griego y el 13 % del portugués, ya sólo significa el 9 % del PIB español (en Italia el 7 % y en Francia el 5 %). Cifras que, comparadas con la PAA, muestran ya el atraso agrícola de los tres países, que Pepelasis (véase capítulo 3) atribuye a la rigidez de estructuras.

Las diferencias regionales

Un problema íntimamente relacionado con el carácter agrario de las economías es, en estos países mediterráneos, con un proceso de desarrollo lento y sólo avivado (para Grecia y España) en fechas recientes, las desigualdades regionales: como puede verse en el cuadro 7 (dejando de lado las diferencias en la definición de las regiones y algunas menores en las unidades que no pueden afectar estas consideraciones), el mayor cociente de discrepancia entre la renta menor y la renta mayor se da en Portugal; España y Grecia tienen un grado de desigualdad bastante menor, y más cercano al caso italiano. Sin embargo, si se fija la atención en el máximo —medido respecto del promedio de la renta regional—, el caso más alejado se presenta en España y el menos alejado en Grecia. Al nivel de esta agregación puede admitirse que el nivel del máximo está relacionado con la concentración industrial y el del mínimo con el predominio de la actividad agraria: lo cual nos indicaría cómo el país más industrializado de los tres, España, es a la vez el que ofrece un mayor grado de concentración industrial y una agricultura más avanzada, mientras que la agricultura está algo menos avanzada en Portugal que en Grecia, y su industria está también menos concentrada.

Evidentemente la Comisión tenía razón en alarmarse, puesto que, aún en el caso español y en su provincia más avanzada (Madrid), no llega más que al 85 % del promedio de renta de la CEE-9, en tanto que sus provincias menos avanzadas están al nivel del 36 %. En el caso griego, estos extremos se sitúan, respectivamente, en el 53 % y el 23 %. Y en el caso portugués, en el 37 % y en el 13 %. Si bien todos los países presentan importantes desequilibrios regionales, y al mismo tiempo un nivel muy alejado por debajo de la CEE-9, las regiones más avanzadas españolas están más cercanas y, por tanto, previsiblemente pueden acceder con más facilidad a un diálogo económico con las de la CEE-9. Mientras que las más pobres regiones portuguesas se encuentran a años luz de la CEE. En otros términos, quiere decirse que la

Cuadro 7

EXTREMOS DE RENTA REGIONAL POR HABITANTE EN LOS TRES PAISES, 1972
(Renta por habitante de cada país = 100)

País	Región de renta máxima	Región de renta mínima
Grecia (PIB ph)	136	57
Portugal (PIB ph)	147	52
España (renta familia disponible)	181	80

Fuente: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion de la Grèce», *Bulletin*, supplement 2/76, Luxemburgo; «Avis sur le demande d'adhésion du Portugal», *Bulletin*, supplement 5/78, Luxemburgo. BANCO DE BILBAO: *Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1975*, Bilbao, 1977.

Cuadro 8

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR EN GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA, 1979

Productos	Grecia		Portugal		España	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
Productos alimenticios	22,4	8,8	6,6	12,9	15,4	10,0
Bebidas y tabaco	6,3	0,3	6,1	0,8	2,7	1,3
Materias primas	9,0	6,1	10,1	11,4	2,7	14,3
Combustibles	11,8	21,0	0,1	19,5	1,9	30,3
Aceites	1,1	0,2	0,9	0,5	2,2	0,5
Productos químicos	3,4	8,3	6,0	12,2	7,6	10,1
Artículos manufacturados	31,6	12,9	35,6	14,3	29,4	9,4
Maquinaria y material de transporte	3,4	39,0	12,3	25,0	26,5	18,9
Artículos manufacturados diversos	10,9	3,3	20,5	3,3	11,6	5,3
NEP	0,1	0,1	1,8	0,1	0,1	0,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: OCDE: *Trade by Commodities*, París, 1979, y elaboración propia.

distancia entre la región española más rica y la portuguesa más pobre es aproximadamente de 6,5. Pues si Grecia y España tienen una renta por habitante que es aproximadamente el 50 % de la renta media de la CEE-9, Portugal tiene a su vez una renta por habitante que es el 50 % de la de los países anteriores y, por tanto, tan sólo el 25 % del promedio comunitario. Es decir, las distancias económicas de los tres países del grupo son del mismo orden que las existentes entre el grupo y la CEE-9 (el nivel de desarrollo de Grecia puede cifrarse en un 80 % del de España, y el de Portugal en un 42 %).

Apertura al exterior

Y, sin embargo (o a lo peor, ésta es la causa), la economía portuguesa es, con gran diferencia, la más abierta de las tres: el total de exportaciones e importaciones de bienes y servicios representaban, en 1979, el 61 % del PIB, en tanto que en Grecia era solamente el 42 % y en España el 29 %. Y mientras Grecia ha tenido un proceso de apertura exterior rápido desde 1970, multiplicando por 1,5 la participación en el PIB, España permanece prácticamente estancada y Portugal, aunque partía de una cuota mucho más alta, aun la intensificó en un 13 %. Pero esta mayor apertura de Grecia y Portugal se traduce en que su déficit exterior de bienes y servicios es del orden de un 9 % del PIB, mientras que España prácticamente estaba equilibrada en 1979.

Por supuesto, como, de los tres países, España es aquél cuya balanza de servicios es más importante en términos absolutos y relativos, su apertura comercial está aún más alejada de Grecia y Portugal. Las proporciones que suponen las importaciones de energía son similares en los tres casos respecto del PIB y, a su vez, equivalentes al promedio de la CEE-9. Pero, por su menor apertura comercial, representan una proporción muy superior del total de importaciones en España; y, en los tres países, una parte mayor que el promedio de la CEE en términos de exportaciones (véase cuadro 8).

Estas diferencias que se van viendo, se pueden ir concretando, en otro sentido, en la rápida expansión que ha tenido Grecia dentro de las fechas consideradas (la década de los 70), lo cual se revela tanto en sus cifras interiores como en las relaciones con el exterior. Y en cierto modo da la réplica al crecimiento español de los años 60: así, su FBCF es muy superior a las de España y Portugal al final del período y el grado de capitalización de su economía — en la medida en que se puede inferir del consumo del capital fijo — ha avanzado notablemente en estos años, acercándose al nivel español (véase cuadro 9), en tanto que en España bajaba la inversión y la depreciación, lo cual revela una cierta descapitalización de la economía, y en Portugal parece ser que el esfuerzo inversor (véase capítulo 7) no ha sido suficiente para evitar también una cierta descapitalización.

La estructura industrial, aún en términos muy agregados, refleja estas transformaciones. Como puede observarse en el cuadro 10, España presentaba una estructura industrial mucho más avanzada, que se refleja en el mayor peso del sector químico y, sobre todo, del metalúr-

Cuadro 9

ESTRUCTURA MACROECONOMICA DE GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA, 1970 Y 1979

	1979			1970		
	Grecia	Portugal	España	Grecia	Portugal	España
Consumo privado	64,2	72,4	68,8	69,1	69,0	67,2
Consumo público	16,2	14,8	10,9	12,6	14,2	8,9
FBCF	25,2	19,9	19,0	23,6	17,6	23,2
Exportación de bienes y servicios	16,5	25,8	14,5	10,0	23,5	13,2
Importación de bienes y servicios	-25,5	-35,0	-14,6	-18,4	-30,4	-14,3
PIB pm	100	100	100	100	100	100
Factores del comercio exterior (saldo)	3,0	-1,0 (1)	-0,6	1,8	0,5	-0,4
Consumo de capital fijo	7,9	4,5 (1)	8,9	5,5	5,3	9,2
RN pm.	95,1	94,5 (1)	90,5	96,3	95,2	90,4
Rph (En dólares USA)	2.801 (a)	1.519 (1)	2.708 (1)	1.091	649	990
Balanza Comercial	-9,0	-9,2	-0,1	-8,4	-6,9	-1,1

(1) 1977.

Fuente: OCDE: *National Accounts of OECD countries, 1952-1977*, vol. 1 y vol. II, *Main Aggregates*, París, 1979. NU: *Yearbook of National Accounts Statistics 1977 y 1978*, Nueva York, y elaboración propia.

gico, en tanto que los productos alimenticios y los de consumo suponen cerca del 45 % de la producción industrial tanto en Grecia como en Portugal. Según expone Vaitzos (12), Grecia presenta «una limitada integración vertical industrial y (una) estructura manufacturera no diversificada», que da lugar a que la parte mecánica-eléctrica de sus exportaciones a la CEE-9 «fuera menos de una novena parte de lo conseguido por España»; Musto (13) atribuyó a Portugal y a Grecia la *falta* «de un aparato productivo cohesionado y bien estructurado» vertical y horizontalmente, mientras que en España se da una modernización para ciertos límites de ésta (véase capítulo 8). Finalmente, Portugal se caracteriza por el predominio de industrias tradicionales basadas en bajos salarios.

España representa por sectores industriales más del 80 % de la producción de los tres, salvo en textiles (62 %); agrícolamente, más del 70 % salvo en aceite (63 %); globalmente, Grecia representa el 20 % y Portugal el 10 %; las excepciones son el aceite de oliva (Grecia, 32 %), buques (Portugal, 22 %), textiles (Portugal, 20 %).

Cuadro 10

ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INDUSTRIAL, 1975

	España	Grecia	Portugal
Productos alimenticios	15,7	26,1	26,2
Textiles y confección	10,0	19,2	18,7
Químicas	10,8	7,2	9,5
Metalurgia	17,3	7,4	3,4
Electromecánica	15,4	9,5	12,1
Otros	30,8	30,6	30,1
Total	100	100	100

Fuente: NU: *Yearbook of Industrial Statistics 1978*, Nueva York, 1980, y elaboración propia.

Tomando en conjunto la Segunda Ampliación, los rasgos comerciales se traducen, pese a la menor apertura comercial española, en el predominio absoluto de España en términos agregados, pues representa el 71 % del total de las exportaciones de los tres países y el 62 % del de sus importaciones (en términos de importaciones, Grecia es una mitad más que Portugal; 23 % frente a 15 %, mientras que en términos de exportaciones ambos tienen un volumen parecido). Tomando en cuenta el período 72-79, tanto en Grecia como en España se da un incre-

(12) VAITZOS, C.: «Comportamiento de las transnacionales y la ampliación», en SEERS, D., VAITZOS, C., *op. cit.*(13) Véase MUSTO, S.: «Implicaciones estructurales», en SEERS, D., VAITZOS, C., *op. cit.*

mento notable de las transacciones comerciales (véase cuadro 11), y superior en términos relativos en las exportaciones que en las importaciones, al contrario de lo que sucede en Portugal, tanto por lo que se refiere al ritmo global como porque crecen más deprisa las importaciones que las exportaciones. Lo cual no les impide tener a los tres una balanza comercial negativa, como es sabido, e incrementar su déficit: aunque —en conformidad con la distinta evolución respecto del PIB de cada país— el aumento relativo es menos importante en España, al ser más cerrada, que en los otros dos países.

Cuadro 11
EVOLUCION COMERCIAL DE GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA
1972-79
(En dólares USA)

	Grecia	Portugal	España
Crecimiento de exportaciones	471 %	275 %	467 %
Crecimiento de importaciones	414 %	295 %	385 %
Aumento del déficit comercial	379 %	330 %	247 %

Fuente: FMI: *International Financial Statistics*, Washington, varios años.

Pero la estructura de la balanza de pagos presenta otras diferencias significativas, ya que la balanza por cuenta corriente es negativa en Grecia y positiva en Portugal y España, pero aún en Portugal las transferencias son mucho más importantes que los servicios, mientras que en España ocurre lo contrario. Y, finalmente, la entrada de capital a largo plazo sólo representa el 27 % del saldo de la balanza comercial griega, el 37 % de la portuguesa y alcanza el 56 % de la española.

Todo esto configura a España y Grecia como economías más dinámicas, mientras que las interrelaciones con el exterior están más ligadas a la actividad económica interior en España que en los otros dos casos, lo que se contrapone a su menor apertura exterior y su mayor proteccionismo. Y al mismo tiempo pone de manifiesto cómo la economía griega no tiene compensación suficiente por las remesas de sus emigrantes ni por el turismo y los fletes, y que en el caso portugués el papel de los emigrantes es mucho más importante que en el caso español, lo cual se corresponde con el mayor grado de desarrollo de este último país.

Considerando, finalmente, la estructura comercial por productos (véase cuadro 8), la expansión de exportaciones griegas se ha llevado a cabo con un peso creciente de las exportaciones de manufacturas; la española se debe también al aumento de peso de los productos químicos, las manufacturas y la maquinaria y material de transporte (pero también a la pérdida de peso de los alimentos, las primeras materias y los aceites); y en el caso portugués se presenta también este deterioro de las exportaciones de productos alimenticios y aceites, y aumentan las primeras materias, la maquinaria y el material de transporte y las

Cuadro 12

BALANZA DE PAGOS DE GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA, 1972 Y 1979
(En millones de dólares USA)

	1979			1972		
	Grecia	Portugal	España	Grecia	Portugal	España
Exportación	3.931	3.593	18.311	835	1.307	3.920
Importación	-8.944	-6.015	-24.023	-2.161	-2.041	-6.236
Balanza comercial	-5.013	-2.422	-5.712	-1.326	-734	-2.316
Servicios	1.957	98	5.370	354	208	2.028
Transferencias	1.163	2.472	1.789	580	881	868
Balanza por cuenta corriente	-1.893	148	1.447	-392	355	580
Capital a largo plazo	1.329	904	3.196	647	-96	231
Balanza básica	-564	1.052	4.643	255	259	811
Capital a corto plazo	39	-990	1.525	249	-10	101
Variación de Reservas	-2	-99	-3.646	-512	-356	-1.492

Fuente: FMI: *International Financial Statistics*, Washington, varios años.

manufacturas diversas. Mientras que del lado de las importaciones destaca, en los tres casos, el aumento de los combustibles — como es natural —, que se multiplican por dos en Grecia y Portugal y algo menos en el caso español, lo que supone, respectivamente, aumento de 10 puntos, 7 puntos y 13 puntos en su participación en el total de importaciones. Junto a ello destaca el aumento de las importaciones alimenticias en Portugal, congruente con lo que se ha dicho de la agricultura, y el de las importaciones de materias primas en España.

Todo lo cual viene a confirmar los rasgos, ya vistos, que configuran a España como un país industrialmente más avanzado que Grecia — pese a la igualdad de renta por habitante — y en el que precisamente se ha producido un mayor aprovechamiento de materias primas propias y unas mayores necesidades de importaciones de las mismas, como indicador de su profundización industrial. La disminución de los alimentos y los aceites en los casos portugués y español puede tener causas comunes, pero además refleja la mayor expansión comercial española y su mayor carácter industrial; por el contrario, en el caso portugués se aprecia una importante actividad exportadora en maquinaria y material de transportes, aunque son las manufacturas diversas las que se llevan la palma en expansión.

Todo ello da, en 1979, una estructura comercial significativa de la cual es casi ocioso seguir destacando el predominio agrario griego y la insuficiencia agraria portuguesa, por ejemplo, o la importancia que tiene la exportación de materias primas en el caso griego y también en el portugués, frente a la insuficiencia española. El predominio de las actividades de maquinaria y material de transporte en la exportación española y su mayor necesidad en las importaciones de Grecia y Portugal (sobre todo, aquí se revela una grave insuficiencia de la industria griega); y el relativo bajo nivel que tienen todavía las exportaciones de productos químicos en los tres países.

Con todo esto va quedando claro que las economías de los tres países que componen la Segunda Ampliación de la CEE ofrecen rasgos suficientemente diferenciadores y que sus estructuras, tanto agrícolas como industriales, presentan marcadas diferencias, como también su evolución reciente. Es siempre arriesgado resumir cuestiones como éstas en pocas palabras, y si me atrevo aquí es sólo pensando que en las páginas anteriores se ha precisado más, pero, sobre todo, que los capítulos siguientes tratan cada uno de los casos con algún detalle mayor. Grecia presenta en estos momentos una economía más dinámica, pero con una estructura industrial poco integrada, menos predominante en la actividad económica que en España y que su agricultura es una pieza mucho más decisiva para la economía que en ninguno de los otros dos casos en este momento. Que en Portugal los problemas de dualismo son graves, con una agricultura estancada y deficitaria, con un menor nivel global de producción de la economía y con una industria que, aunque no predominante, presenta en algunos sectores signos de modernidad y competencia. Y, finalmente, que España presenta una economía notablemente más desarrollada en los tres sectores, más integrada interiormente, más dependiente del exterior pero menos abierta comercialmente.

Finalmente, los tres países son muy vulnerables a la situación energética, puesto que las importaciones de combustible representaban del orden del 20 % de los totales en Grecia y Portugal y del 30 % en España (véase cuadro 8) (esta diferencia no se debe tanto a diferencias en las fuentes de energía sino a diferencias en el consumo, correspondientes al mayor nivel industrial español). Indudablemente el alza de precios de 1979-80 habrá aumentado estas cifras, pero no disponemos de datos comparables de los tres países, y en todo caso la repercusión debe de haber sido proporcional a grandes rasgos.

Para acabar con esta caracterización diferencial de los tres países, no es menos importante destacar cómo las conexiones de los tres con la CEE también presentan diferenciaciones. Los tres países están ligados en sus exportaciones en proporciones parecidas: del orden del 50 % de las exportaciones de cada país van a la CEE-9, aunque algo más en Grecia y algo menos en España (por supuesto, los tres juntos representan sólo el 2 % de las importaciones de la CEE: 1,3 % España, 0,4 % Portugal, y 0,3 % Grecia). Pero estas ligazones se realizan en cada caso con distintos países: Portugal está ligado al Reino Unido; Grecia a Alemania, R. F., y España a Francia, en sus exportaciones. Los siguientes compradores dentro de la CEE-9, en el caso de Portugal, son Alemania, R. F., Francia e Italia; en el caso de Grecia son Italia, Francia y Holanda, y en el caso de España son Alemania, R. F., Reino Unido e Italia (véase Apéndice estadístico, cuadro 13). Lo cual revela que, por supuesto, Alemania, R. F., Francia, Italia y Reino Unido, que son los países mayores de la CEE, tienen un papel importante en todos los casos (con la significativa excepción del Reino Unido, que no es principal cliente de Grecia). Y también pone de manifiesto que, paradójicamente, en los tres casos son principales clientes los dos países mediterráneos de la CEE — Francia e Italia —. Desde luego, las ligazones con el Reino Unido, Alemania, R. F., y Holanda, y parcialmente con Francia, demuestran la complementariedad entre esas economías más industrializadas y unos países mediterráneos menos industrializados. Pero la presencia de Francia e Italia, en todos los casos (incluso en un Portugal tradicionalmente anglófilo y ligado a la EFTA), dan pie también para pensar en una complementariedad entre las economías mediterráneas de la CEE y las de los nuevos países, lo que no significa excluir los problemas de competencia que se dan en determinados productos concretos.

Aun así, las importaciones procedentes de España tienen mayor volumen en todos los países de la CEE-9. Y si, a título de ejemplo, se consideran las relaciones de cada país nuevo con su primer cliente comunitario, el grado de penetración es también mayor en términos absolutos en el caso de las exportaciones españolas a Francia (16,6 % de las exportaciones españolas en 1978, que suponen el 3,1 % de las importaciones francesas), siendo mayor el desequilibrio de estas relaciones en los casos de Portugal y Grecia (las exportaciones de Grecia a Alemania, R. F., son el 20,8 % del total de exportaciones griegas y significan el 0,9 % del total de importaciones alemanas; las exportaciones de Portugal al Reino Unido son el 18,1 % de las exportaciones portuguesas y representan el 0,6 % de las importaciones británicas). Tam-

bién el grado de concentración es algo menor en el caso español que en el griego e intermedio en el portugués.

LAS CONSECUENCIAS DE LA ADHESION

El análisis del proceso de integración

Cuando uno se plantea qué efectos puede producir la Segunda Ampliación, bien en los miembros de la CEE-9 o bien en los nuevos miembros, o en las relaciones exteriores de unos y otros, se encuentra ante un caleidoscopio de análisis singulares, presunciones e intuiciones de muy diversos órdenes. Incluso las opiniones más extendidas adolecen de imprecisión, no tanto en el detalle del análisis de los efectos que se suponen como en la determinación inequívoca de las condiciones y de los supuestos bajo los cuales esos efectos son esperables. No suele ser todo esto culpa del analista, sino consecuencia de la limitación instrumental y conceptual de la Economía, y de la «complejidad» del problema. Esta «complejidad» se refiere, por supuesto, a que existen muchos sectores económicos, a que éstos deben diferenciarse por países, a que aún pueden y deben diferenciarse por regiones, a que interactúan entre sí, modificando los efectos iniciales en cualquiera de ellos, a que los efectos sectoriales están sujetos a condiciones más generales de la actividad económica — como el tipo de cambio o la política monetaria nacional o el ambiente internacional, etc. —; en definitiva, a que el número de variables que habría que considerar es de tal magnitud, y sus interacciones tan numerosas, que se produce un verdadero problema de indeterminación en el estado actual de los instrumentos analíticos. Y aun sucede que no conocemos cuáles, con carácter general, son las unidades más apropiadas que debemos tomar en cada uno de los países. Pero a mi entender el problema de la indeterminación es de mucha más amplitud y se refiere a muchos órdenes diferentes que influyen en el proceso. No en vano — y aunque el proceso de integración de la CEE sea aún parcial y esté profundizado de forma muy distinta y en grado diferente según los campos — un proceso de integración como éste abarca facetas muy numerosas que no sólo son el comercio ni el conjunto de relaciones exteriores reflejadas en una balanza de pagos, ni aún siquiera las políticas internacionales o nacionales que se refieren a aspectos productivos y distributivos de la vida económica: todo esto es determinante, pero, por encima de ello, se integran otras muchas cosas, y esencialmente la integración supone un cambio sustancial del horizonte económico y, por tanto, una variación decidida y definitiva en los datos que se manejan para cualquier plan o programa, sea público o privado. Precisamente una de las dificultades principales está en adivinar cuál es esta variación de los datos y cuál es la adaptación de los planes que las distintas unidades de decisión puedan realizar.

A esta clase de efectos es a lo que a menudo se ha aludido bajo la etiqueta de «dinámica de la integración» o «efectos dinámicos» de la misma. Pero nuestro desconocimiento e incapacidad analítica es muy grande, por lo cual o bien se suelen desconocer o, como mucho, sólo se pueden hacer determinados supuestos que se implantan en algún momento del análisis, que procede considerando las tendencias actuales, y no los cambios posibles en las mismas. Muchas veces, el análisis se limita, en el fondo a ver si las tendencias actuales (por ejemplo, en la producción de vino) son compatibles con la nueva situación. Todo ello provoca limitaciones sustanciales en el análisis y la posibilidad de que análisis muy parecidos formalmente lleven a conclusiones relativamente dispares.

Esta problemática podría profundizarse, pero no es éste el lugar adecuado. Hay otros problemas que se superponen, como por ejemplo los relativos a la valoración de los hechos acaecidos o de los que se supone que puedan acaecer. En esta labor se olvida, con frecuencia, un condicionante general de todo cambio: en cualquier proceso de cambio lo que hay es un conjunto de medios (instalaciones, personas, capacitación, técnicas, etc.) y de relaciones entre ellos (como, por ejemplo, productividad, ámbito del mercado, precios, costes, elección de productos, volúmenes de producción, demanda, etc.) que se dan dentro de un cierto ambiente económico (constituido por toda la normativa, por la experiencia de funcionamiento de las relaciones y de los resultados obtenidos con el mismo, por las expectativas de todos los agentes económicos, etc.); y todo este conjunto de elementos se encuentra fundamentalmente ante una variación parcial o general del ambiente (y que, por tanto, puede referirse al cambio en la normativa, al cambio en los resultados o en la secuencia de funcionamiento, y siempre al cambio de las expectativas, bien de forma más o menos autónoma o como resultado inducido de los otros cambios, y muchas veces ni siquiera como resultado de los otros cambios, sino simplemente de la percepción que se tenga de los hechos). Sintetizando este cambio de ambiente económico, hay determinadas relaciones o determinados resultados antes posibles y que ahora de algún modo no lo son, por lo cual cualquier análisis estático que compare la situación anterior con la nueva, atendiendo sólo a las constricciones que ésta impone (lo que «prohíbe»), siempre ha de llegar a un resultado negativo, que sólo se puede salvar si se valora positivamente la prohibición o imposibilidad de que se den determinadas relaciones o resultados pasados (lo cual hace el análisis correspondiente susceptible de ser tachado de ideológico). A esto corresponde el análisis estático de una situación de cambio. Contrapuesto a él, el análisis dinámico toma sobre todo en cuenta las nuevas posibilidades que el ambiente nuevo permite, puesto que el cambio en cualquier regla, al mismo tiempo que prohíbe algo que antes era posible, normalmente posibilita algo que antes no lo era.

Pero, claro es, existe una diferencia fundamental: mientras que lo que queda prohibido es una pérdida cierta, las nuevas fronteras que se abren son sólo campo de liza para unas victorias potenciales. Y nada asegura ni siquiera que los agentes económicos estén dispuestos a ir a esa liza, e incluso, puede haber dudas de si perciben ese nuevo campo

de actividad. Y en todo caso, también esta modificación de funcionamiento implica costes, puesto que hay que habituarse a un nuevo panorama con datos distintos, con mayor incertidumbre (en consecuencia) y que normalmente exige cambiar hábitos mentales u organizativos largamente instalados en las personas. Es decir, el análisis dinámico se encuentra con una variable clave que es la voluntad de aprovechamiento de las nuevas circunstancias, prácticamente imposible de estimar. Y esta variable depende esencialmente de la información y de la percepción de esta información, además de la capacidad para, una vez tomada la decisión positiva, modificar los medios disponibles o las relaciones entre ellos adaptándolos a la nueva situación. Por esta razón, el análisis dinámico muchas veces casi se confunde con los deseos, y en todo caso está afecto de una enorme incertidumbre por su propia naturaleza.

Los cambios en la CEE

Pero no acaban aquí los problemas: en el análisis de la integración de la CEE y, en consecuencia, en el de la Segunda Ampliación tiene una enorme influencia la valoración de la propia historia de la CEE. Y en ésta, a mi entender, se entrecruzan tres clases diferentes de procesos que han ido adaptando la CEE desde su Carta Magna de 1958 a su situación actual. En primer lugar, la estrategia prevista ya en los Tratados de Roma se caracterizaba por un avance progresivo, desde acuerdos comunes e instrumentación común de aspectos delimitados y más directamente referidos al mercado en sí, hacia cuestiones que eran, por un lado, menos precisas o más generales y que, por otro lado, se iban distanciando del funcionamiento inmediato del mercado, cosa que es sabida. A este proceso progresivo, que actuaba por parcelas y que implica lógicamente desniveles importantes y sucesivamente distintos (en la medida en que unos aspectos se homogeneizaban y otros directamente relacionados todavía no lo estaban), se superpone, como consecuencia directa, otro proceso de adaptación más profundo y que es, precisamente, fruto de la dinámica que provocan y exigen estos desniveles: esto es, los avances parciales van implicando sucesivamente aspectos más generales y más profundos de las economías de los países miembros, con lo cual el proceso de integración se ha ido enfrentando siempre a nuevas fronteras que era preciso romper para que lo conseguido tuviera una cierta estabilidad. De esta forma, el proceso ha sido una huida hacia adelante marcada por la inestabilidad constante. Pero, como queda claro, esta inestabilidad no podía entenderse —aunque así lo ha hecho a menudo la prensa y la opinión— como debilidad del proceso de integración, sino como prueba de la vitalidad del mismo. A este mismo orden de cosas pertenecen las tensiones sectoriales y nacionales que se han producido, y que no reflejaban sino los efectos de un proceso de cambio. Finalmente, y esto es lo más importante, la profundización del proceso ha ido revelando problemas no previstos inicialmente, o no adecuadamente valorados, y ello ha obligado a la CEE a poner sobre el tapete cuestiones que no correspondían —por lo menos, aparentemente— a las dos dinámicas anteriores

que, en alguna medida, caían dentro de las previsiones iniciales. Una de ellas es, sin duda, las discrepancias regionales, y con ellas, todo el problema de las transferencias redistributivas dentro de la Comunidad. La verdadera razón de que estos problemas se hayan planteado tarde y que hayan provocado una cierta algarabía, tanto del lado de las preocupaciones oficiales como del lado de los críticos de la Comunidad, está en la errónea dirección de la concepción económica en la que se estableció la fundación de la misma, que era un neoliberalismo al estilo de los años 50. Y esta ortodoxia siempre sostuvo —contra la evidencia— que el progreso del conjunto significaba el progreso de todos los elementos del conjunto: traducido al caso, suponía que el aumento de los PIB nacionales llevaría a la disminución de la desigualdad de los PIB regionales. Por supuesto que esto no ha sido así: lo mismo que sucede en una economía puramente nacional el progreso comunitario ha estimulado la acentuación de los desequilibrios regionales a escala de la CEE. No es, sin embargo, el problema regional el único en este orden de cosas: la contradicción en sus propios términos entre el liberalismo industrial y el proteccionismo agrario se ha ido revelando cada vez más.

Y, sobre todo, las crisis que han cambiado las coordenadas de la economía internacional han acentuado algunos de estos problemas. Una consecuencia es que, sin duda, la Comunidad está en la víspera de verse obligada a definir explícitamente una política industrial —que ya existe de forma vergonzante para la CECA, el textil o la construcción naval— con carácter general, lo que supondrá la derogación de derecho del liberalismo industrial y obligará a plantear el funcionamiento económico de la CEE sobre bases relativamente nuevas.

El entrecruzamiento de estos tres tipos de procesos progresivos, en cuyo detalle no puedo entrar aquí, da a la vida comunitaria un aspecto de carrera de obstáculos desordenada y fundamenta muchas de las opiniones pesimistas. Por el contrario, en mi opinión, ha sucedido algo similar a lo que le sucede al novelista: que, una vez planteada la novela, a veces los personajes cobran vida propia (esto es, su lógica interna provoca una serie de condicionamientos no previstos) y, en consecuencia, la novela toma unos derroteros diferentes de los planeados inicialmente. Pero nadie puede decir que cuando sucede esto la novela es peor: por el contrario, esto suele estar siempre presente en las grandes novelas.

Lo que sucede en la Comunidad es que el cambio de naturaleza que se va provocando por esta evolución muchas veces no es del gusto de los que estaban de acuerdo con los planteamientos iniciales y otras veces no llega a convencer a los que están más de acuerdo con las consecuencias que se puedan derivar. Quizá el primer signo externo más visible haya sido la filosofía contenida en los «Diez puntos» del programa electoral de Mitterrand.

Era preciso recordar todo esto para encuadrar adecuadamente la cuestión más concreta de la Segunda Ampliación, puesto que, entre otras cosas, el que se dé más relieve a unos aspectos que a otros o a unas tendencias que a otras, entre todas las que están comprendidas en es-

tos tres procesos de la Comunidad, puede llevar a consecuencias muy diferentes: así, por ejemplo, se puede apreciar en este tomo un énfasis mucho mayor en la voluntad y en la capacidad de adaptación a nuevas circunstancias de lo que es habitual. Así, Romero Rodríguez (véase capítulo 9) considera que «quizá sea la urgencia de este esfuerzo y su exigencia... el mayor beneficio de la adhesión de España a la CEE»; J. C. Croissier (véase capítulo 10) insiste en que, «las posibilidades que ofrece la integración... dependen de la capacidad de respuesta», y Siotis considera que, «la economía griega necesita el choque del acceso porque es la última oportunidad para la industria griega»; por no citar la opinión que yo sustenté largamente en el capítulo 8 sobre la absoluta necesidad española.

Si los capítulos de este libro reflejan de algún modo la perspectiva con que enfrentan la ampliación los tres países nuevos —y, desde luego, por lo menos representan sectores de opinión de estos países—, parece una justa deducción decir que mientras en la CEE se da más énfasis a lo que el cambio «prohíbe» y a las dificultades derivadas (como puede reflejarse en muchos de los capítulos del tomo 1) (14), desde la perspectiva de los nuevos países lo fundamental son las políticas que hayan de adoptarse para asegurar las transformaciones generales necesarias que permitan el adecuado aprovechamiento del cambio de horizonte. Y todo esto sin ignorar los problemas específicos que se plantean. Evidentemente, es fácil confundir esta contraposición de actitudes y tildar de optimistas o voluntaristas a los nuevos países (lo cual lleva a pensar que el punto de vista de la Comunidad es más realista) o, como decía alguien, pensar que los nuevos países buscan un *mariage d'amour* en contraposición al supuesto *mariage de raison* de los que entraron con la Primera Ampliación.

No se trata de eso, sino de algo diferente. Algo que permite entender por qué Italia es partidaria de la Ampliación a pesar de que muchos analistas consideran que tendría más razones que, por ejemplo, Francia para ver en peligro sus intereses económicos: la percepción de la historia. De que la historia se inventa, y no está dada. Y que, por consiguiente, es un problema de voluntad. De esa misma voluntad, que se echa en falta en las posturas de los negociadores comunitarios, muy atentos a la defensa de intereses inmediatos, sin percibir que pueden ser en ocasiones origen de problemas mucho mayores a largo plazo.

Este punto ha sido adecuadamente expuesto por D. Seers y C. Vaitos, respectivamente, en la Introducción y las Conclusiones del tomo 1 (15).

Las opciones para Grecia, Portugal y España

Desde el punto de vista de los nuevos miembros la cuestión principal no es si van a ganar o perder con su ingreso en la CEE. Muchas de las

(14) SEERS, D. y VAITSOS, C.: *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Madrid, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, 1981.

(15) *Ibid.*

dificultades con que se van a enfrentar dentro de la CEE son evidentemente reales: es muy difícil a estas alturas creer que no va a haber dificultades graves en los sectores «sensibles» (acero, textil, calzado y construcción naval), que no se van a agravar los desequilibrios regionales internos de estos países o que sus industrias tradicionales e incluso la parte de su industria con técnicas medias no van a encontrarse con problemas graves de mercado. Evidentemente, desde el punto de vista de la CEE los agravamientos de problemas que puedan existir ya en estos sectores o la aparición, con la entrada de los nuevos países, de problemas que no existían antes en la CEE o que existieran en menor medida, es una preocupación básica. Pero, como dicen Croissier y Mitsos, por citar algunos, lo cierto es que muchos problemas de los países candidatos (y de la CEE-9) —por lo menos a muy largo plazo— no vienen dados tanto por la competencia de la CEE-9 como por la de países de menor nivel relativo de desarrollo, que actúan en el mercado mundial con precios de mano de obra más bajos y, en ocasiones, con plantas más modernas. Tampoco cabe duda de que hay una incertidumbre acerca del comportamiento de las empresas transnacionales en el futuro, pero es difícil saber cuál sería su comportamiento no sólo en el caso de ingreso en la CEE, sino en el caso de no ingresar, y así en otras muchas cuestiones.

Es decir, la primera incertidumbre de los tres países es saber qué posibilidades tienen en el concierto mundial, en esta época de crisis y transformaciones de la producción y de su división internacional, si no entrasen en la CEE. La pérdida o la ganancia de la entrada debería obtenerse por comparación de la situación futura en un caso y en el otro, análisis que en rigor es claramente imposible de realizar, aunque pueda acotarse para algunos aspectos muy concretos. Con carácter general se ha señalado la ventaja de estar en la toma de decisiones e influirlas en lugar de verse simplemente afectado por ellas.

Aquí es donde encaja la cuestión principal de la orientación que haya de tomar la economía de los tres países en el futuro. Y en este punto, los tres se encuentran en situaciones muy diferentes, aunque parecen llegar a la misma conclusión. En el caso de Grecia la dirección «europea» de la economía se eligió ya, aparentemente, con la firma del Tratado de Asociación en 1962 y fue reforzada por la experiencia política (véase capítulo 2). En el caso de Portugal, la opción inicial, como indica Cravinho (véase capítulo 5), fue contraria a la CEE: «la opción por la EFTA significó, paradójicamente, un alejamiento de Europa»; solamente la entrada del Reino Unido en 1973, país a cuya economía está muy vinculada la portuguesa, y el fracaso de la base colonial de la economía, ponen en el primer plano la opción comunitaria. En el caso español, a pesar de la inicial petición de adhesión de 1962 (no admitida por la Comunidad), desde el punto de vista económico podían existir durante muchos años dudas de si a España le convenía más la CEE o la EFTA: su problema era más bien asociarse a alguna de las dos, puesto que tenía un aislamiento de los procesos europeos que no se daba ni en Grecia ni en Portugal. La opción por la CEE en los europeístas españoles venía del convencimiento de que sólo embarcándose en un proceso más amplio, bajo reglas fundamentalmente ajenas a la estructura

del poder económico y político español, cabía una salida a la situación en que se encontraba el país (a este respecto, véase capítulo 8). A ello se unió la Primera Ampliación, que supuso un golpe importante para las exportaciones al Reino Unido, y los tratados con el Norte de África, que perjudicaron las condiciones comparativas de entrada de los productos agrarios españoles en la CEE, (véase capítulo 8) como había sucedido con los griegos (véase capítulo 4).

Quizá por ello en España, hasta el momento, todos los partidos parlamentarios apoyen la CEE, porque, por encima de discrepancias que evidentemente existen acerca de cómo cada uno querría que fuera la CEE, ésta representa la posibilidad de quebrar algunas relaciones de poder muy estables que estrangulan el proceso político español, pero que también estrangulan la transformación de su economía. Y, paralelamente, en Grecia la diferente toma de postura entre el partido de Caramanlis (europeísta) y el PASOK de Papandreu (tercermundista) es, sobre todo, una opción de área política y cultural; y en Portugal la oposición del PCP y del ala izquierdista del PSP se relaciona, sin embargo, con la posibilidad de un socialismo en lugar de un régimen socialdemócrata. Una consecuencia de esto es que el principal país de la ampliación es, al mismo tiempo, el que tiene menos opciones, pues ni se plantea la elección de área ni se plantea la elección de sistema: no porque no existan corrientes de opinión y discrepancia en ambos casos, sino porque la estructura social y política del país no tiene más salida que en esta dirección.

Los factores de análisis

Como resumen, es preciso distinguir, por lo menos, las siguientes cuestiones: a) cuáles son las variaciones que el acceso a la CEE impone en las reglas y el ambiente económico de cada uno de los tres nuevos miembros; b) cuál es la incidencia de cada una de estas variaciones y de su conjunto, especificando lo que ya no dejan hacer y las posibilidades que abren (con la advertencia de que tanto lo uno como las otras no son cosas deducibles de modo determinístico de las variaciones anteriores, sino que exigen una prospección de las nuevas combinaciones posibles de los factores y de las nuevas actitudes de los agentes); c) una valoración de las incidencias prohibitivas y de sus consecuencias; y d) una prospección de las posibilidades que se abren y del grado de probabilidad de que sean aprovechadas (en función sobre todo, del nivel de información, de la capacidad de percepción de oportunidades, de la capacidad individual de actuación, de la organización y de la tecnología disponible).

El análisis completo, según las fases anteriores, es prácticamente imposible de realizar. Pero aun la cuestión es más complicada, puesto que aquí no se trata de comparar la situación actual con la que resultaría del ingreso en la CEE, lo que supondría la hipótesis de que la situación actual se mantendría idéntica en el caso de no ingreso, hipótesis falsa a todas luces: la valoración exige comparar la situación en caso de ingreso con la situación que podría haber en caso de no ingreso, lo cual supone comparar dos situaciones desconocidas y afectadas por

numerosas incertidumbres. En ambos casos habría que atender tanto a las variaciones internas como a las variaciones del entorno económico de cada país, incluyendo en ese entorno a la CEE, pero la transmisión de los efectos de las variaciones del entorno sobre la CEE hacia cada país nuevo seguiría, evidentemente, un camino distinto en el caso de adhesión y en el de no adhesión. La delimitación de los efectos atribuibles a la adhesión a la CEE sólo se podría obtener como comparación de los resultados de ambos supuestos.

No es preciso decir que ni es posible ni es aconsejable aquí desarrollar esas fases. Las variaciones fundamentales vienen, por otro lado, definidas por el propio contenido de las Comunidades Europeas, que debemos dar por conocido, y sus principales concreciones en cada uno de los países están expuestas en los capítulos de este libro. Como rasgos generales, los tres países tienen que cambiar determinadas prácticas de subvenciones que no se corresponden con las normas comunitarias (aunque no todas ellas) y realizar algunas otras adaptaciones específicas de importancia, como puede ser en España la supresión de los monopolios fiscales y en Portugal la aceptación de la iniciativa privada en determinados sectores económicos. De todos modos, las principales variaciones se pueden sistematizar en los apartados habituales: Unión Aduanera, PAC, IVA, SME y relaciones con terceros países (que se desdoblán en el cambio sustancial de los acuerdos comerciales y de cooperación, al aceptar los realizados por la CEE, y la sustitución de la acción individual del país por la comunitaria en las materias de su competencia, que son precisamente las comerciales y otras como la pesca).

Unión Aduanera

La forma particular que tome el proceso de adaptación —que es exclusivamente el que se negocia y el que se refleja en los tratados de adhesión—, podría pensarse que está indicada para los tres países por el contenido del Tratado con Grecia. Desde luego, hay otras referencias, que son esencialmente las «Reflexiones de conjunto» y los *dictámenes* de la Comisión, en la medida en que es de suponer que una buena proporción de los deseos de la Comunidad, como parte negociadora más fuerte, se trasladen al acuerdo final. Pero sería excesivo, en un momento en que las negociaciones con Portugal y España están aún abiertas, dar por supuesto que sus tratados iban a seguir la letra del de Grecia o la de los dictámenes citados. Por otro lado, las diferencias que existen entre los dos países son muy significativas a la hora de medir las distancias que les separan de la adhesión plena y los efectos de choque de la misma, que son posiblemente las dos variables definitorias del ámbito de los tratados.

Esto es particularmente manifiesto en el caso de la Unión Aduanera. Las condiciones generales del Tratado con Grecia establecen cinco años de transición, tanto para la eliminación de derechos griegos respecto de la Comunidad como para la implantación por Grecia de la TEC y la integración en la CECA, con algunas excepciones que suelen llegar a los siete años; eliminación de contingentes de forma inmediata,

con excepciones para 14 productos por cinco años, y para la adaptación de sistemas de pagos al contado y de garantías de exportaciones dan tres años.

Esto quiere decir que se prolonga prácticamente en dos años el calendario de desarme arancelario griego, puesto que, como consecuencia del Acuerdo de Asociación, la fecha límite de aplicación y rebajas arancelarias era 1984. Ya desde 1974 las exportaciones griegas hacia la Comunidad estaban exentas de derechos arancelarios (salvo los *prélèvements* e impuestos compensatorios agrarios); y también los dos tercios de las exportaciones de la Comunidad a Grecia (el tercio restante estaba en el 56 % de los derechos de 1962) (16). Grecia, por otro lado, ha venido aplicando derechos TEC a terceros países para todos aquellos productos ya exentos arancelariamente cuando proceden de la CEE. En el caso portugués, las restricciones cuantitativas por parte de Portugal están suprimidas desde 1973, estimándose que la exención arancelaria portuguesa abarca el 40 % de las exportaciones industriales de la CEE, el 37 % lo están desde 1980 y el 23 % que queda lo deberán estar el 1-1-1985, y los derechos de carácter fiscal se han suprimido desde 1980 (17) (véase capítulo 5), aunque existen sobretasas para la importación que venían oscilando alrededor del 30 % para casi otro 30 % de las importaciones portuguesas; además, el arancel portugués es poco más elevado que la TEC. Según estimaciones de V. Cal (véase capítulo 7), el promedio arancelario portugués era el 3,2 % en 1978, más otro 3,7 % de sobretasas.

Es fácil comprender que la distancia arancelaria, tanto en el caso de Grecia como en el de Portugal (y más en el de este último) —y en parte por la actuación de los respectivos Acuerdos de Asociación y Comercial— (éste, actuando sobre una estructura arancelaria no muy proteccionista), es infinitamente menor que en el caso español. España recaudaba en 1970 el 14,6 % del valor de las importaciones, frente a un 9,8 % en Italia, en el comercio extra CEE (18), lo cual da idea de la distancia arancelaria. En los datos que presenta Croissier en el capítulo 10 puede observarse cómo, salvo algún capítulo arancelario (bebidas y tabacos), en el que el arancel comunitario es notablemente superior al español, para la fecha (antes de las reducciones de la Ronda Tokio, pero aplicando la totalidad del Acuerdo de 1970), en la mayor parte de los productos industriales los aranceles españoles superaban en 10 puntos a los comunitarios, y en los otros capítulos las diferencias eran importantes (desde luego, en los últimos años la reducción arancelaria española ha sido importante en determinados productos, pero la distancia arancelaria se mantiene globalmente). Según la Comunidad, ésta aplica un arancel medio del 3 % a los productos españoles (excluyendo agricultura) (19). Finalmente, no hay que olvidar que,

(16) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion de la Grèce», *Bulletin*, supplement 2/76, Luxemburgo, pág. 12.

(17) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion du Portugal», *Bulletin*, supplement 5/78, Luxemburgo, pág. 11.

(18) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion de l'Espagne», *Bulletin*, supplement 9/78, Luxemburgo.

(19) *Ibid.*

aunque los tres países representan, incluso conjuntamente, una cifra muy pequeña para el comercio internacional de la CEE (2 %), el comercio con España significa más de tres veces el de cada uno de los otros dos países y casi el doble que el de los dos juntos.

Por tanto, la hipótesis de cinco años no es verosímil en el caso español: la propia Comisión proponía en su dictamen un período de 10 años. En el caso portugués, aunque la transición arancelaria podría hacerse en un plazo similar al griego, las características de debilidad y distancia económica de la economía portuguesa, y los problemas que conlleva, posiblemente decidirán a la Comunidad a la concesión de un período de transición superior: incluso puede ser superior al español, acercándose al límite de 12 años del Tratado de Roma. Hay opiniones portuguesas que mantienen, en este sentido, la mayor conveniencia de firmar un Tratado de Asociación que alargue el período de la Unión Aduanera.

El problema en el caso español es si va a haber un período único (tesis española) o dos períodos diferentes, uno más corto para productos industriales y otro más largo para productos agrícolas (tesis comunitaria). La CEE, efectivamente, en su dictamen sobre España agranda las dificultades agrarias de la CEE y la de los productos «sensibles», y de alguna forma minimiza los problemas generales de carácter industrial para España. La CEE, en este punto (20), como también ha hecho el gobierno inglés, se hace fuerte mediante el ataque a la situación y aplicación del Acuerdo Comercial de 1970 con España, alegando que: 1) se firmó en una situación más débil de la economía española, y 2) que el estado de su aplicación es perjudicial para la CEE, porque las rebajas arancelarias aplicadas por ella (57 %) son superiores a las aplicadas por España (26 %). Parece en esto dar la razón a Cravinho (véase capítulo 5) cuando afirma que el Acuerdo de 1972 CEE-Portugal, «implicaba el mensaje usual de que los ricos y fuertes deben ser defendidos de los pobres y débiles». La CEE se olvida de que el mismo Acuerdo español de 1970 declaraba como uno de sus objetivos el fortalecer el progreso económico de ambas partes y, por otro lado, se olvida que el 57 % de rebaja comunitaria de la TEC obra sobre unos niveles arancelarios muy inferiores a los españoles, por lo cual la rebaja sustancial, medida en abaratamiento de precios, es mucho más equilibrada y, desde luego, no corresponde a los porcentajes indicados. Aun así, el problema fundamental del Acuerdo del 70 es que fue firmado antes de la Primera Ampliación, no habiéndose avenido la Comunidad a su adaptación posterior, a pesar de que la entrada del Reino Unido supuso una importantísima pérdida de mercado para los productos agrarios españoles. Aún más, la creciente importancia de las exportaciones efectuadas por empresas transnacionales sobre el total de exportaciones españolas (tema sobre el que volveremos un poco más adelante), no permite atribuir al acuerdo una mejora de los saldos comerciales españoles respecto de los países de la CEE-9: y, en todo caso, el relativo equilibrio de la balanza comercial española con la CEE es un hecho nuevo que sucede a muchos años de crónico déficit.

(20) *Ibid.*

En definitiva, para España el problema principal del período transitorio en lo que concierne a la Unión Aduanera es la igualdad entre industria y agricultura, puesto que se prevén efectos positivos en la parte agraria y muchos más efectos negativos en la parte industrial. Para Portugal probablemente el problema no está aquí, salvo en lo que concierne al encarecimiento de las importaciones agrarias: su mayor problema es tener tiempo suficiente para establecer una política de fomento que amortigüe el impacto.

Los efectos del desarme arancelario serán, en todo caso, superiores y más negativos para España por su mayor nivel de protección arancelaria. Es muy difícil precisar más, pues, como dice Croissier, no conocemos «los motivos a los que responde la actual estructura de nuestro arancel (ni) un suficiente análisis de los efectos que han tenido las rebajas mutuas del Acuerdo de 1970». En ese sentido, Cravinho, citando datos del GEBEI, atribuye el aumento de las exportaciones españolas en un 41 % a la competitividad, frente a un 64 % de la expansión de los mercados de la CEE (casi en proporciones inversas que en el caso de Grecia).

Naturalmente que las discusiones que pueda haber sobre el período de transición y los efectos del desarme arancelario dependen de los supuestos que se puedan hacer sobre el comportamiento de los flujos comerciales. En un primer sentido, éstos dependen de la competitividad, las elasticidades de demanda de los productos (tanto respecto del precio como respecto de la renta) y la dimensión del mercado; en un segundo nivel, todas las relaciones industriales de las economías de las partes implicadas juegan para definir las posibilidades comerciales, y entre estas relaciones muy destacadamente la presencia, las motivaciones y la estrategia de las empresas transnacionales, que son consideradas por Vaitsos en el primer tomo (21).

En el primer sentido, se mantiene la tesis del aumento del tamaño del mercado, tanto para explicar el aumento en las exportaciones desde la CEE a los nuevos miembros como el de las exportaciones de éstos. Y se completa considerando que las elasticidades-renta de estas últimas son bajas, por lo cual no permitirán un aumento notable de las ventas en la CEE. Al mismo tiempo, en el caso de España sobre todo, se estima que la alta elasticidad de las importaciones provocaría aumento grande de éstas, con lo cual las balanzas comerciales agravarán su déficit en los tres países.

Es posible que esto sea así (pues para decidir lo contrario habría que efectuar refinados cálculos fuera de nuestro alcance), pero posiblemente se olvidan con frecuencia ciertos factores que por lo menos matizan (y a veces de forma importante) estas consideraciones. Por ejemplo, el análisis econométrico que presenta Mitsos (véase capítulo 4) muestra, por un lado, que es muy posible que haya una influencia positiva del Acuerdo de Asociación de Grecia en el aumento de sus exportaciones, pero, por otro, demuestra que la mayor parte de este incremento se debe a la transformación estructural de las mismas, de modo que los sectores responsables de su crecimiento no son las

(21) Véase VAITSOS, C.: «Comportamiento...», *art. cit.*

industrias tradicionales griegas, y esta mayor presencia de nuevos productos más elaborados se corresponde con una concentración creciente de las exportaciones en un pequeño número de grandes empresas. También Cravinho (véase capítulo 5) considera que la EFTA significó un impulso para las exportaciones portuguesas, aunque en este caso concentradas en industrias más tradicionales, como las textiles y la confección, sectores que según S. Musto (22), junto con el calzado, todavía representaban el 28 % de las exportaciones portuguesas, el 19 % de las griegas y el 11 % de las españolas, todo lo cual concuerda con el análisis de GEBEI antes citado. Y precisamente en estos porcentajes, además de las exportaciones agrarias, es donde hay que situar los productos de baja elasticidad-renta, y que, por tanto, poco pueden beneficiarse en principio de la ampliación. Claro que esto sería cierto si los tres nuevos países cubrieran totalmente el mercado de esos productos: en la medida en que parte del mercado de la CEE está surtido ahora por otros países, puede existir una desviación de comercio que llegue a elevar las exportaciones de estos productos tradicionales a un nivel más alto. Sobre otros aspectos de estos productos volveremos más adelante. La misma ventaja se puede atribuir a los productos «sensibles» (entre los cuales hay dos tradicionales), como mantiene Vaitsos en sus Conclusiones del tomo 1 (23).

Ahora bien, si el argumento de la elasticidad-renta no puede explicar el estancamiento de las exportaciones de unos países que han demostrado en los años recientes una gran vivacidad, sí parece lógico pensar que la apertura de un mercado como el español, bastante protegido y con demanda insatisfecha por limitación de la oferta en algunos productos, puede provocar una invasión de importaciones, y en este sentido es una de las principales ganancias de la CEE-9. Parece muy probable que por este lado se produzca un incremento del comercio y un aumento de la competencia, en el mercado interior español sobre todo. Pero, como reconoce Vaitsos en sus Conclusiones, la protección de los países del Sur de Europa es reflejo no de la teoría, sino de la estructura del poder económico. En este sentido la pérdida del control nacional sobre el mercado puede ser en algunos casos incluso beneficiosa para la población. Desde luego, en el caso de España (véase capítulo 8) hay argumentos suficientes para creer que la liberalización arancelaria, al romper determinadas situaciones de privilegio, puede ser favorable para la economía en este sentido y, por otro lado, puede tener una importantísima influencia en la reducción de costes generales de la economía, inflados por el mismo hecho de la protección, y aligerar a los sectores competitivos del pago de la ineficacia de otros, generalmente surgidos al calor de prebendas. Por otro lado, aunque la Comisión en su *dictamen* sobre España se extraña de la persistente alta elasticidad de importación, esto se debe simplemente a la gran dependencia tecnológica del país, consecuencia de su modelo de capitalismo dependiente, y esencialmente protagonizado por las empresas transnacionales y los contratos de asistencia técnica. Por es-

(22) MUSTO, S., *art. cit.*

(23) *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales, op. cit.*

to no puede considerarse aceptable el argumento de que, por ejemplo, los desequilibrios regionales de la CEE aumentarán como consecuencia del estímulo de las exportaciones de los nuevos países hacia la CEE tras la integración. Evidentemente este no es el caso de Portugal ni de Grecia, pues estos países ya están abiertos en gran medida a la competencia industrial.

Algo parecido podría decirse de los problemas que pueden implicar la adhesión al SME, para lo cual a Grecia se le ha dado un plazo de cinco años. La cuestión reside en la eficacia de las devaluaciones como medida de protección y de ajuste de la economía nacional. No voy a pretender aquí entrar en la discusión que existe sobre el tema. Probablemente, sin embargo, en el caso de Portugal, que se basa en un menor coste de la mano de obra, la devaluación siga siendo parcialmente un instrumento eficaz, y quizá también sea así en el caso de Grecia durante un cierto tiempo. Pero en el caso español existen serias dudas: un cálculo basado en la comparación de efectos del aumento de exportaciones y del encarecimiento de importaciones daba todavía cierta ventaja a la política de devaluación, pero ya mínima. Respecto de la CEE, si se recuerda que la gran parte de las exportaciones agrarias y de bienes de consumo españolas (que ya representan una parte menor del conjunto de la balanza comercial, pero no en el comercio con la CEE) van allí, y que la mayor parte de los bienes de equipo provienen de la misma, parece claro que, por lo menos, habrá que comparar los efectos inflacionarios vía coste (y vía coste de la financiación de la inversión) con los efectos de estímulo de exportaciones, que habrán de ser limitados. Pues, por las razones dichas, las importaciones españolas son muy poco elásticas al precio, y sí están muy correlacionadas con el PIB.

En todo caso, lo que no puede hacerse —y a veces se hace— es utilizar el argumento de la baja elasticidad-renta de las exportaciones para la balanza comercial y olvidarlo cuando se analiza el problema de la flexibilidad del tipo de cambio. En todo caso, las dificultades que encuentran España y Grecia pueden ser del mismo orden que las británicas e italianas. El caso de Portugal, una vez más, es opuesto, pues su balanza agraria deficitaria llevaría a efectos muy negativos sobre los precios. En este caso, además Cravinho señala el peligro particular de la competencia española, tanto en el mercado portugués como con los productos portugueses en el exterior (véase capítulo 5). Pero las dudas más serias sobre los efectos comerciales se refieren al comportamiento de las empresas transnacionales, donde existe, según Vaitsos, un conflicto de intereses entre los miembros actuales y los nuevos. Está probada la penetración de éstas en los tres países nuevos. Y, por lo menos en España y Grecia, hay datos que muestran una creciente participación de las mismas en las exportaciones (aunque en España se instalaron originariamente para abastecer el mercado interior). A los datos que ya mencionó Vaitsos para 1972-77 en España habría que añadir que desde esa fecha es cuando más se ha intensificado el papel de las transnacionales en las exportaciones españolas (24).

(24) Según resultados de la tesis doctoral de BUENO LASTRA, Juan J.: *Las empresas multinacionales y la economía española* (Universidad Complutense, Madrid, 1980), no publicada.

Un papel similar juegan en Portugal, en este estricto sentido, según expresa V. Cal (vease capítulo 7). Y esto no tiene que ver con la manifestación de M. Bienefeld (25), en el sentido de que las dictaduras son necesarias en los países del Sur de Europa para atraer a estas empresas, afirmación en exceso ligera: no cabe duda de que, en el Sur de Europa o en cualquier otro lugar, la existencia de regímenes fuertes que controlan los salarios será un atractivo, como ya ilustró Susan Paine (26), pero en el artículo de esta autora aparecen otros muchos factores, algunos de los cuales se dan una vez desaparecidas las dictaduras del Sur de Europa, como muestra la continuación de los flujos de inversión directa en cuantía importante en España y Grecia.

La cuestión está en si las empresas transnacionales, que resultan necesarias para estas economías, van a incrementar su presencia, la van a mantener o van a disminuirla. El asunto ha sido tratado ampliamente por Vaitsos en sus Conclusiones y en el capítulo 7 del tomo: *La segunda ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*. Aquí puede bastar con recordar los factores más influyentes en este dilema: a) Por un lado, una mínima amplitud de mercado es necesaria para el mantenimiento de actividades de fabricación rentable, y la dimensión de éste disminuye al reducirse la protección arancelaria, esto puede llevar a las transnacionales (pero también a empresas nacionales) a cerrar sus instalaciones en España, Grecia y Portugal (y más posiblemente en estos dos últimos) al producirse la integración. b) Por otro lado, la propia desaparición de las barreras en frontera y la tendencia reciente de las empresas transnacionales a la especialización internacional por productos o fases puede llevar a una remodelación de sus actividades fabriles, cuyo sentido general es difícil de conocer; en este sentido, España está mejor defendida por su mayor grado de especialización tecnológica. c) En tercer lugar, existe la posible utilización de estos tres países como forma de entrada en la CEE, que puede ofrecer alguna ventaja en determinados casos. d) Por encima de todo ello, las tendencias en la división internacional del trabajo a escala mundial serán las predominantes.

La industria

Y en este sentido, precisamente, el gran problema de los tres países es que, en gran parte (que es casi completa en el caso de Portugal) de su base económica industrial, están recibiendo una creciente competencia de países de menor grado de desarrollo, lo cual no permite prever a largo plazo el mantenimiento de actividades exportadoras en muchos de sus sectores, e incluso su mantenimiento como proveedores del mercado interior sólo se lograría al precio de una mayor protección, y, por consiguiente, de una menor eficacia global de sus economías. Una primera ponderación del problema puede venir dada por la proporción

(25) BIENEFELD, M.: «Impacto sobre la industria», en SEERS, D. y VAITSOS, C., *op. cit.*

(26) Véase PAINE, S.: «Modificaciones en el sistema de migraciones laborales de Europa occidental debidas a las inversiones en su periferia», en SEERS, D.; SCHAFFER, B., y KILJUNEN, M. L.: *La Europa subdesarrollada: Estudios sobre las relaciones Centro-Periferia*, The Harvester Press, Sussex, 1979.

de industrias tradicionales en el valor de la producción industrial, que según Musto era, en 1974, el 55 % en Grecia, el 43 % en Portugal y el 25 % en España (27). Y el mismo autor considera que los sectores más competitivos de los tres países son: la elaboración de metales, maquinaria de transportes, ciertos electrodomésticos y los sectores «sensibles» ya conocidos (siderurgia, construcción naval, textil y confección).

La ampliación de la PAC

En cuanto a la agricultura, contra lo que se suele creer, no sólo existen importantes efectos beneficiosos, sino también problemas muy serios para los países nuevos. Los problemas de aumento del grado de abastecimiento de una CEE de 12, que se han puesto en primer término, no parecen insolubles en sí mismos (probablemente sólo se superará el pleno abastecimiento en vino y aceite, que son dos productos verdaderamente «sensibles» para los países nuevos). Y serán, en todo caso, resultado de la PAC actual. Ya la tendencia de 1981, en la fijación de precios para la campaña, es una discriminación tímida en la evolución de los precios para evitar grandes excedentes. El problema de abastecimiento está más bien del lado del desplazamiento que sufrirán sin duda los países del Norte de Africa (cuyas relaciones con la Comunidad corresponden a una remodelación del modelo colonial, como expone D. Seers en la Introducción del tomo 1: *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*. Lo que sucede es que los acuerdos con el Norte de Africa y la Primera Ampliación supusieron la pérdida de mercados y la colocación en situación de inferioridad de acceso a los mismos en el caso de España (véase capítulos 8 y 9), la pérdida de las ventajas obtenidas en 1962 en el caso de Grecia (véase capítulo 3) y perjuicios para productos concretos, pero no menos importantes, en el caso portugués, de modo que los países nuevos, sin desconocer ni menospreciar el problema, consideran que no es sino la restitución de condiciones anteriores más ventajosas, que habían perdido por iniciativa de la Comunidad.

Grecia venía realizando una armonización de su política agraria con la de la Comunidad, que debería haberse alcanzado en 1984, y España tiene establecida una política agraria congruente, aunque menos completa y compleja, con la PAC, y de parte comunitaria se preveen nuevas Organizaciones Comunes de Mercado para productos relevantes, como la carne ovina, las patatas tempranas, el alcohol o el algodón. De forma que se entiende que desde el punto de vista reglamentario no será extremadamente difícil la adaptación de estos dos países. Mayores problemas presentará Portugal.

La balanza agraria empeorará en los tres casos, por el incremento de las importaciones procedentes de la CEE, que sustituirán a otros vendedores más baratos en el suministro de los productos del Norte. Su efecto sobre la balanza comercial portuguesa puede ser, por las cifras

(27) Véase MUSTO, S., *art. cit.*

que se vieron, muy importante, y no desdeñable en el caso español. Además, ello producirá un incremento de precios y contribuirá a avivar la inflación.

Y, no obstante, los efectos sobre la agricultura en términos de productos no son desfavorables con carácter general: en el caso español, por ejemplo, se estima que afectaría positivamente al 50 % de la PFA, no afectaría a otro 19 % y perjudicaría a otro 26 % (*grosso modo*, la agricultura del Norte). Por supuesto que esta clase de análisis basados en la situación de precios oficiales (de garantía, intervención o sostenimiento), a un tipo de cambio dado, no ofrece mayor valor que el indicativo, puesto que sus relaciones varían con cada campaña y con la evolución de los tipos de cambio. Y, además, porque más importante es el problema de las variedades de las cosechas y los problemas técnicos para su uso industrial según normas CEE.

No obstante, según esta indicación burda, la agricultura mediterránea se vería muy favorecida (a costa del Norte de Africa, desde luego). No parece que esto sea cierto en toda la agricultura mediterránea porque, como apunta Romero Rodríguez (véase capítulo 9), es muy probable que las grandes fincas sean capaces de adaptarse ágilmente a las nuevas condiciones, pero en las pequeñas los posibles aumentos de precios se limiten a aumentar ligeramente las rentas sin sacarles de su pobreza. La adaptación de las grandes fincas significará, sin duda, una disminución de la mano de obra y un aumento del paro en regiones ya muy castigadas; pero, por otro lado, con toda probabilidad significará un cambio en la estructura de los volúmenes de producción según cultivos, adaptándolos a la estructura de la demanda europea. Y esto puede tener repercusiones importantes en las estructuras de precios relativos de los productos agrícolas y podría llegar a afectar negativamente a los pequeños agricultores y a tierras marginales. En el caso portugués todo depende de que siga adelante la contrarreforma agraria, en cuyo caso se dará un proceso similar al español, o que se vuelva a formas de explotación menos capitalistas.

Sin embargo, los daños atribuidos a los productos del Norte son efectos puramente estáticos. Las agriculturas de los tres países tienen uno de sus mayores fallos en la comercialización (y esto es cierto para toda clase de productos, con excepciones muy contadas): la implantación de sistemas ágiles de comercialización, estandarización de la calidad y evitación de fraudes viene impuesta necesariamente por el acceso a la CEE, y de su éxito o fracaso dependerá en buena medida el efecto final de la PAC sobre las agriculturas de estos países mediterráneos. Lo cual quiere decir, entre otras cosas, que quizá una acertada comercialización, combinada con una acertada asistencia técnica, permita encontrar una salida decorosa para muchas producciones «Norte» de estos países del Sur.

En este sentido, la capacitación tecnológica, la investigación técnica de variedades locales y la adecuada información sobre mercados son tres acciones importantes para los agricultores, que se han de encuadrar en programas del desarrollo regional. Lo cual deberá ir acompañado, como recuerda Musto, del abandono de la política de precios

como instrumento de renta y su sustitución por una política de subsidios.

Otros problemas

El problema pesquero, que afecta sobre todo a España y en menor medida a Portugal, tiene unas características internacionales tales que sólo pueden encontrar solución para ambos países dentro de la CEE, a pesar de lo difícil que le es a ésta llegar a acuerdos en esta materia.

La implantación del IVA provocará un impulso inflacionario único como consecuencia de la inelasticidad de los precios a la baja. En este sentido, Grecia y Portugal, con sistemas fiscales menos avanzados, pueden encontrar más dificultades de implantación que España. En cuestión de transferencias, en definitiva, el mínimo que se puede desear es lo acordado en el Tratado de Adhesión de Grecia, en el que se prevee el reembolso parcial de lo pagado por Grecia del 1 % del IVA a la CEE (70 % en 1981, decreciendo de año en año hasta 10 % en 1985, último año del período transitorio) y el plazo de tres años para su implantación desde la adhesión, puesto que implicará un coste administrativo a las empresas y a la Administración y un cambio en los precios relativos. Para Portugal son indispensables transferencias de capital (véase capítulo 5).

El diseño del futuro

Lo que se deriva de todo esto es, naturalmente, un cambio general de condiciones que afectan en grados distintos según los aspectos a los tres países. Muchas más posibilidades para España, muchos más problemas para Portugal. Costes variados y seguros (como ya anunciamos) y posibilidades, pendientes de muchas condiciones suspensivas, por el otro lado. La cuestión clave — y en esto hacen hincapié los capítulos de este libro — es cuáles han de ser las condiciones, y las políticas que las realicen, para que los tres países accedan en las mejores condiciones a la CEE. Entendiendo este acceso no sólo, ni principalmente, como mitigación de los costes, sino sobre todo como creación de condiciones que permitan hacer realidad las posibilidades.

La CEE, en este sentido, se enfrenta a una gran responsabilidad: mantenerse en su actual espíritu, un tanto corto, de regateo negociador, o plantear «una empresa de gran envergadura, o sea, el desarrollo de una serie de instrumentos que disminuyeran los desequilibrios económicos e industriales» (A. Musto) (28). En este mismo sentido se manifiesta Vaitos en sus Conclusiones y Seers en su Introducción al mismo tomo. Son piezas básicas de este enfoque lo que Vaitos llama una *Política Industrial Común y Diversificada* y, además, una regionalización de todos los instrumentos de política económica, dando más énfasis a la política estructural que a la de precios, como pide Pepelasis,

(28) *Ibid.*

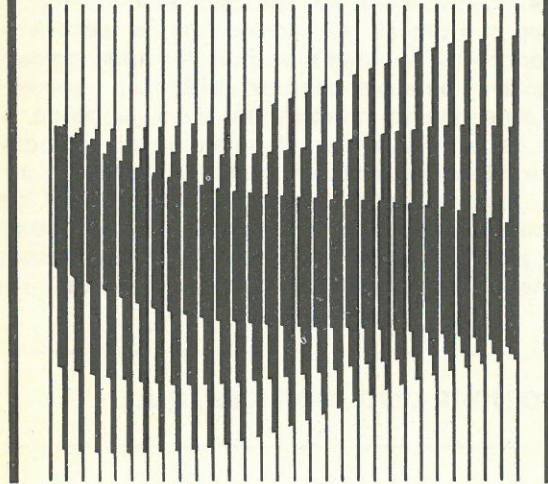
todo lo cual llevaría, evidentemente, anejo una serie de instrumentos de ayuda y transferencias de variado tipo. Un esfuerzo de política económica nacional que permita «crear y desarrollar el núcleo fundamental del marco productivo a escala nacional» como pide V. Cal o el establecimiento de una política de reconversión sectorial consciente que facilite la entrada en las mejores condiciones de competencias en el caso español. Son indicaciones del esfuerzo que los países nuevos tienen que hacer para que el acceso tenga alguna posibilidad de éxito.

Esto pone sobre el tapete, como colofón de todos estos comentarios, la necesidad absoluta de integrar los instrumentos habituales de política económica dentro de una consideración de programas de desarrollo regional. En la VI Reunión de Estudios Regionales de la Asociación Española de Ciencia Regional (Valencia, noviembre 1980), se dedicó una sesión a contraponer las políticas sectoriales y las políticas regionales, con el argumento general de que los tiempos de crisis obligaban a buscar la eficiencia en la producción, lo cual llevaba al predominio y mayor urgencia de las políticas sectoriales. Sorprendente afirmación que se hacía en un país cuyos desequilibrios regionales se encuentran con regiones donde no sólo hay paro, y en mayor proporción que en otras más ricas, sino en las que *los parados no tienen una esperanza de encontrar un empleo alternativo*, porque los han expulsado la agricultura o la construcción y no hay otras actividades económicas en la región. A lo cual se añaden los costes de la concentración en las regiones ricas.

Es falsa la oposición entre políticas regionales y políticas sectoriales: no pueden existir unas políticas sectoriales indiferentes a sus efectos regionales y, al lado, programas o planes de acción regional, porque los efectos de éstos quedarían neutralizados por los efectos sectoriales. Pero, sobre todo, porque no se comprende cómo pueden existir medidas de fomento de la producción en marcos regionales que no sean compatibles y estén integradas en consideraciones sectoriales. En definitiva, esta cuestión no es sino un ejemplo de lo que decíamos al principio: que el problema fundamental de la Ampliación está en que los acuerdos y políticas de la CEE se establecieron para las características de seis miembros, y no son los adecuados para una CEE-12 con diferentes rasgos estructurales y en una situación mundial distinta. A escala nacional, las políticas sectoriales significan que las decisiones se toman en función de las características de las regiones más ricas, y entonces puede suceder fácilmente que no se correspondan con las necesidades de los más pobres.

PRIMERA PARTE

Trasfondo histórico



**El desarrollo
económico de
los países del
Mediterráneo
en una
perspectiva
histórica****Josep Fontana**

La función del historiador en el estudio de la economía se puede definir en una doble dirección. Le toca, por una parte, situar el cambio económico en el contexto de la estructura social y de su evolución; relacionarlo con los planos de la política, de la cultura, etc. Pero también le corresponde examinar las transformaciones a largo plazo de la economía, en una perspectiva distinta a la del tiempo corto o medio que constituye el horizonte habitual del economista. Es esta segunda dirección del análisis histórico la que se ha adoptado como base de esta ponencia, cuyo propósito es, simplemente, el de plantear algunos aspectos del problema de las disparidades en el crecimiento económico, concretadas en las diferencias existentes entre algunas economías del Mediterráneo europeo (España, Portugal, Italia y Grecia) y las de otros países más al norte, que pueden caracterizarse por una industrialización más temprana y más avanzada (Reino Unido —Inglaterra, Gales y Escocia, sin incluir Irlanda—, Francia y Alemania, R. F.).

LA GENESIS DEL DESARROLLO DESIGUAL

La preocupación por comprender la génesis del desarrollo desigual no es nueva. Pero su interpretación está siempre estrechamente asociada a la forma en que explicamos el proceso mismo del crecimiento económico moderno. Quienes piensan que lo fundamental ha sido el desarrollo del comercio y el establecimiento de un mercado mundial, buscan también en la naturaleza de las relaciones comerciales las causas de los desequilibrios. Tal ha sido, en fecha reciente, el caso de Immanuel Wallerstein, para quien desde el siglo XVI —con los grandes descubrimientos y, en especial, con el de América— se establece un mercado mundial capitalista que trae como consecuencia la polarización del crecimiento en los estados centrales del sistema y el empobrecimiento relativo de las áreas periféricas y semiperiféricas. «Por tanto, el actual proceso que sigue la economía mundial tiende a ampliar las brechas económicas y sociales entre sus distintas áreas por el propio proceso de su desarrollo» (1).

(1) WALLERSTEIN, I.: *The modern World-system*, New York, Academic Press, 1974, pág. 350.

Esta interpretación tropieza con un grave inconveniente. Parece claro que a través del comercio mundial no ha circulado, hasta el siglo XVIII, más que una fracción muy pequeña del producto total de las economías implicadas, por lo que los fenómenos de enriquecimiento y subdesarrollo relativo que ha engendrado son muy localizados (o deben atribuirse a la destrucción de los equilibrios económicos anteriores, como en el caso de las sociedades americanas precolombinas). La prueba de este hecho la tenemos en que, a comienzos del siglo XIX, las diferencias económicas entre las naciones parecen ser muy pequeñas todavía, lo que significa que tres siglos de mercado mundial apenas han tenido efecto en el establecimiento del tipo de disparidades que hoy conocemos. Todos los testimonios disponibles respaldan esta suposición y las estimaciones del PNB de diversos países del siglo XIX, por arriesgadas que sean, confirman tal suposición.

Paul Bairoch sostiene que, a mediados del siglo XVIII, el PNB por habitante de los países europeos era menor que el del resto del mundo, y que las diferencias en favor de Europa sólo comenzaron a registrarse después de 1830, «a causa del efecto combinado de la difusión de la revolución industrial en Europa y América del Norte, y del retroceso del nivel de vida de ciertas regiones del resto del mundo (debido a los efectos desfavorables de las relaciones económicas entre estas dos regiones, y a las fases negativas de los antiguos ciclos)» (2). Las cifras del cuadro 1.1. ilustran su afirmación.

Cuadro 1.1

PNB ph DE PAISES DESARROLLADOS (PD) Y SUBDESARROLLADOS ACTUALES (PS) (1750-1970) (En dólares USA de 1960)

Año	PD	PS	PD/PS × 100
1750	180	202	89
1800	198	200	99
1860	318	183	174
1913	646	196	329
1970	2.220	310	716

Fuente: BAIROCH, P.: «Les grandes tendances des disparités économiques nationales depuis la révolution industrielle», en FLINN, M. W. (ed.): *Proceedings of the Seventh International Economic History Congress*, Edinburgh, University Press, 1978.

Parece, por consiguiente, que el origen de las disparidades económicas actuales hay que buscarlo en el proceso industrializador del siglo XIX. Veremos si esta indicación nos sirve también para pasar del problema general del subdesarrollo mundial al más limitado de las diferencias de evolución entre los cuatro países mediterráneos de Europa.

(2) BAIROCH, P.: «Les grandes tendances des disparités économiques nationales depuis la révolution industrielle», en FLINN, M. W. (ed.): *Proceedings of the Seventh International Economic History Congress*, Edinburgh, University Press, 1978, pág. 178.

EL PROBLEMA DE LA DECADENCIA ECONOMICA DEL MEDITERRANEO

También el tema de la «decadencia del Mediterráneo» tiene una literatura abundante, que suele repetir siempre los mismos tópicos y explicarse en términos geopolíticos: desplazamiento del comercio mundial de las viejas rutas mediterráneas a las nuevas del Atlántico, olvidando que con ello no se pueden explicar hechos como la ruina de HANSA (cuya decadencia es paralela en el tiempo a la del comercio mediterráneo) o el fracaso de Portugal, uno de los países mejor situados para aprovechar todas las ventajas del comercio interoceánico.

Carlo M. Cipolla, que critica este punto de vista geopolítico como un «ejemplo de simplicidad» —y se escuda en que «el problema es tan complejo e intrincado que para tratarlo adecuadamente se necesitarían por lo menos una serie de volúmenes»—, no nos ofrece nada mejor cuando avanza sus propios intentos de explicación. Así, al referirse a España, afirma: «La decadencia de España en el siglo XVII no es difícil de entender: el hecho fundamental es que, sustancialmente, España nunca se había desarrollado» (3). Afirmación irrelevante, puesto que, si por «desarrollo» entendemos alguna forma de avance sustancial en dirección al crecimiento industrial, es evidente que ningún país del mundo, en Europa o fuera de ella, se había «desarrollado» hasta el siglo XVII. Pero es que, además, no se sabe qué significa realmente eso de «la decadencia de España». Incluso prescindiendo del ritmo contrapuesto de algunas zonas peninsulares en el siglo XVII, y aceptando la identificación de España con la corona de Castilla, la cosa parece harto dudosa. Si lo que se quiere es afirmar que el Estado español de los Austrias experimentó una decadencia política, la afirmación es irrefutable, pero no se ve que tenga nada que ver con la existencia o no de desarrollo económico. Pero si lo que quiere es hablar también de «decadencia económica», habrá que demostrar su existencia con alguna forma de valoración global del producto, en la que el sector agrario deberá recibir una atención fundamentalísima. Y, por lo que sabemos, las evidencias sobre la producción agraria castellana en el siglo XVII resultan contradictorias y apuntan, más que hacia una decadencia, hacia un tipo de transformaciones más complejas —en las que unas formas decaen y otras ascienden—, que Gonzalo Anes combina así en una hipótesis global: «La depresión del siglo XVII pudo, pues, consistir en España, en lo que se refiere al sector agrario, en los reajustes que se produjeron lenta y automáticamente entre el número de habitantes y la producción de subsistencias, mediante la emigración de campesinos de las zonas superpobladas y la reorganización de cultivos que tuvo que exigir el hecho de que quedasen yermas las tierras peores o más

(3) CIPOLLA, C. M.: *Historia económica de la Europa preindustrial*, Madrid, Revista de Occidente, 1974, pág. 220.

alejadas de los núcleos de población en los que habitaban los campesinos» (4).

No es este el lugar indicado para introducir el problema de la llamada «crisis general del siglo XVII» y considerar su papel en el proceso de transición al capitalismo. Pero la verdad es que, si comenzamos nuestra comparación entre países del Mediterráneo y europeos industrializados a partir de las únicas series fiables que pueden extenderse hasta cinco siglos atrás, las de la población, podemos ver, en efecto, que algo ha sucedido en el siglo XVII en el ámbito mediterráneo que implica una evolución diferente a la del resto de Europa (cuadro 1.2). El examen de la evolución de la población muestra que hubo, en el siglo XVII, un estancamiento en el área mediterránea que contrasta con la expansión que se registró más al norte. Y aunque la aceleración posterior de las tasas de crecimiento, en los siglos XIX y XX, pueda hacer pensar que el problema ha sido superado, los índices con base en el siglo XVI nos revelan que no es así: que en 1975 seguían sin haberse paliado por completo los efectos de la disparidad demográfica surgida en el siglo XVII.

Cuadro 1.2

POBLACION DE LOS PAISES EUROPEOS MEDITERRANEOS (PM) Y LOS INDUSTRIALIZADOS TEMPRANAMENTE (PI), 1500-1975

Año	Millones de habitantes		Índices (1500 = 100)		Tasa anual de crecimiento (por 1000)	
	PM	PI	PM	PI	PM	PI
1500	19	28	100	100	—	—
1600	24	35	126	125	2,3	2,2
1700	24	42	126	150	0,0	1,8
1800	35	58	184	207	3,7	3,2
1900	61	121	321	432	5,5	7,3
1960	89	161	468	575	6,3	4,7
1975	107	186	563	664	12,3	9,6

PM: España, Portugal, Italia y Grecia.

PI: Reino Unido (salvo Irlanda), Francia y Alemania, R. F.

Fuente: McEVEDY, C., y JONES, R.: *Atlas of World Population History*, Londres, Allen Lane, 1978.

Hemos usado los datos demográficos a falta de otros. Pero conviene advertir contra una lectura demasiado simplista de ellos. Un tópico muy extendido suele ligar crecimiento económico y expansión demográfica de manera mecánica y lineal. Si ello fuese cierto, podríamos pensar que el estancamiento del siglo XVII refleja una caída económica en el área mediterránea y que el rápido ascenso de los siglos XIX y XX significa una fase de prosperidad. Nada es tan sencillo. Por una parte,

(4) ANES, G.: «Tendencias de la producción agrícola en tierras de la corona de Castilla, siglos XVI a XIX», en *Hacienda pública española*, núm. 55 (1978), págs. 108-109.

sabemos que el crecimiento demográfico de fines del siglo XVIII y comienzos del XIX se debió, en buena medida, al aumento de las tasas de natalidad suscitado por la ruptura de los controles de la sociedad agraria tradicional que, a través de la limitación o retraso del matrimonio, pero también mediante prácticas anticonceptivas, procuraba mantener un cierto equilibrio entre las disponibilidades de tierras —y, en consecuencia, de alimentos— y el número de los hombres. Ni se deben hacer deducciones demasiado optimistas a partir de las solas tasas de crecimiento. Al fin y al cabo, en la España de 1930 se podía denunciar todavía que las zonas agrarias del interior eran «un horrendo matadero humano», donde las madres extremeñas y aragonesas perdían dos de cada cinco hijos, «y en alguna provincia de Castilla y León se les morían la mitad» (5). Lo que significa condiciones parecidas a las de los campos franceses 300 años antes.

La única deducción lícita que puede hacerse a partir de este índice es la de la existencia del algún tipo de fenómeno en el ámbito mediterráneo durante el siglo XVII que ha tenido su reflejo en un estancamiento de la población. Pero de qué naturaleza es tal fenómeno es algo que resulta necesario investigar. En el caso español, parece que las claves se encuentran en el tipo de transformaciones sociales que hacen posible establecer en Cataluña las condiciones sobre las que se asentará el desarrollo capitalista e industrial del siglo XVIII, mientras que en Castilla o en Valencia estas transformaciones resultan contenidas por un proceso de refeudalización (6). Si estos factores influyeron en las cifras de población, parece que habrá de ser por el camino de la mayor o menor facilidad para pasar de una agricultura de subsistencia a otra que se especializa progresivamente en producir para el mercado —lo cual, como es bien sabido, trae aparejado un fuerte crecimiento de la producción—. Así tendríamos que los procesos de refeudalización actuarían a la vez sobre las cifras de población —al limitar el aumento de la producción de alimentos— y sobre el desarrollo del capitalismo —al dificultar la formación de un mercado interno.

Merece la pena retener esta explicación —una explicación, como se ve, endógena y de naturaleza social, que tiene poco que ver con la formación de un mercado mundial capitalista— porque permite determinar las causas de que la industrialización se haya desarrollado antes y, más fácilmente, en unos lugares que en otros. El grado previo de desarrollo económico medido por indicadores objetivos, como el PNB por habitante, podría ser semejante, y las disponibilidades de recursos transformables en capital parecidas, pero las condiciones sociales en que habría de producirse la industrialización eran totalmente dispares (7). No ha sido el volumen de recursos disponibles, ni el nivel de

(5) AZNAR, S.: *Despoblación y colonización*. Barcelona, Labor, 1930, pág. 25-26.

(6) THOMPSON, I. A. A.: *War and government in Habsburg Spain 1560-1620*, Londres, Athlone Press, 1976; CASEY, J.: *The Kingdom of Valencia in the Seventeenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979.

(7) Se da el caso de que la industrialización se inició en la Península Ibérica en una zona como Cataluña, donde los recursos monetarios existentes eran muy inferiores a los que se acumulaban en Andalucía como consecuencia de la renta de la tierra, los ingre-

tecnología a aplicar, lo que ha retrasado la industrialización en los países mediterráneos. Lo malo es que, una vez iniciado el proceso en otros países europeos, su misma dinámica haría cada vez más difícil el surgimiento en otros.

No es difícil comprender por qué el crecimiento industrial ha tendido en sus primeras fases a producirse hacia afuera. Una vez transformada la estructura productiva del país, que se industrializaba hasta el punto de que la población empleada en la agricultura era minoritaria —lo que en el Reino Unido sucedió muy tempranamente—, el crecimiento sobre el mercado interior exigía un aumento de la capacidad adquisitiva de los asalariados, a costa, a corto plazo, de los beneficios de los empresarios. Había una contradicción entre los intereses inmediatos de los empresarios (maximizar su beneficio inmediato, manteniendo bajos sus costes) y los de la industria, considerada globalmente y a largo plazo (aumentar la capacidad de consumo para incrementar una producción que haría posible mantener el volumen de beneficios, aunque disminuyesen las tasas de éstos). En estas condiciones no es de extrañar que, mientras los mercados exteriores eran accesibles, los empresarios industriales buscasen en ellos, la solución a su problema de vender cada vez más sin tener que preocuparse de la capacidad adquisitiva del mercado interior (esto es, del nivel de vida de los trabajadores). Ese crecimiento hacia afuera se disfrazaría de cruzada civilizadora, destinada a extender el industrialismo al mundo entero, creando unas interdependencias, mutuamente beneficiosas, entre los países productores de bienes primarios y los «talleres del mundo» (8). Pero no sucedió así. La experiencia del desarrollo de la economía mundial en los siglos XIX y XX muestra que la articulación de un mercado mundial de productos manufacturados sólo favoreció a los países industrializados, mientras que tendió a mantener en su atraso a los que recibían sus productos. Los mecanismos del crecimiento desigual funcionaron también en el interior de Europa, entre las economías que habían llegado en primer lugar a la industrialización y las que lo hicieron con retraso.

El cuadro 1.3 permite ver la realidad de este retraso para los países mediterráneos. Ante la dificultad de encontrar un índice posible que pudiera construirse a partir de los datos de que disponemos y satisfactorio del paso a la industrialización, he optado por utilizar el cociente entre el valor del producto industrial y el del producto agrario, considerando que el momento en que este valor supera la unidad, es decir, el momento en que la parte que la industria aporta al producto total es superior a aquella con que contribuye la agricultura, podía considerarse como aquél en que se traspasa el umbral del proceso irreversible de

los feudales y los beneficios del comercio con América. Los arrendamientos de derechos feudales que una familia nobiliaria, los Medinaceli, se llevaban de Cataluña hacia Andalucía ascendían a sumas mucho mayores que el total de las que se invertían en Cataluña en nuevas instalaciones industriales en las últimas décadas del siglo XVIII.

(8) Resulta casi increíble que en 1979 se pueda hablar del nacimiento de la industria algodonaera inglesa en términos como los que emplea FARNIE, D. A., «Contrariamente a toda racional expectativa, encontró en la India su mercado ideal libre de las limitaciones climáticas de los mercados europeos y adquirió una creencia reconfortante en la permanencia de la misión democrática de vestir los dos tercios tropicales de la población mundial».

Cuadro 1.3

RELACION ENTRE PRODUCTO INDUSTRIAL Y PRODUCTO AGRARIO (PI/PA)
EN ALGUNOS PAISES EUROPEOS, 1850-1969

Año	Reino Unido	Alemania, R. F.	Francia	Italia	España	Portugal	Grecia
1850	1,7	0,4	0,6	0,3			
1880	3,6	0,9	0,7	0,3			
1900	6,1	1,3	0,9	0,3	0,4		
1913	5,7	2,0	1,0	0,5	0,5		
1935	7,7	2,8	1,6	0,8	0,9		0,5
1969	12,0	11,2	6,3	2,8	2,6	2,0	0,9

Fuente: MITCHEL, B. R.: *European Historical Statistics, 1750-1970*, Londres, Macmillan, 1975. págs. 799-816, salvo para España, en que se ha utilizado la nueva serie calculada por ALCAIDE, J. y publicada en *Datos básicos para la historia financiera de España, 1850-1975*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1976, I, págs. 1127-1150.

industrialización. Los grandes desfases temporales muestran, con toda evidencia, que la dificultad para acceder al bloque de los países industrializados no puede explicarse meramente por el retraso en el punto de partida.

En realidad, sabemos que ha habido factores que han contribuido a este retraso y que no tenían su origen en los propios países mediterráneos. Para comenzar, el libre comercio que prometía un crecimiento conjunto resultó un engaño. Podemos afirmarlo en términos generales. Estudiando el comercio exterior europeo en el siglo XIX, y comparándolo con el crecimiento económico de los diversos países, Bairoch ha concluido: «Para la casi totalidad de los países de Europa, la fase liberal se ha traducido por una evolución desfavorable, que ha llevado a una ampliación de la distancia que les separa del país más desarrollado. Por el contrario, la fase proteccionista ha permitido a dos tercios de los países europeos reducir esta disparidad» (9). La experiencia concreta de Portugal, que aceptó convertirse en proveedor de productos agrícolas del Reino Unido a cambio de sus manufacturas, demuestra que esta vía no sólo condujo al estancamiento, sino que frenó la transformación de las estructuras sociales de la producción, perpetuando las formas del pasado bajo disfraces nuevos. Ni la agricultura de exportación, ni las remesas de los emigrantes —cuando los portugueses fueron a ocupar el lugar que antes correspondía a los esclavos en las plantaciones brasileñas—, ni, finalmente, la creación de un mercado colonial africano bastaron para llevar a Portugal por la vía del crecimiento económico moderno. La interdependencia resultó ser, en realidad, pura y simple dependencia (10).

(9) BAIROCH, P.: *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^e siècle*, París-La Haya, Mouton, 1976, pág. 294.

(10) Este análisis deriva de excelente libro de HALPERN PEREIRA, M.: *Livre Cambio e Desenvolvimento Económico. Portugal na segunda metade do século XIX*, Lisboa, Cos-World

Cuadro 1.4

EVOLUCION DEL PNB ph EN LOS PAISES MEDITERRANEOS (PM) Y EN LOS TEMPRANAMENTE INDUSTRIALIZADOS (PI), 1830-1976

Año	PNB ph (En dólares USA en 1960)		Índice (1830 = 100)		Relación PM/PI (en PNB ph %)
	PM	PI	PM	PI	
1830	264	277	100	100	95
1860	309	412	117	149	75
1913	398	819	151	296	49
1929	473	928	179	335	51
1950	490	1.142	186	412	43
1960	780	1.723	295	622	45
1976	1.524	2.825	577	1.019	54

Fuente: BAIROCH, P.: «Europe's Gross National Product: 1800-1975», en *The Journal of European Economic History*, II (1976), págs. 273-340, y «Les grandes tendances des disparités économiques nationales depuis la révolution industrielle», en FLINN, M. W. (ed.): *Proceedings of the Seventh International Economic History Congress*, Edinburgh, University Press, 1978, I, págs. 175-186. Reelaborado personalmente de acuerdo con las cifras de población de los censos de los siete países.

Las cifras del cuadro 1.4 permitirán advertir mejor la naturaleza del problema. De una situación inicial, para 1830, de relativo equilibrio entre los PNB por habitante de los dos bloques de países, hemos pasado, a comienzos del siglo XX, a una diferencia de 1 a 2. Y lo que es más importante, esta diferencia se mantiene con el paso del tiempo. Porque, si una consideración a corto plazo, tomando sólo los datos posteriores a la Segunda Guerra Mundial, podría hacer pensar en una cierta convergencia, que iría restableciendo el equilibrio del punto de partida, el conjunto de los datos del siglo XX parece sugerir, simplemente, que nos hallamos ante una fluctuación en torno a un valor medio estable: el PNB por habitante de los países mediterráneos se mantiene alrededor del 50 % del de los países industrializados.

Para remachar que no hay en este desfase elemento alguno de complementariedad de las evoluciones respectivas, podemos comprobar que también la agricultura de los países mediterráneos evoluciona desfavorablemente respecto de la de los industrializados. Véase cómo han

Cuadro 1.5

RENDIMIENTOS AGRICOLAS COMPARADOS EN 1955 Y 1965 DE LOS PAISES MEDITERRANEOS (PM) RESPECTO DE LOS INDUSTRIALIZADOS (PI) (PI = 100)

	Por hectárea		Por trabajador	
	1955	1965	1955	1965
PI	100,0	100,0	100,0	100,0
PM	63,5	60,6	29,5	26,0

Fuente: Las cifras han sido elaboradas a partir de las que dan YUJIRO y V. W. RUTTAN, en *Agricultural Development: an International Perspective*, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1971.

evolucionado, entre 1955 y 1965, los rendimientos por hectárea y por trabajador, expresados en unidades de trigo, de los países mediterráneos, en relación a los valores alcanzados por el Reino Unido, Francia y Alemania, R. F.

CONSIDERACIONES FINALES

Desde la altura de 1979 resulta difícil eludir el hecho de que nos encontramos ante una fase de crisis estructural del crecimiento industrial —no parece, únicamente, capitalista—, que debería obligarnos a reconsiderar buena parte de lo que hemos admitido sin discusión hasta hace pocos años.

Cuando los dirigentes de una empresa multinacional afirman: «Los medios empresariales y gubernamentales a quienes incumbe tomar las decisiones necesarias se enfrentan hoy en día a un mundo radicalmente distinto, incluso del que existía hace apenas unos años. Tendrán, cada día más, que buscar nuevas vías a fin de lograr adaptarse y canalizar las fuerzas políticas, sociales y económicas (...) que producen a un paso acelerado cambios e incertidumbres en el mundo» (11), resulta incomprensible que un historiador pueda decir, como ha sucedido recientemente: «Desde 1950, y en particular desde 1974, la imagen del futuro ha cambiado para numerosos observadores y —¡gracias a Dios!— la futurología no forma parte de la profesión de un historiador de la economía» (12).

La visión del pasado que elabora el historiador sirve a menudo para justificar la racionalidad del presente —debería servir también para denunciar su irracionalidad, si los historiadores académicos viviesen menos angustiados por la continuidad de su sueldo— y apoya las proyecciones hacia el futuro. Durante doscientos años, historiadores y economistas hemos compartido una visión de la historia humana que era fundamentalmente optimista y que pretendía mostrar que, cada vez que la humanidad se encontraba ante una grave crisis, una especie de milagro tecnológico —la invención de la agricultura o el vapor y la mecanización— permitía un salto hacia adelante. Las variantes más progresistas arroparían el milagro tecnológico con una serie de condiciones sociales, pero sin que ello modificara fundamentalmente el esquema. Así, veíamos emerger al hombre desde el más remoto pasado, estableciendo su dominio sobre la naturaleza por medio de dos grandes revoluciones: la neolítica y la industrial. Hoy sabemos que la revolución neolítica no existió jamás, y deberíamos comenzar a ser capaces de distinguir entre el capitalismo y la industrialización —que tal vez no haya sido más que una degeneración cancerosa del primero.

(11) SPERRY RAND CORPORATION: *Toward New World Trade and Investment Policies*, s.l., s.a., pág. 11.

(12) PARTER, W. N., en *Proceedings of the Seventh International Economic History Congress*, op cit., pág. 17.

Lo malo es que esta visión del pasado servía para justificar las formas económicas del presente y para pensar que el progreso podía definirse como la extensión del proceso industrializador a la totalidad de la tierra, bien fuese en las mismas condiciones sociales en que había surgido inicialmente, como quería Rostow, bien en unas condiciones sociales modificadas. Incluso unas concepciones, como las del socialismo, que nacieron para destruir el capitalismo —y con él, todas las formas de explotación de clase—, se han corrompido a la larga en contacto con este mito industrialista, mudando los objetivos, para poner en primer término el de alcanzar un desarrollo industrial y aplazar para más tarde la abolición de las formas de explotación.

No se trata de denunciar los males que ha traído la industrialización para proponer una vuelta hacia el pasado —que exigiría, para comenzar, la eliminación previa de una considerable proporción de la población humana, a la que no se podría alimentar en condiciones productivas como las de las sociedades preindustriales—. Pero tampoco podemos cerrar los ojos al amargo desengaño que implica descubrir que esta receta de progreso económico no era generalizable a toda la humanidad. Que es demasiado cara. Y el desencanto no viene tan sólo del lado de los críticos del capitalismo industrial. Persona tan poco sospechosa de tales veleidades como Otto Schoeppler, presidente del Chase Merchant Banking Group, decía recientemente: «Para resolver el problema de la población mundial y desarraigar la pobreza abyecta en la que viven centenares de millones de seres humanos, se necesitan varios trillones de dólares. Para que el mundo occidental permanezca competitivo se necesitan más trillones todavía. Si debemos desarrollar nuevas fuentes de energía (y esto es crucial) se necesitarán centenares de miles de millones (...) ¿Puede conseguirse el capital necesario? No lo sé (13). Nadie se hubiera permitido una duda semejante hace veinte años.

El análisis del pasado hace pensar que los mecanismos de crecimiento económico que permitieron el rápido ascenso de los países industriales avanzados no son generalizables, porque están basados en la desigualdad y tienden a perpetuarla. No parece, por lo menos, que un crecimiento semejante pueda alcanzarse reproduciendo la misma estrategia que éstos han empleado —ni en su variante capitalista «pura», ni en la del industrialismo de estado llamado «socialista»—. A la luz de esta experiencia, conviene volver los ojos más allá, al nacimiento mismo del capitalismo, para penetrar hondamente en la entraña del crecimiento, desvelando sus articulaciones sociales, sin empeñarnos en reducirlo a sus aspectos técnicos. Y, sobre todo, hemos de desmenuzar con mucho cuidado la etapa del crecimiento industrial acelerado, para poder organizar nuevas estrategias de progreso económico que no contengan los mismos vicios y los mismos errores. La tarea no compete solamente a los historiadores. Los economistas necesitan revisar conceptos y palabras, razonamientos y mediciones. Unos y otros debemos precavernos, sobre todo, contra la tentación irracional, tan arraigada en las ciencias sociales, de suponer que basta con repetir las

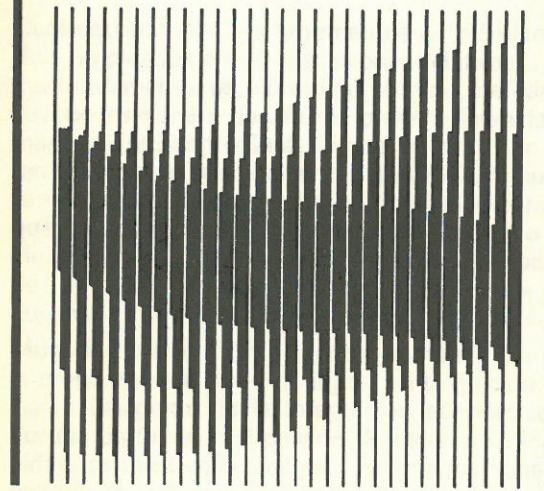
(13) *Towards New World Trade and Investment Policies*, op. cit., pág. 33.

combinaciones de factores que en el pasado han dado lugar a un resultado para obtener lo mismo en el presente. Cuando las condiciones generales cambian, nada garantiza que la repetición vaya a producirse de nuevo. Así evitaremos espectáculos patéticos como los de los sesudos varones de la sociedad del Mont Pelérin (14), ofreciéndonos sus paraguas de seda negra para que nos pongamos a cubierto, sin querer enterarse de que las aguas que nos amenazan no son ya las de las tranquilas lluvias de antaño, sino las de una inundación.

(14) Sociedad creada en defensa del libre mercado, presidida en la actualidad por F. Von Hayeck.

SEGUNDA PARTE

Grecia



CAPITULO 2

Grecia: Características y motivos de la entrada

Jean Siotis

INTRODUCCION

Cualesquiera sean los argumentos económicos, políticos o de otra índole empleados en las discusiones relativas a la ampliación, el problema fundamental es, en último término, de carácter ideológico e incluso, me atrevería a decirlo, de orden existencial. Puede resumirse de la manera siguiente: ¿Será Europa en el futuro un agrupamiento coherente de países pertenecientes geográfica y culturalmente a su noroeste — casualmente más adelantados desde el punto de vista económico que los países de la Europa mediterránea —, o un grupo de sociedades pluralistas, en marcha hacia un desarrollo social y económico integrado, enfocado hacia la unión política de los países democráticos de Europa?

Muchos expertos intransigentes opinarán que la misma formulación de la pregunta está fuera de lugar, en la medida en que se estima que el «gran designio» de la integración económica y la unión política de Europa pertenecen al pasado. Siendo ya Grecia miembro de la Comunidad, es tanto más fácil para los griegos poner de relieve la dimensión política de la Segunda Ampliación: en efecto, se invocaron frecuentemente por la parte griega argumentos políticos, cuando parecía que las negociaciones para el acceso se retrasaban o cuando se temía que se estancarían; la Comunidad, asimismo, admitió la primacía de las consideraciones políticas que dieron lugar al necesario consenso, cada vez que intereses nacionales o sectoriales amenazaban las negociaciones.

LOS ASPECTOS POLITICOS DE LA ENTRADA

Grecia alcanzó oficialmente su independencia política en 1832, pero no fue considerada entonces como un *sujeto* de la política europea. El país estuvo sometido *de facto* a un protectorado internacional. A lo largo de más de un siglo y medio Grecia continuó en un estado de dependencia política y económica en sus relaciones con las potencias europeas y, más recientemente, en sus relaciones con los EE.UU.

Sería difícil entender lo que se calificó como la «obsesión griega» de entrar en la Comunidad, sin tener en cuenta las relaciones entre Grecia y Europa occidental durante el último siglo y medio. No sería exagerado definir las como unas relaciones «amor-odio». Amor, porque indudablemente las grandes potencias contribuyeron a librar al menos algunos territorios griegos de la ocupación otomana; también por motivos culturales y porque la antigua civilización griega es una de las raíces de la civilización occidental; y por último, porque el liberalismo y las democracias pluralistas se extendieron en Europa occidental y el pueblo griego identificó la herencia de la revolución francesa y el parlamentarismo británico como los fundamentos de la democracia moderna. Por otra parte, los griegos se sintieron humillados, a la vez por los límites impuestos en su comportamiento exterior como Estado independiente y por las repetidas intervenciones —políticas, militares y económicas— de las grandes potencias. Las élites progresistas del país se sintieron profundamente agraviadas por las repercusiones constitucionales de esta dependencia, a saber la imposición sucesiva de dos dinastías extranjeras en el trono de Grecia.

En el contexto de esta experiencia histórica aparece claramente el motivo por el cual se ha calificado la relación de Grecia con Europa occidental como una combinación de elementos muy contradictorios. La admiración hacia los valores y las instituciones de Europa occidental —así como sus logros en materia de desarrollo económico— despertó en los griegos la percepción de un objetivo nacional deseable, el de llegar a ser auténticos europeos. Por otra parte, las frustraciones derivadas del incumplimiento de las aspiraciones nacionales y populares provocaron resentimientos. El «modelo europeo» —tanto en sus parámetros materiales como morales— sigue marcando la pauta del progreso. Durante largas décadas, el objetivo de llegar a ser «plenamente europeo» fue una de las características dominantes de la actitud de los griegos respecto a Europa occidental. Pero habiendo padecido tantas intervenciones extranjeras, el pueblo griego desarrolló percepciones y actitudes tales que se achacaron las calamidades nacionales a «conspiraciones extranjeras». En resumen, habiendo sido el *objeto* de la política europea y más recientemente de la política de las grandes potencias, Grecia y su pueblo se dieron cuenta que la única manera de satisfacer las aspiraciones nacionales del último siglo y medio era llegar a ser un auténtico *sujeto* de la política internacional.

El debate político actual

Todos consideraban que llegar a ser un auténtico sujeto en el presente sistema internacional era a la vez deseable y factible. Las discrepancias conciernen a los medios que han de emplearse para alcanzar este objetivo. Las fuerzas políticas que dominaron la vida pública griega desde la guerra siempre manifestaron que, en su opinión, Grecia «pertenece a Occidente» y que la única política extranjera aceptable para el país no podía ser sino prooccidental. Durante más de tres décadas dicho enfoque se manifestó mediante una estrecha alianza —caracterizada

por una gran dependencia— con EE.UU. Más recientemente, la emergencia de la CEE ofreció a Grecia otra vía alternativa para su política «occidental».

Un enfoque opuesto de la política exterior griega puede atribuirse a las fuerzas políticas de la minoría izquierdista: el partido comunista —ilegal— y las organizaciones —legales— que le sirvieron de fachada abogaron en favor del neutralismo y la no-alineación de Grecia. Desde 1974, el objetivo del neutralismo y de la no-alineación fue recogido por el movimiento socialista panhelénico (PASOK). Sin embargo, con el tiempo, el PASOK cambió a un punto de vista más realista en lo referente a política exterior y, más particularmente, en la política hacia la Comunidad.

La fuerte tendencia pro-europea que caracterizó la opinión política griega sigue dominando las actitudes griegas de cara a los países comunitarios. El apego histórico del pueblo griego a los valores y a las instituciones de Europa no puede extirparse fácilmente. El PASOK y su líder, Andreas Papandreu, tienen como objetivo gobernar Grecia como miembro de la Comunidad. El resultado es que, tanto el contenido como la forma de sus políticas frente a Europa se han desarrollado considerablemente desde 1974-75.

Europa y la democracia en Grecia

Los siete años y medio de tiranía en Grecia representaron ante los ojos de su pueblo «el momento de la verdad»: fue entonces cuando los griegos tomaron conciencia de que el único apoyo en su lucha contra la dictadura vino de Europa occidental. Aunque hubo variaciones y cambios en las políticas de las potencias extranjeras hacia el régimen de los coroneles, puede resumirse de la manera siguiente:

a) La administración democrática en Washington aceptó, a veces a regañadientes, el *hecho consumado* y negoció igual con el régimen de Atenas antes y después de que el rey huyera del país en diciembre de 1967. La inmensa mayoría de los griegos, sin embargo, están convencidos que esta «aceptación» encubrió el apoyo real prestado por los EE.UU. para establecer y mantener la dictadura en el poder. El gobierno norteamericano contribuyó a instaurar la dictadura. Incluso los sectores conservadores de la opinión pública griega —que anteriormente nunca habían vacilado en apoyar incondicionalmente la política norteamericana— se sintieron traicionados por los que tradicionalmente consideraban como sus amigos.

b) En cuanto a la Unión Soviética y sus aliados, descartaron rápidamente las dudas que podían haber tenido frente al vehemente anticomunismo del régimen y siguieron, asimismo, con los «negocios como de costumbre». Durante aquellos siete años y medio las autoridades soviéticas no perdieron ninguna oportunidad de subrayar que la situación interna de Grecia no debía de ninguna manera afectar las relaciones bilaterales. La Unión Soviética no solamente «toleró» a los coroneles, sino que actuó frecuentemente como si esperara que su política

iba a orientarse hacia alguna forma de no-alineación. Parece ser que los líderes soviéticos consideraban que el régimen de los coroneles podía terminar por seguir el modelo establecido por Nasser, con tal de que fuese tratado con moderación.

c) Los coroneles mantuvieron, asimismo, excelentes relaciones con diferentes países árabes y africanos. Libia, Zaire, República Centroafricana y otros países africanos fueron visitados oficialmente y los coroneles llegaron a elaborar planes de asistencia financiera a países del Tercer Mundo. Incluso, y es de mayor relevancia todavía, oficiales provenientes de Libia y de otros países africanos se entrenaron en escuelas militares griegas.

d) Frente a la aceptación general internacional de la abolición de la democracia en Grecia, Europa occidental constituyó una excepción, particularmente elocuente. Las reacciones iniciales de la opinión pública en Europa occidental fueron de conmoción e indignación. A lo largo de siete años y medio esta reacción fue mantenida y al régimen de Atenas nunca se le aceptó como un gobierno europeo «respetable». Exceptuando a la extrema derecha, las fuerzas políticas organizadas de Europa occidental actuaron casi unánimemente contra el régimen de Atenas. La presión ejercida por los medios de comunicación y la opinión pública en general hizo que a ningún partido político o gobierno de Europa occidental le fuera factible emprender un acercamiento a los coroneles. Ningún gobierno rompió las relaciones diplomáticas con Grecia, pero muchos redujeron su representación a un mero encargado de negocios y todavía más fueron los que utilizaron su presencia diplomática en Atenas a fin de ayudar a los griegos que luchaban contra la dictadura.

e) Las instituciones europeas hicieron posible, sin embargo, una actuación más vigorosa contra la dictadura que los gobiernos nacionales.

Ya en septiembre de 1967, la Comisión de la CEE había formulado los principios básicos de lo que iba a conocerse como la «congelación» del Tratado de Asociación con Grecia. En repetidas ocasiones, durante los siete años y medio de la dictadura militar, algunos países miembros trataron de «normalizar» sus relaciones con los coroneles. Sin embargo, aquellos intentos fracasaron sistemáticamente ante la firme posición de la Comisión y del Parlamento.

Un año después del fracaso de la dictadura, en junio de 1975, el gobierno democrático de Grecia solicitó oficialmente la apertura de las negociaciones de entrada en la CEE. El Consejo dio una respuesta afirmativa en menos de quince días y se solicitó la opinión de la Comisión. En enero de 1976 se publicó la opinión de la Comisión, pero el gobierno griego reaccionó negativamente ante la sugerencia de que era necesario un período de transición antes del ingreso. Tanto el primer ministro como la oposición se negaron a aceptar que la resolución de los problemas griegos relativos a la OTAN y a Turquía fuera una condición previa para la entrada. Las negociaciones empezaron oficialmente el 27 de julio, aunque se iniciaron, de hecho, a finales de año. El Tratado de Adhesión se firmó en Atenas el 28 de mayo de 1979.

LA ECONOMIA GRIEGA: UNA BREVE DESCRIPCION

La evolución de la economía griega durante los últimos veinte años fue más que satisfactoria. Esto puede constatarse por los siguientes datos:

- La tasa media de incremento anual del PNB (p.m.), entre 1962 y 1975, se aproximó al 7 % para Grecia y al 4 % para la CEE-9.
- Durante el mismo período, la producción industrial en Grecia registró una tasa media de crecimiento anual del 9,4 % frente al 3,7 % para la CEE-9.
- Entre 1962 y 1975, la tasa media de crecimiento anual para la FBCF, en precios constantes, fue del 6,3 % para Grecia y 3,8 % para las CEE-9.
- Los productos industriales y manufacturas representaron poco más del 11 % de las exportaciones totales en 1962, frente a más del 50 % en 1975.
- El tonelaje total de la marina mercante griega pasó de 13,3 millones en 1962 a más de 48 millones en 1975. Durante el mismo período, el tonelaje total para la CEE-9 aumentó de 45,6 millones a 74,3 millones de toneladas.
- El PIB registró, entre 1961 y 1974, un incremento de aproximadamente 500 % (a una tasa media de crecimiento anual real de aproximadamente, el 7,4 %).
- La participación de la producción agrícola en el PIB disminuyó, entre 1961 y 1975, del 25,5 % al 17 %.
- Según el censo de 1971, la proporción de la población activa empleada en el sector agrícola se aproxima al 40 %. La Comisión estimó el porcentaje, en 1976, en 34-35 %. El Departamento de Investigación del Banco Agrícola de Grecia, por otra parte, pone estas cifras en duda, y basándose en una muestra de datos recopilados en 1976-1977, estima este porcentaje en el 25-26 % de la PA. Estas divergencias no son despreciables, ya que están relacionadas con la situación global de la economía griega.
- El peso de las inversiones en el sector agrícola disminuyó entre 1962 y 1974, pasando del 13,7 % de las inversiones totales al 9,1 %.
- En 1970, las exportaciones agrícolas hacia la CEE-6 prácticamente igualaron las importaciones provenientes de los seis miembros (177 y 180 millones de dólares, respectivamente); en 1975, las exportaciones griegas hacia la CEE-9 superaban ligeramente los 300 millones de dólares, mientras que las importaciones provenientes de la Comunidad representaban 765,6 millones de dólares.

El sector industrial, manufacturero y la inversión extranjera

Un espectacular incremento y una notable diversificación de las exportaciones de productos *industriales* y *manufacturados* acompañaron el pasado desarrollo en Grecia, y algunos productos griegos están empezando a ser altamente competitivos en los mercados internacionales. Además, la reciente industrialización de Grecia hizo que en algunas de las empresas del sector se introdujeran tecnologías de punta. El caso de la industria del pimiento es particularmente elocuente a este respecto.

Sin embargo, amplios sectores de la industria griega se caracterizan todavía por su baja productividad, la ausencia de un control de calidad y métodos de gestión totalmente anticuados de la rentabilidad de las inversiones. Esas empresas sobreviven, en gran parte, gracias a las barreras proteccionistas y a las subvenciones públicas, que se suprimirán en los próximos años. Se desconoce en muchas de ellas el concepto de gestión y están acostumbradas a la seguridad proporcionada por las barreras comerciales y a la certeza de que los bancos controlados por el Estado «irán en su auxilio» en caso de dificultad. Asimismo, una gran parte del mundo de los negocios en Grecia está acostumbrada a ganancias rápidas y con pocos riesgos. No es poco frecuente que la rentabilidad de las inversiones alcance un 25-40 % en Grecia, en tanto que al mismo tiempo, a menudo, se descuida la cantidad de la producción.

Las industrias de punta, así como las unidades de *fabricación* manufacturera más pequeñas —que producen en su mayor parte para el mercado nacional—, mientras respeten ciertas normas de calidad, se beneficiarán indudablemente de la entrada en la Comunidad. Por otra parte, ciertas empresas cuya expansión fue favorecida por las barreras proteccionistas se enfrentarán a serias dificultades. Tendrán que restringir sus ganancias, incrementar sus inversiones, modernizarse, aceptar la introducción de técnicas de gestión modernas y elevar la calidad de sus productos para poder sobrevivir. El temor a las adquisiciones de empresas por intereses extranjeros está siendo utilizado por los que se oponen al ingreso, pero es cada vez mayor el número de griegos que se preguntan si es preferible mantener prácticas anticuadas —en nombre de la propiedad «nacional»— o aceptar voluntariamente la implantación de filiales extranjeras que contribuirán a la modernización de la economía griega.

Puede parecer muy cínico, pero es necesario hacer referencia a la opinión de un economista marxista, que es también un firme defensor de la entrada en la Comunidad, quien afirmaba que la economía griega necesita el choque del acceso porque es la última oportunidad para la industria griega de adaptarse a las condiciones de una economía moderna. Dada la incomparable capacidad de adaptación de los griegos —particularmente ante la inminencia de un peligro—, existen serios motivos para ser optimista acerca del impacto de la adhesión sobre la industria griega. Este optimismo no impide observar, sin embargo, que aunque amplios sectores —los más avanzados— de la industria griega

se beneficiarán o, al menos, no estarán afectados negativamente por la adhesión, otros se enfrentarán a dificultades considerables.

La inversión extranjera directa —mediante una participación en el capital de compañías nacionales o mediante la implantación de filiales— ha contribuido, indudablemente, al desarrollo de la industria griega. Desde 1953, la legislación vigente ha sido particularmente favorable a las inversiones extranjeras pero, sorprendentemente, dichas inversiones no superaron el 16 % de las totales durante 1961-1970. Tendieron, además, a concentrarse en determinados sectores, relacionados con las industrias extractiva, química y siderúrgica. Pese a los privilegios casi monopolísticos concedidos a veces por esta legislación, Grecia no atrajo un volumen excesivo de inversión extranjera. Se explica probablemente por el limitado tamaño del mercado nacional y la rigidez y/o incompetencia de la burocracia griega y del sector servicios. Es difícil prever los efectos de la adhesión a largo plazo, pero se puede razonablemente esperar lo siguiente:

- 1) Las dimensiones del mercado griego ya no desanimarán a los inversores potenciales. Además, la situación geográfica de Grecia y sus relaciones tradicionalmente buenas con los países del Oriente Medio incrementarán las ventajas comparativas de las inversiones en la industria griega.
- 2) Las inversiones tendrán una mayor propensión a diversificarse que en el pasado, debido precisamente a las nuevas condiciones cualitativas del mercado, y contribuirán mucho más que antes a la introducción de nuevas tecnologías y competencia en términos de gestión.
- 3) Las posiciones monopolísticas o casi monopolísticas ocupadas por algunas compañías griegas o extranjeras en el pasado son ilegales en virtud de las leyes comunitarias, lo que beneficiará al consumidor y a la industria griega en general.
- 4) El gran número de pequeñas empresas, con menos de 20 trabajadores, disminuirá necesariamente a consecuencia de las fusiones o de las absorciones. Entre 1961 y finales de los años 70, apenas disminuyeron, ya que pasaron de representar el 61 % a un poco más del 50 % del número total de empresas. Los defectos de la industria griega mencionados anteriormente resultan en gran parte de la dispersión de la estructura industrial, así como del anticuado sistema de propiedad familiar de algunas grandes empresas. Bajo las nuevas condiciones de competitividad que siguen a la adhesión, éstas tenderán a desaparecer.
- 5) Independientemente de la inversión extranjera directa y de su impacto sobre la industria griega, la competencia dentro de la CEE obligará a los sectores más reacios —así como a las autoridades públicas— a introducir controles de calidad tan necesarios en Grecia.

Esta no es una visión totalmente optimista del futuro de la industria griega y, al fin y al cabo, si mis opiniones parecen exageradas o incluso falsas, tengo la excusa de no ser economista. No obstante, parafraseando al Presidente Caramanlis: «Los responsables de la industria griega *aprenderán* a nadar en las aguas comunitarias». Los sectores

más dinámicos de la industria griega ya han emprendido grandes esfuerzos en este sentido y no hay motivo para mirar el futuro con un pesimismo desmedido.

Los recursos mineros y energéticos de Grecia representarán, indudablemente, una importante ventaja comparativa para la industria. La probada existencia de metales básicos proporcionarán en el futuro las materias primas necesarias para el desarrollo de nuevas industrias. Dada la dependencia de la Comunidad de las importaciones de materias primas, este potencial no debe olvidarse al evaluar las perspectivas de la industria griega.

Servicios

Aproximadamente el 90 % del sistema bancario griego está controlado por el Estado y los bancos restantes están sometidos a medidas de control particularmente estrictas. Esta situación es un vestigio del pasado, de las épocas inmediatamente anteriores y posteriores a la guerra. El papel de las autoridades públicas centrales en la regulación del crédito es más importante que en cualquier otro país europeo, pero muchas de las leyes, reglamentaciones y prácticas vigentes deben eliminarse progresivamente después de la adhesión. El gobierno y el banco central ya están preparando algunas transformaciones radicales que darán lugar, a su vez, a una reforma del sistema bancario. Algunos de los bancos más importantes ya están trabajando en este sentido, pero falta todavía mucho para que lleguen a ser verdaderamente competitivos dentro de la Comunidad.

El sistema de transportes griego, que no fue jamás particularmente eficaz, no se ha recuperado plenamente de los efectos de la Segunda Guerra Mundial y de la guerra civil que sobrevino después. El desarrollo rápido de la economía no fue acompañado por un desarrollo paralelo de la infraestructura de transporte. Los grandes puertos — El Pireo y Salónica en particular — satisfacen las normas internacionales, pero no otros. De mayor gravedad, sin embargo, es que, pese a que el número de vehículos ha crecido exponencialmente en los últimos veinte años, no se amplió paralelamente la red de carreteras a fin de satisfacer las necesidades de un país que carece de una red de ferrocarriles adecuada. En cuanto a los transportes marítimos, los armadores griegos han efectuado importantes inversiones en grandes barcos de carga y petroleros transoceánicos, pero la red de embarcaciones de pasajeros y de transbordadores que cubre el servicio entre islas y con el extranjero es todavía totalmente deficiente.

La competitividad de las exportaciones griegas depende en gran medida de la disminución del coste de transporte, tanto en lo que concierne a los productos agrarios como respecto a otros artículos. La Comunidad jugará, evidentemente, un papel importante en este desarrollo y el BEI participará en la financiación de tales proyectos.

En lo que concierne a los seguros, la situación es apenas mejor que en el sector bancario. Los consumidores griegos — los individuos y las

empresas — están considerados como una fuente de ingresos por las compañías de seguros, pero pocas compañías supieron adaptarse a los requisitos de una economía moderna. En virtud del libre derecho de establecimiento, compañías de seguros de otros países de la Comunidad se establecerán gradualmente en Grecia, lo que inducirá inevitablemente a cambios drásticos en las prácticas vigentes.

La agricultura

El volumen y las posibilidades de expansión de la producción agrícola griega no justifican ninguna adhesión seria por parte de los otros agricultores de la Comunidad. Además, las condiciones climáticas y la capacidad de adaptación de los agricultores griegos, así como el notable desarrollo de ciertas categorías de producción, favorecerá en una gran medida más la complementariedad que la competencia con los productos mediterráneos de Francia e Italia.

Al tratar de evaluar el impacto de la adhesión en la Comunidad, tanto sobre la agricultura griega como sobre la Comunidad, conviene hacer las siguientes consideraciones:

La tasa de crecimiento de la PAA y los niveles alcanzados, así como los ingresos reales de los agricultores griegos, no justifican ningún temor, expresado durante las negociaciones por parte de la Comunidad de un *dumping* en el mercado de la CEE después del período de transición. En cuanto a la renta agrícola, el coste de la mano de obra en las regiones agrícolas más avanzadas de Grecia es más elevado que en Francia e Italia, y en las regiones menos productivas muy similar.

La agricultura griega se caracteriza por un desarrollo desigual y por graves desequilibrios estructurales. La participación de Grecia en una PAC necesariamente reformada, beneficiará considerablemente a los agricultores. El apoyo financiero que recibirán de la Comunidad equivaldrá prácticamente a las subvenciones agrícolas actualmente concedidas por el gobierno griego; pero lo más importante es que el carácter selectivo de la acción comunitaria, en relación con la estructura de nuestra agricultura, inducirá a cambios duraderos y no solamente al aumento de los ingresos de los agricultores. La reducida extensión de las fincas agrícolas en Grecia y la dispersión de éstas dificultan los esfuerzos realizados a fin de mejorar la estructura y el volumen de la producción agrícola.

La ayuda financiera otorgada por la Comunidad para promover la reagrupación de las fincas, y en general la racionalización de la tenencia de la tierra, serán instrumentos eficaces que contribuirán a vencer estos graves obstáculos.

Un elemento adicional que debe tenerse en cuenta en relación con la ayuda comunitaria, es el apoyo prestado a las exportaciones hacia países terceros. En el caso de Grecia contribuirá en una gran medida a desarrollar las exportaciones a gran escala, lo que a su vez reducirá la presión sobre el presupuesto comunitario del excedente de producción generado por el ingreso de Grecia.

Cabe mencionar un último punto, a saber: que la política comunitaria en relación con las cooperativas agrícolas fortalecerá su posición en el sistema agrícola griego. Pese a que Grecia tiene una larga y rica tradición de organizaciones cooperativistas en el terreno de la agricultura, las dificultades a las que se enfrentaron a lo largo de los años tienden a limitar su papel a un mero apoyo de la política gubernamental. La nueva dimensión *que resultará* de la introducción de la política comunitaria en este terreno ayudará a mejorar su situación y su capacidad negociadora.

LAS IMPLICACIONES PARA PAISES TERCEROS EN EL MARCO MEDITERRANEO

El ingreso de Grecia no tiene de por sí grandes repercusiones sobre países terceros en la región mediterránea. Aunque las relaciones tradicionales de Grecia con países del Oriente Medio, así como su posición geográfica, contribuirán indudablemente a reforzar la posición de la Comunidad en Oriente, su ingreso no tiene efectos notables sobre las relaciones globales de la Comunidad con terceros países de la región mediterránea.

No obstante, la situación cambiará considerablemente después de la entrada de España y Portugal. La importancia de la economía española y su influencia político-cultural en los países árabes añadirá una nueva dimensión al papel de la Comunidad en el Mediterráneo.

Las perspectivas del «enfoque de una política global»

Las dificultades que encontró la Comunidad en sus esfuerzos para cambiar el enfoque fragmentario que caracterizó sus relaciones con los países mediterráneos son conocidas; cabe preguntarse si la Segunda Ampliación aumentará estas dificultades o, al contrario, si contribuirá a solucionarlas. En nuestra opinión, una Comunidad de doce miembros tendrá mayores posibilidades de redefinir su papel en la región mediterránea por los dos motivos siguientes:

Primero, el desplazamiento de su centro de gravedad al Sur aportará a los organismos de decisión refuerzos para quienes presionaron a favor de la adopción de políticas específicas tendentes al estrechamiento de los vínculos con los países de la región.

En segundo lugar, otros dos de los países de Europa del Sur se convertirán en miembros de la Comunidad y también participarán plenamente del proceso de integración, lo que modificará cualitativamente los parámetros básicos de su política mediterránea. Hasta ahora, los intentos de formular tal política tuvieron que tomar en cuenta los intereses de un grupo heterogéneo de países cuyo nivel de desarrollo y regímenes políticos abarcaba desde los de Egipto hasta los de España y

Grecia y desde la dictadura de Gaddafi hasta los regímenes pluralistas de Grecia, Portugal y España. A partir de ahora, le será más fácil a la Comunidad formular una política global para la región, y los tres países se beneficiarán de la política mediterránea.

La ampliación de la Comunidad y la crisis en la región mediterránea

No es exagerado afirmar que el Mediterráneo es la región potencialmente más conflictiva del mundo. Los ejes conflictivos Este-Oeste y Norte-Sur se cruzan en la región y los intereses individuales de la mayor parte de los países europeos, así como de la Comunidad, están inevitablemente afectados por cualquier crisis seria en el «vientre blando» de Europa. En el futuro le será más difícil todavía a la Comunidad de los Doce permanecer al margen — como lo hizo demasiado frecuentemente en el pasado — de tales crisis. No significa que la CEE de los Nueve estuviera más inmune a los efectos de tales crisis, sino que, simplemente, la ampliación, una vez más, introducirá en los procesos de toma de decisión un mayor énfasis hacia la región y una visión más equilibrada de los intereses europeos en comparación con la actual fijación centroeuropea.

1) *El Oriente Medio.* — Después de haber estado durante un largo período a remolque de los EE.UU. en los asuntos relacionados con el Oriente Medio, se observa recientemente una gradual reorientación de la política europea. Existen numerosos motivos a favor de este cambio: la dependencia energética de Europa; el fracaso de las iniciativas norteamericanas relativas a la conclusión de un acuerdo de paz; la intransigencia de Israel, que afectó incluso a las fuerzas políticas más favorables al sionismo dentro de la Comunidad, la existencia de un aparato de cooperación política que ha permitido a los Nueve adoptar posiciones comunes o al menos no contradictorias, etc.

La ampliación consolida las tendencias presentes en la medida en que Grecia y los países ibéricos se acercarán más a los países árabes que la mayor parte de los Nueve. Ni España ni Grecia mantienen relaciones diplomáticas formales con Israel; pese a que el ingreso en la Comunidad debería normalmente inducirles a reestudiar esta anomalía, la situación actual en el Oriente Medio no es muy propicia a una evolución en este sentido. Por otra parte, sin embargo, cualquiera que sea la evolución de la posición comunitaria de cara al reconocimiento de los derechos palestinos, es difícilmente concebible que en una Comunidad de diez o doce miembros, un país o más, prolonguen la ficción política de un tratamiento desigual de las dos partes implicadas en el conflicto.

2) *El litigio sobre el Egeo y la ocupación de Chipre.* — Desde que Grecia solicitó oficialmente en junio de 1975 la entrada en la Comunidad, sus futuros socios y la Comisión expresaron en repetidas ocasiones, y con una intensidad variable, su preocupación acerca de los posibles efectos de la entrada de Grecia sobre las relaciones entre la Comunidad y Turquía. Entre las mayores inquietudes suscitadas, cabe mencio-

nar el temor de que la entrada de Grecia podría suponer un veto al futuro de estas relaciones. Con anterioridad, mucho antes incluso de la apertura oficial de las negociaciones, el gobierno griego manifestó expresamente que ningún litigio de índole económico le oponía a Turquía. En consecuencia, no hará uso de su futura posición en los órganos competentes de la Comunidad para impedir el estrechamiento de los vínculos con Turquía.

Después del ingreso, Grecia está en mejores condiciones para explicar su posición, pero el actual gobierno griego o cualquier gobierno que pudiese lógicamente estar en el poder se abstendrá de «arrastrar a la Comunidad» en el litigio entre Grecia y Turquía.

3) *Los Balcanes.* — Con la entrada de Grecia, los Balcanes revisten una importancia mucho más grande para la Comunidad, tanto en términos económicos como desde el punto de vista de una crisis potencial. La entrada de Grecia significa que la Comunidad deberá afrontar y tratar con una mayor eficacia que en el pasado todos los problemas concernientes a sus relaciones con Yugoslavia. Yugoslavia es uno de los vínculos geográficos entre Grecia y la Comunidad y esto añade un nuevo parámetro a la formulación y a la puesta en práctica de su política respecto a este país.

La presencia de Grecia refuerza inevitablemente las relaciones de la Comunidad con Yugoslavia y, a su vez, estas relaciones constituirán un elemento de estabilidad en los Balcanes. Los EE.UU. y la Unión Soviética tienen intereses vitales en la subregión; y, en este contexto, Europa occidental, al seguir una política distinta, podría y debería convertirse en uno de los actores continentales a los que se apelará para contribuir a mantener la paz y la seguridad en los Balcanes.

CAPITULO 3

Grecia: Las implicaciones de la adhesión para la agricultura

Adamantios Pepelasis

INTRODUCCION

La Segunda Ampliación de la CEE, que incluye a Grecia, España y Portugal, aportará una nueva dimensión a la CEE, permitiendo que sea verdaderamente representativa de las diferentes estructuras económicas y sociales que coexisten en Europa occidental. De los tres países, Grecia se convirtió en miembro de pleno derecho de la CEE el 1-1-81, mientras las negociaciones para el acceso de España y Portugal a la CEE se encuentran en marcha. Pese a que el crecimiento económico de los tres países fue particularmente vivo después de la Guerra (1), su nivel de desarrollo es aún inferior al de la mayor parte de los países miembros de la CEE, exceptuando ciertas regiones problemáticas de la Comunidad, como el Mezzogiorno en Italia y determinadas zonas de Irlanda. Este inferior nivel de desarrollo se manifiesta principalmente en los desequilibrios estructurales que caracterizan sus economías y, en particular, en la baja rentabilidad comparada de la agricultura.

Una característica importante común a los tres países es el papel vital que sigue ejerciendo la agricultura como fuente generadora de renta y empleo y, en el caso de Grecia, de entradas netas de divisas extranjeras. El sector agrícola en Grecia, España y Portugal tiene un papel más importante en términos de producción y de empleo que en el promedio comunitario (véase Apéndice estadístico, cuadros 7 y 9), aunque no es muy distinta de la situación de determinados países miembros de la CEE, como Irlanda, Italia y, en menor grado, Francia. Además, la productividad agrícola de los tres países oscilaba entre los dos tercios y la mitad de la productividad global en la CEE.

El atraso de las agriculturas griega, española y portuguesa es el resultado de su bajo nivel de integración con el resto de la economía; esto no es debido tanto a una mayor lentitud en la adopción de nuevos métodos de producción que en otros sectores (especialmente la industria), sino a la relativa rigidez de las estructuras agrícolas. Surge así el problema de saber si la integración de los tres países, en una zona de producción e intercambio más avanzada desde el punto de vista

(1) Las tasas anuales de crecimiento para Grecia, España y Portugal durante el período 1968-1978 fueron, respectivamente, de 5,9 %, 4,9 % y 4,8 %. La tasa media correspondiente de crecimiento del PIB (a precios de mercado) de la CEE, a precios constantes, fue de 3,5 %.

tecnológico, les permitirá integrar sus respectivas economías en un todo coherente o se limitarán a «exportar» sus problemas hacia los demás miembros de la Comunidad.

La agricultura griega se encuentra en un nuevo marco económico después del acceso a la CEE, caracterizado por una mayor competencia y por un estrechamiento de los límites en los que han de moverse las políticas nacionales, de una parte, beneficiándose, por otra, de mayores oportunidades de mercado y de la ampliación del marco de aplicación de decisiones políticas. Estas condiciones se intensificarán después de la entrada de España y Portugal en la CEE, cuya producción agrícola no es muy distinta de la de Grecia en género, mientras que es mucho más importante en volumen, al menos en el caso de España. ¿Será capaz la agricultura griega de adaptarse a las nuevas condiciones —es decir, tiene el potencial adecuado—, y a qué ritmo?

Este es el punto central de nuestras investigaciones y, como se demostrará, la agricultura griega tiene el potencial suficiente para responder al desafío que representa la entrada en la CEE. No obstante, la necesaria adaptación no se producirá automáticamente. Se requerirán grandes esfuerzos por parte de Grecia y, a su vez, la CEE tendrá también que prestar su ayuda, ya que no se trata de una simple unión aduanera entre países soberanos: al fin y al cabo, oficialmente el objetivo a largo plazo del Tratado de Roma es la plena unión económica y política, la cual solamente se conseguirá si se eliminan, en la medida de lo posible, las discrepancias económicas y sociales dentro de la Comunidad.

EL ESTADO ACTUAL DE LA AGRICULTURA GRIEGA

a) *Crecimiento.*—La importancia de la agricultura en la economía griega ha disminuido progresivamente en la postguerra: su participación en el PIB bajó de un tercio (28 %) en 1950 a un quinto (13 %) en 1979 (a precios constantes de 1970). En términos de crecimiento, el sector agrícola creció a una tasa anual del 3,4 %, frente a la tasa global de la economía del 6 % (1950-1979).

La participación en la PAA/PAT disminuyó considerablemente: pasó del 48 % de la población activa en 1950 (censo de 1951) al 41 % en 1971, acelerándose el proceso hasta el 30 % en 1977-78 (2).

Si se comparan estos aspectos con los correspondientes del sector agrícola en el pasado de la Comunidad por término medio y de determinados países miembros, tales como Italia e Irlanda, la agricultura griega puede definirse de la manera siguiente: a) es del mismo orden de importancia que en Irlanda; b) es casi tan importante como en Ita-

(2) Se considera generalmente que esta última cifra (30 %) está sobreestimada, como ha demostrado un sondeo de la PAT del Servicio Nacional de Estadística de Grecia (mediante muestreo), que la fijó en un 28,8 % para 1978. Esta cifra, según fuente de la OIT, es del 27 % (véase Apéndice estadístico, cuadro 7).

lia; c) su importancia es indudablemente mayor que en la CEE en su conjunto. Las tasas de crecimiento fueron más elevadas en la agricultura griega, aunque conviene tener en cuenta que su punto de arranque fue inferior y que la tasa de crecimiento global de la economía griega fue particularmente elevada durante la postguerra (3).

Finalmente, la contribución de la agricultura a los intercambios comerciales en general sigue siendo importante, aunque decreciente, ya que el producto agrícola representa un 34 % de las exportaciones y un 10 % de las importaciones. En 1977, la CEE absorbió un 46 % de las exportaciones agrícolas griegas y proporcionó el 26 % de las importaciones.

b) *Productividad.*—La importancia de la agricultura, desde el punto de vista de la productividad por trabajador, es inferior a la registrada en los demás sectores de la economía. así, en 1971, la productividad agrícola (VAB/PAA) equivalía al 43 % de la que se registraba en los demás sectores de la economía, alcanzando un 50 % en 1977 (4) (a precios constantes de 1970).

Se observa, asimismo, un desfase de la productividad del sector agrícola griego respecto a los demás países de la CEE. En 1977, por ejemplo, la productividad por trabajador en la agricultura griega representaba el 63 % de la media comunitaria, variando desde el 73 % —en relación a Irlanda— hasta el 30 % —en relación a Holanda.

No obstante, dentro de la misma agricultura griega, existen unidades de producción relativamente dinámicas, es decir, agricultores más o menos capaces de adaptarse a los cambios impuestos por las fuerzas del mercado. En otros términos, la agricultura griega se caracteriza por un cierto dualismo, ya que coexisten unidades dinámicas y arcaicas o menos desarrolladas, situación que es consecuencia, por una parte, de sus deficiencias estructurales y, por otra, de la inexistencia de una política agrícola realista y eficiente.

El procesamiento, envase y comercialización de los productos agrícolas adquieren cada vez mayor importancia, ya que aumentan las exigencias de los consumidores, así como la distancia entre el lugar de producción y el de venta. La agricultura griega se enfrenta a serios problemas que afectan a su nivel de productividad, y una gran parte de los cuales se derivan también de las actuales deficiencias estructurales de la agricultura griega y de la inadecuada política gubernamental.

c) *Composición de la producción.*—La estructura de la producción agrícola cambió considerablemente en Grecia en las dos últimas déca-

(3) 1,6 % anual para la agricultura griega durante el período 1971-1979, frente al -1,6 % de la CEE para el período 1973-78.

(4) Entre 1971 y 1977 la productividad agrícola subió a 10 mientras para los demás sectores de la economía se incrementaban un 6,5 %. PEPELAKIS, A.; YANNOPOULOS, G.; MITSOS, A.; KALAMOTOSAKIS, G., y PERDIKIS, N.: *Sussex European Papers 7, The Mediterranean Challenge IV, The Tenth Member, Economic Aspects*, cuadro 4, pág. 12.

das (cuadro 3.1). Disminuyó la producción de trigo, tabaco, uvas y aceitunas (tradicionales soportes de la agricultura griega), reorientándose hacia productos de regadío y de alta elasticidad-renta de la demanda, así como a productos de origen animal (algunos de los cuales, como la carne y la leche de vaca, presuponen suministros adecuados de piensos cultivados en regadío).

Esta reorientación estructural ha sido un factor relevante en el crecimiento económico reciente de Grecia, y ha permitido la necesaria adaptación de los cambios de la demanda interna e internacional de productos agrícolas. No obstante, existe todavía un desfase entre la oferta y la demanda de ciertos productos, principalmente en el sector

Cuadro 3.1
CAMBIOS EN LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS EN LA AGRICULTURA GRIEGA
(En millones de dracmas a precios corrientes)

Productos	Valor de la producción					
	1959		1970		1978 (*)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
TOTAL	31.941	100,0	60.902	100,0	244.317	100,0
Principales cosechas	20.866	65,3	28.377	46,6	111.952	46,0
Trigo	4.241	13,3	5.080	8,3	20.175	8,0
Maíz	602	1,9	1.420	2,3	3.655	1,0
Tabaco	2.048	6,4	3.017	5,0	11.990	5,0
Algodón	1.224	3,8	2.492	4,1	9.507	4,0
Remolacha	—	—	703	1,2	3.324	1,0
Alfalfa	618	1,9	2.177	3,6	10.724	4,0
Tomates	752	2,4	1.551	2,6	6.494	3,0
Patatas	784	2,5	1.282	2,1	4.344	2,0
Uvas	3.550	11,1	3.319	5,4	13.433	5,0
Naranjas	246	0,8	678	1,1	2.955	1,0
Peras	68	0,2	453	0,7	2.602	1,0
Aceitunas	6.733	21,0	6.205	10,2	22.749	9,0
Prin. prod. de origen animal	7.075	22,1	18.616	30,6	63.547	26,0
Carne de vaca	602	1,9	3.607	5,9	9.932	4,0
Carne de cordero y cabra	1.689	5,3	3.481	5,7	14.508	6,0
Carne de cerdo	500	1,6	1.567	2,6	8.402	3,0
Aves	457	1,4	1.668	2,8	6.459	3,0
Leche	2.897	9,1	5.899	9,7	19.047	8,0
Huevos	930	2,9	2.394	3,9	5.199	2,0
Otros productos	4.000	12,6	13.000	22,8	68.818	28,0

(*) Estimación provisional.

Fuente: BANCO AGRICOLA DE GRECIA: *The Report of the Governor*, Atenas, 1978; Ministerio de Agricultura y Ministerio de Coordinación.

ganadero y en particular en la carne de vaca, cuya producción cubre solamente parte del consumo interno (5).

La carne de vaca es un ejemplo característico de un sector productivo que sufre problemas estructurales y la incoherencia de la política gubernamental. En términos generales, los pastos son de mala calidad; los rebaños, pequeños, y la alimentación es problemática en invierno en las zonas montañosas del Norte. Además, a finales de los años 60 los precios máximos pagaderos al productor se fijaron en niveles que no compensaban el incremento de costes para los ganaderos, a fin de controlar la inflación. La política cambió en los años 70 (particularmente desde 1974) con el objetivo de solucionar los numerosos problemas del sector e incrementar la producción interna de piensos, que actualmente, en gran parte, se importan (6).

Uno de los sectores de mayor crecimiento de la agricultura es el de las frutas y verduras. Entre 1972 y 1978, pasó (en términos de valor) del 15 al 25 % de la producción agrícola y del 22 al 37 % en volumen. Este incremento de la producción de frutas y verduras (fenómeno internacional en los últimos años) se debe a un incremento de la demanda provocado por la elevación del nivel de vida y por nuevas tendencias alimenticias favorables al consumo de productos «naturales». Además, las condiciones climáticas y el tipo de terreno permiten la rápida extensión de estos cultivos en Grecia. Esta expansión ha sido fomentada por la política del Gobierno que ha reconocido la importancia de este sector en cuanto a generador de divisas extranjeras y como fuente de renta y empleo, debido esencialmente a su naturaleza de intensidad en trabajo bien adaptado a las pequeñas dimensiones de las explotaciones en Grecia.

Se manifestaron ciertos temores de que, después de la entrada en la CEE, Grecia pudiera competir con Francia e Italia —los otros dos países mediterráneos de la CEE— en productos como frutas y verduras (particularmente, tomates y melocotones). Pero dichos temores carecen de fundamento, ya que se basan en los supuestos de que: 1) los costes en Grecia son considerablemente inferiores a los de Francia e Italia; 2) los cambios políticos provocados por la adhesión no afectan los niveles de costes, y 3) que no se hará ningún esfuerzo a fin de adaptar las estructuras de producción griegas a las de la CEE.

Efectivamente, son más bajos los niveles de los salarios agrícolas en Grecia que en Francia e Italia: pero, el nivel de producción por trabajador es también bajo, con lo que el coste de la mano de obra por unidad de producción alcanza niveles comparables con el resto de la CEE: así, en 1976, el salario medio agrícola griego equivalía al 51 % del francés y al 51,3 % del italiano. Pero los costes salariales por unidad de producción ofrecen unas diferencias mucho más reducidas: en 1976 el

(5) 42 % en 1979, consiguiéndose el autoabastecimiento para la carne de cerdo, las aves y los huevos.

(6) Actualmente se desarrollan, en las zonas montañosas, sistemas adecuados de alimentación del ganado, sobre la base de unidades piloto que experimentaron en sistemas sencillos de crianza de ganado de Tesalia que pueden aplicarse a fincas agrícolas de poca extensión.

coste medio de mano de obra por unidad de producción en Grecia representaba el 88,4 % del francés y el 68 % del italiano.

Los costes de producción se incrementarán, además, cuando se elimine el actual sistema de subvenciones a los factores de producción, a fin de adaptar completamente la política agrícola griega a la PAC. Las subvenciones a los factores de producción representaron en 1977, aproximadamente, el 20-25 % de las subvenciones totales concedidas al sector agrícola: por tanto, su eliminación tendrá considerables repercusiones sobre los costes de producción.

En términos generales, la producción agrícola griega y la producción del resto de la Comunidad son complementarias. Por ejemplo, mientras que la ganadería y la agricultura representan, respectivamente, el 34 % y el 66 % de la producción agraria en Grecia (1978), las cifras correspondientes para la CEE son el 60 y el 40 %.

d) *Comercialización y transformación.*—Los consumidores europeos han conocido mal los productos agrícolas griegos, excepto ciertos artículos típicos, tales como el aceite de oliva, las aceitunas, las pasas de Corinto, las peras, determinadas conservas alimenticias (como las salsas de tomate, los tomates enteros enlatados), las hojas de viña, etc. Esto es resultado, en gran parte, del inadecuado sistema de comercialización.

Los esfuerzos de comercialización de los productos agrícolas son muy recientes y los resultados no son todavía satisfactorios. En particular, la estandarización de los productos no se aplica todavía de modo sistemático, es decir, que no se ejerce un control estricto de las prácticas comerciales del sector privado, ya que la legislación no cubre más que las frutas y verduras, y solamente en términos generales. Algo similar puede decirse de la publicidad y del acondicionamiento de productos.

Las industrias de tratamiento de productos agrícolas se implantaron en los años 50, registrándose notables progresos desde entonces, a pesar de que se necesitan mejoras todavía. Sólo durante el período 1970-77, la producción de bienes elaborados aumentó en volumen en un 30 % para los productos alimenticios y en un 50 % para las bebidas. En 1977, las exportaciones de productos alimenticios elaborados y de bebidas supusieron un 12,5 % del total de las exportaciones de bienes industriales. Respecto al total de la industria griega, las industrias agrarias representaron el 11 % en 1976, mientras en 1977 absorbió el 18 % del total de la FBCF. Según la Asociación de Industriales Griegos, en 1976, 16 de las 200 industrias griegas más importantes pertenecían al sector alimenticio, representando aproximadamente el 10 % de sus recursos globales de capital.

No obstante, la mayor parte de las industrias transformadoras funcionan hoy con altos costes, mientras que la calidad de sus productos no es siempre satisfactoria. Lo que es consecuencia del bajo nivel tecnológico, la pequeña dimensión de las empresas, y de la deficiente coordinación entre la producción agraria y la demanda de las fábricas. Situación que ha sido posible gracias a la ausencia de orientación en la política agraria.

e) *Política agrícola.*—Al estudiar la agricultura griega, no se puede dejar de observar la influencia de la política agraria, que no fue siempre positiva. En primer lugar, el desarrollo se concibió tradicionalmente en términos de desarrollo industrial, quedando la agricultura relegada a un segundo término. Además, la asignación de fondos dentro del mismo sector agrícola tuvo lugar, a menudo, más en base a influencias y presiones políticas que en función de criterios de racionalidad económica y social. Por último, la política agrícola, como la política económica en general en el mundo entero, padece las consecuencias de una excesiva burocratización (retrasos, errores, etc.) en la aplicación y a veces en la concepción de la misma, impidiendo a menudo que políticas adecuadamente concebidas surtan los efectos deseados.

Durante el período 1970-1979, la inversión pública en el sector agrícola pasó del 17 % de la inversión pública total al 10 %. El bajo nivel de productividad del sector agrícola (en comparación con el resto de la economía) refleja, por tanto, un fallo político en cuanto a la percepción de las verdaderas proporciones del problema.

Se observan ahora claros indicios de un cambio de situación, ya que la sociedad griega se vuelve más pluralista, es decir, grupos de intereses más diversos reivindican una mayor participación en las decisiones relativas a la vida económica del país, mientras que la derecha tradicional está evolucionando progresivamente hacia una mayor apertura, siendo influida más fácilmente que en el pasado por los cambios externos. Por ejemplo, cuando llegó al poder en 1974 el actual gobierno del señor Caramanlis, satisfizo la voluntad popular al nacionalizar un cierto número de empresas y sectores claves de la economía (filiales griegas del Banco Comercial de Grecia, las destilerías de aceites en Aspropyrgos, la Olympic Airways Company y las compañías de autobuses de Atenas). En lo que se refiere a la agricultura, el gobierno se esforzó en aumentar la rentabilidad del sector. Con este fin, ha sido incrementada la ayuda a las cooperativas agrarias, las cuales datan de principios de siglo, para que puedan ejercer un papel más importante en el desarrollo del sector agrario y de la sociedad rural en general.

A finales de 1977, existían unas 7.000 cooperativas agrícolas, lo que representaba 705.080 miembros.

Clasificándolas en función de su actividad principal, más de dos tercios de las cooperativas (70 % en 1979) son cooperativas crediticias, una quinta parte (20 %) cooperativas de producción, mientras que existe solamente un número muy reducido de cooperativas de venta (3 %). Son activas en el sector exportador, particularmente en frutas y verduras. Una de las funciones más importantes de las cooperativas es la distribución, en nombre del Banco Agrícola de Grecia, de créditos a corto plazo, servicio por el cual perciben una remuneración.

Volviendo a la política agrícola en general, conviene subrayar su tercer punto débil, a saber: los largos y complicados trámites administrativos, que incluso impiden a menudo que medidas políticas adecuadamente concebidas surtan los efectos deseados. Los efectos negativos de la burocracia son conocidos de todos y uno de los objetivos declarados del gobierno consiste en racionalizar los mecanismos del aparato del

Estado. Cuanto mayor sea la determinación del gobierno en alcanzar dicha meta, mayores serán las posibilidades de que se progrese en este sentido.

La adhesión a la CEE presupone una nueva aproximación política. El sector agrario no puede seguir siendo el «pariente pobre» de la industria. Para que la incorporación de Grecia a una sociedad de naciones avanzadas se realice de modo satisfactorio se requiere una visión nueva y más creativa de la agricultura, así como de su papel en el desarrollo de Grecia.

f) *Consideraciones regionales.* — La distribución de la renta es función de la pertenencia de los recursos y del uso (productivo) de los mismos. En la agricultura, la estructura de la propiedad es la base de la distribución de la renta. Dado que la concentración de las tierras es un fenómeno poco frecuente en la agricultura griega —por ejemplo, las fincas de más de 20 hectáreas ocupan solamente el 13,01 % de las tierras cultivadas, mientras que el 69 % de la superficie total cultivada está ocupada por fincas inferiores a 10 hectáreas (1977), y que prácticamente cada finca está explotada por el propietario—, no existen grandes desigualdades.

Otro elemento importante es la distribución regional de las principales características de la agricultura —o sea, la superficie de las fincas, el regadío y la especialización de la producción— en relación con el reparto de la renta agrícola y la distribución de la superficie total cultivada por regiones.

Geográficamente, Grecia está dividida en nueve regiones principales:

- Macedonia, Epiro y Tracia, que constituyen la zona norte.
- La Grecia central y Eubea y Tesalia en el centro.
- El Peloponeso, en el sur de Grecia.
- Las Islas Jónicas, Egeas y Creta.

La región agrícola de mayor extensión es Macedonia, seguida del Peloponeso, de la Grecia central y Eubea y Tesalia. Este orden cambia en lo que se refiere al regadío: Macedonia ocupa nuevamente el primer lugar, pero es seguida por Tesalia, la Grecia central y Eubea y el Peloponeso. En ambos casos, las islas vienen en último término, excepto Creta, que representa el 8 % de la superficie total cultivada, aunque solamente el 5 % del regadío.

En términos generales, Macedonia, Tesalia, la Grecia central y el Peloponeso son las regiones agrícolas más favorecidas, ya que el uso del regadío está generalizado y existen gran número de fincas de media o gran extensión (7). La distribución regional de los ingresos refleja esta situación. La participación de la renta es mayor en Grecia central, Tesalia y Macedonia que la participación en la superficie cultivada. Por el contrario, el Peloponeso representa el 18,6 % de la superficie cultivada y solamente el 15,6 % de la renta agrícola (1977), en parte como con-

(7) Informe final COM (78) 200 de la Comisión de la CEE titulado *Análisis complementario relativo a sus observaciones sobre la ampliación* (pág. 174), donde dice: «Un análisis regional confirma que Grecia es bastante homogénea, la superficie media de las fincas varía de 2 a 4,4 hectáreas, en Epiro y Tracia, respectivamente».

secuencia del bajo nivel de regadío. Por último, la renta de las islas es inferior, proporcionalmente, a la superficie cultivada. No obstante, conviene añadir que existe en las islas otro tipo de actividad que la agricultura, frecuentemente antagónica a la misma: el turismo, que suplementa y a menudo desplaza las actividades agrícolas.

La distribución regional de la producción, y por consiguiente la especialización de la producción por regiones, es particularmente importante en lo que concierne a las implicaciones regionales de la adhesión en la CEE para la agricultura griega. Las repercusiones variarán de una región a otra en función del tipo de producción y de los efectos de la adhesión para cada producto.

En general, la producción de cada región está bastante diversificada en función de las condiciones climáticas y del terreno. Por ejemplo, el aceite de oliva se produce principalmente en zonas elevadas y secas, donde las aceitunas no son de una calidad suficientemente buena ni tienen el tamaño adecuado para ser tratadas y vendidas como tal. Asimismo, el mosto de uva se produce en zonas secas, que favorecen la obtención de un alto grado alcohólico, mientras que las uvas de mesa y las pasas de Corinto provienen de regiones bien irrigadas. La diversificación de la producción tiene una estructura similar en todas las regiones, aunque se puede observar una cierta especialización regional. Por ejemplo, aproximadamente la mitad de la producción nacional de cereales, tabaco, remolacha, piensos, y el 68 y el 94 %, respectivamente, de las manzanas y de los melocotones se producen en Macedonia. De Macedonia proviene también un cuarto de la producción nacional de carne y leche. La producción algodonera de Tesalia representa más de la mitad de la producción nacional, mientras que la Grecia central produce el 61 % de las aceitunas y el 33 % del mosto, así como un 25 % de la producción total de carne, particularmente de las aves, y el 38 % de la producción de huevos. El Peloponeso ocupa un puesto importante en cuanto a las verduras y a las frutas, ya que le corresponde más de la mitad de la producción nacional para determinados productos —por ejemplo, los frutos cítricos y los albaricoques—. En las islas, especialmente en Creta, la producción tiende a concentrarse en las frutas y las verduras. Creta produce, además, el 46 % de las pasas de Corinto (el otro 50 % es producido por el Peloponeso).

LAS IMPLICACIONES DE LA AMPLIACION

Los efectos de la adhesión a la unión aduanera pueden ser, en principio, los siguientes:

a) Un incremento en el volumen de los intercambios comerciales entre los países miembros y una mayor especialización de cada país en la producción de mercancías para las cuales posee ventajas comparadas a corto plazo, y que dará lugar a:

b) Mejoras estructurales en la cantidad y/o calidad de los factores de producción, a largo plazo.

La CEE es un mercado caracterizado por la supresión no solamente de las restricciones comerciales, sino también de las relativas a los movimientos de factores. No obstante, en la práctica, los efectos pueden ser muy distintos o incluso antagónicos según las circunstancias particulares de cada caso. En el caso de la agricultura, ésta se enfrenta actualmente a una serie de problemas estructurales, pero se observa, asimismo, la existencia de un potencial de cambio propio, gracias a los jóvenes agricultores, deseosos y capaces de aprovecharse de los cambios en las *condiciones de mercado*. Se trata, por consiguiente, de determinar qué fuerza prevalecerá frente al desafío que constituye la adhesión a la CEE. ¿Predominará el elemento dinámico sobre el elemento arcaico? En otros términos, ¿serán suficientemente rápidos la respuesta y el ritmo de ajuste para beneficiarse de las nuevas condiciones de producción y de intercambio? En primer lugar, puede esperarse un incremento del volumen de los intercambios entre Grecia y la CEE, según tendencias observadas anteriormente. Así, durante el período 1963-65 a 1975-77, las exportaciones griegas hacia la CEE se cuadruplicaron, debido principalmente al dinamismo que caracterizó las exportaciones agrícolas, ya que registraron un incremento similar (proporcionalmente) en lo relativo a las exportaciones hacia países no pertenecientes a la CEE. No obstante, dicho incremento se debe en parte al Acuerdo de Asociación que vincula oficialmente a Grecia con la CEE desde 1962.

Los efectos del Acuerdo pueden observarse más claramente en la evolución de las importaciones: entre 1963-65 y 1975-77, las importaciones agrícolas provenientes de la CEE se quintuplicaron, mientras que las procedentes de países no miembros no llegaron a cuadruplicarse; la parte correspondiente a la CEE en las importaciones agrícolas totales aumentó del 21 % en 1963-65 (media trienal) al 28 % en 1975-77. Durante el período 1965-77, la CEE mantuvo su posición como principal mercado para las exportaciones agrícolas griegas, absorbiendo el 46 % de las mismas en 1977.

Por otra parte, aumentaron progresivamente los intercambios entre países miembros (de 18.300 millones u.c. en 1974 a 34.000 en 1979), mientras que en 1979 los intercambios intracomunitarios para los productos agrícolas y alimenticios representaron el 84 % de las importaciones agrícolas de la CEE provenientes de terceros países.

Se puede esperar que persista la tendencia al incremento de la actividad comercial entre países miembros de la CEE, incluida Grecia, debido a un cierto número de factores, tales como el sistema de preferencias de la Comunidad, la proximidad de los mercados, la similitud de los gustos en los consumidores, etc. Determinar en qué medida supondrá una mayor especialización por parte de Grecia, y las implicaciones de esta especialización para la agricultura griega, son problemas más difíciles de resolver.

Grecia es actualmente exportador neto de productos agrícolas —por ejemplo, en 1978 sus exportaciones agrícolas superaron a sus importa-

ciones agrícolas en casi un 60 %—. La mayor parte de las exportaciones fueron frutas y verduras (49,1 % en 1978), mientras que las importaciones fueron principalmente productos de origen animal y maíz (52 % en 1978). La medida en que las frutas y verduras mantendrán su posición dominante como sector exportador —mientras Grecia sea dependiente de fuentes de abastecimiento extranjeras, particularmente de la CEE, para una gran parte de los productos de origen animal y de los piensos— dependerá de la capacidad de adaptación de la agricultura, así como de las medidas políticas adoptadas por la CEE —por ejemplo, el hecho de que ciertos países no mediterráneos se empeñen en producir frutas y verduras en invernaderos va desde luego en contra de la ventaja comparativa de Grecia en estos productos.

Para que la agricultura griega pueda beneficiarse de una mayor especialización dentro de la CEE, tendrá que enfrentarse a sus problemas estructurales y deberán aplicarse medidas a fin de racionalizarla. Por su misma naturaleza estas medidas no pueden ser más que políticas, teniendo, por tanto, que ser audaces para ser eficaces.

La PAC de la CEE ha dado más importancia hasta ahora al mercado y políticas de precios que a las medidas socioestructurales. Esto se debe a las presiones ejercidas por los agricultores sobre los gobiernos y a las dificultades inherentes a la toma de medidas generadoras de cambios radicales que afecten a la vida de la población. Aunque Sicco Mansholt puso de relieve, en 1968 (8), la necesidad de dar más importancia a las medidas estructurales, las primeras directrices socioestructurales se adoptaron en 1972, mientras que su aplicación práctica empieza solamente ahora (9). Además, el carácter particular de las regiones mediterráneas y los problemas específicos de las mismas se tomaron en cuenta sólo recientemente y lo mismo puede decirse de las medidas para solucionarlos.

Las perspectivas de cambios estructurales inmediatos en la agricultura griega, dentro del contexto de la PAC, son, por consiguiente, limitadas. No obstante, de mayor relevancia son las tendencias observables en la PAC hacia una mayor conciencia de la importancia de las medidas estructurales. Por tanto, Grecia tendrá que unirse a los que hacen presión a favor de una política estructural más eficaz y de mayor alcance. No obstante, sería desacertado considerar el desarrollo agrario aisladamente. De hecho, el desarrollo agrario es una parte funcional del desarrollo económico global.

(8) Memorandum sobre la Reforma de la Agricultura en la CEE —más conocido bajo la denominación de Plan Mansholt (18-XII-1968).

(9) Directriz 72/159/CEE relativa a la modernización de las fincas. Directriz 72/160/CEE para fomentar el cese del arrendamiento y la redistribución de la zona agrícola utilizada con fines de mejoras estructurales. Directriz 72/161/CEE relativa a la orientación socioeconómica y a la formación profesional de las personas empleadas en el sector agrícola.

En relación con la PAC, véase capítulo de RITSON, C.: «Impacto sobre la agricultura» en SEERS, D., y VAITOSOS, C. (eds.): *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, Madrid, 1981.

Indudablemente, la crisis económica y monetaria de principios de los años 70, que persiste y amenaza con prolongarse durante los años 80, ha hecho retroceder en los esfuerzos de profundización de la integración política y económica entre los países miembros de la CEE. La Segunda Ampliación de la CEE, que incluye a Grecia (y, posteriormente, España y Portugal), debería considerarse como un paso hacia una mayor unidad, aunque sea solamente en términos de extensión territorial.

Mientras se dé este paso en la dirección adecuada, es necesario lograr una mayor unidad de los distintos sectores para que el concepto de Comunidad Europea pueda resistir a las dificultades de nuestros tiempos.

Volviendo a la agricultura, conviene analizar los esfuerzos realizados para solucionar sus problemas dentro de un contexto más general, a saber: en relación con los problemas económicos y con el fomento del desarrollo económico en todos sus aspectos. Este punto de vista político no contradice de ninguna manera el espíritu y la letra de la PAC. Es, más bien, indispensable para que se adapten de manera satisfactoria las disposiciones de la PAC al caso específico de la agricultura griega.

Por último, una visión global del desarrollo agrícola requerirá la inclusión de medidas sociales y regionales adecuadas para mitigar el impacto de los cambios estructurales sobre la población agrícola y para proteger las regiones agrícolas menos favorecidas, como las zonas montañosas. Como viene subrayado en un informe reciente sobre los fracasos y los éxitos de la política agrícola de la CEE: «Solamente una política de desarrollo intensiva, global, a largo plazo puede tener efectos duraderos».

CAPITULO 4

Grecia: la industria en la CEE: frente a la realidad.

Achilles G. J. Mitsos

INTRODUCCION

Los estudios de los efectos del ingreso de Grecia en la CEE sobre la industria griega son mucho menos numerosos que los publicados sobre el problema agrícola y —lo que es más importante— menos convincentes (1) en términos de profundidad y de claridad. La dificultad y la complejidad del problema puede explicar esta «falta de adecuación», pero no puede en ninguna manera justificar los mitos que dominan el tema: el mito del «gran mercado de 250 millones de personas que se ha abierto ahora a los productos manufacturados griegos» y el de los «monopolios multinacionales que absorberán la naciente industria griega».

En realidad, como trataré de demostrar en este capítulo, el «gran mercado» estaba ya en gran medida abierto a los productos griegos; no existe motivo para que las multinacionales esperen a la entrada de Grecia para proceder a la «absorción» y, por último, el nivel de desarrollo de la industria griega no es despreciable.

La adhesión a la CEE puede tener efectos directos e indirectos sobre la industria griega. Entre los efectos directos pueden incluirse, indudablemente, la supresión de las restricciones a la libre circulación de mercancías, servicios y capitales, la obligación por parte de Grecia de aceptar la legislación de la Comunidad en lo referente a las subvenciones públicas, a la imposición indirecta, etc., así como las nuevas fuentes de financiación para el desarrollo económico de Grecia. Por otra parte, los efectos indirectos y, por tanto, mucho más difíciles de cuantificar, son los efectos esperados de los «vínculos más estrechos» que unen a Grecia y los países miembros de la CEE en lo que atañe a las estructuras industriales, la situación de los trabajadores, el empleo, etcétera. Algunos de estos cambios podrían muy bien ser radicales, en tanto que otros meramente marginales, principalmente porque el

(1) El análisis más profundo del futuro de la industria griega fue elaborado por el Instituto Alemán de Desarrollo (véase HUMMEN, W.: *Greek Industry in the European Community Prospects and Problems*, Berlín, 1977) y esto, independientemente de las dudas que puedan surgir respecto a algunos de los métodos empleados para este estudio y a ciertas conclusiones del mismo. Cabe mencionar también los trabajos del Instituto Griego para la Investigación Económica e Industrial (IOBE) que no están acabados todavía. Para un conocimiento exhaustivo de la literatura sobre este tema, mi estudio *Synchrona Themata* («Problemas de Actualidad»), verano de 1979, págs. 31-57.

Acuerdo de Asociación ha abierto ya el camino (2). Además, ciertos cambios se han producido ya, mientras que otros se llevarán a cabo durante el período de transición de cinco años, que se fijó a fin de «resolver los problemas de adaptación que podrían surgir en ambas partes» (3).

LAS NUEVAS CONDICIONES

El intento de este apartado es revisar los cambios que el acceso a la CEE produce sobre las «condiciones» de la industria griega, con el propósito final de medir el problema del futuro de la industria griega en el marco propio de la CEE.

a) *Protección arancelaria*

La supresión gradual de los aranceles es, probablemente, la única parte del Acuerdo de 1961 que se ha aplicado en la práctica; previamente al acceso los aranceles griegos respecto a la CEE eran totalmente inexistentes, o se redujeron en un 60 % respecto del nivel de 1962 (según que se fabricaran o no en Grecia) (4). La excepción más importante son los productos siderúrgicos, no comprendidos en el Acuerdo.

Frente a la creencia general de que «cualesquiera que sean los efectos adversos de la reducción de la protección, ya han tenido lugar» (5), se ha argumentado que los únicos aranceles con fines proteccionistas se refieren a productos que se fabrican en Grecia y que siguen siendo muy elevados (6). Buck afirmó, incluso, que «la liberalización de los intercambios comerciales acaba solamente de empezar para los productos más importantes» (7).

(2) El gradual establecimiento de una unión aduanera para los productos industriales fue el único de los tres objetivos fijados por el Acuerdo de Asociación entre Grecia y los seis miembros fundadores de la CEE que se logró. Los otros dos objetivos —la financiación del desarrollo económico de Grecia por fuentes comunitarias y, más importante aún, la armonización de las políticas agrícolas— no se realizaron, debido a que las relaciones entre Grecia y la CEE se congelaron durante la dictadura militar (1967-1974).

(3) La expresión fue empleada por el vicepresidente de la Comisión, L. Natali, en su informe sobre el Tratado de Adhesión de Grecia (Agence Europe, documento núm. 1.054, de mayo de 1979).

(4) Para los productos no manufacturados en Grecia la supresión progresiva de los aranceles se finalizó en 1974, mientras que para los otros productos se estableció un período de transición de 22 años.

(5) Véase ZOLOTAS, X.: *Greece in the European Community*, Bank of Greece, 1976.

(6) Véase HUMMEN, W., *op. cit.*, que cita entre las principales causas del probable deterioro de la balanza comercial griega: a) el hecho de que los aranceles que quedan por reducir son mucho más elevados para los distintos sectores que las reducciones arancelarias que se llevaron a cabo hasta la fecha, y b) la sensibilidad en materia de precios de los sectores altamente protegidos.

(7) BUCK, K. H., editado por NIKOLINAKOS, M.: *La CEE, Grecia y el Mediterráneo* (en griego), Atenas, Nea Synora, 1978, pág. 270.

En realidad, hasta la adhesión, solamente el 1,5 % de las importaciones griegas estaba gravado por una tasa igual o superior al 20 % (8), pero conviene recordar que: 1) las importaciones efectuadas son solamente la excusa para importar sin protección (arancelaria o no arancelaria); 2) se aplicaban aranceles elevados a los productos de «alta elasticidad de demanda» (por ejemplo, ropas), lo que significa que un incremento de precio de un 20 % sobre la mercancía importada podría tener efectos decisivos (9), y 3) los sectores que se beneficiaban de una elevada protección arancelaria empleaban una gran parte de la PA griega (especialmente, la industria de confección, del calzado y determinadas ramas de la industria química).

Por último, hay que considerar la protección arancelaria frente a los países no miembros de la CEE. También esta alineación progresiva con la TEC se estableció en el Acuerdo y se ha llevado a cabo en gran parte. La adhesión aporta un elemento nuevo, pues supone la obligación de aceptar y aplicar —los acuerdos preferenciales y el SPG de la Comunidad—. El período de transición de cinco años puede contribuir a reducir los problemas que pueden surgir: hay que subrayar que la principal amenaza para los productos griegos proviene de la propia existencia de esos acuerdos y no de su aceptación por Grecia. Por consiguiente, es erróneo relacionar, como hace Hummen (10), ambos problemas con la entrada de Grecia: los efectos negativos sobre el potencial exportador de Grecia derivan de la pérdida del *status* preferencial que existía antes.

b) *Protección no arancelaria*

La protección no arancelaria griega es extremadamente compleja, y la adhesión puede ser determinante, provocando efectos que todos estiman muy importantes, pero que nadie ha tratado todavía de cuantificar (11). Las principales barreras no arancelarias son las siguientes (12):

Restricciones cuantitativas. — Se requiere licencia especial de importación para los artículos de «lujo» y para las mercancías cuya producción interna es suficiente, y que se concede sólo si las importaciones totales no exceden un nivel predeterminado. Las restricciones cuantitativas aplicadas a los intercambios entre Grecia y la Comunidad se suprimieron con el ingreso, excepto en lo relativo a 14 productos, para los cuales siguen existiendo cuotas (que continúan incrementándose progresivamente) durante el período de transición.

(8) En 1976, el valor total de las importaciones griegas alcanzó 221,8 millones de dracmas, a las cuales se aplicó una cuota arancelaria igual o superior al 20 % que fueron solamente 2,7 millones de dracmas.

(9) HUMMEN, W., *op. cit.*, pág. 30.

(10) *Op. cit.*

(11) Existe un estudio llevado a cabo por la División de la CEE del Banco de Grecia, que está lejos de estar terminado.

(12) Mi ponencia «The New Role for the Greek Government After Accession to the E.C.», en *The Mediterranean Challenge: IV*, Sussex European Papers, núm. 7, Brighton, University of Sussex, 1980.

Imposición discriminatoria. — En muchos casos, la imposición indirecta sobre las mercancías importadas es sólo, en teoría, equivalente a la que grava la producción interna.

Depósitos previos. — Existen unas «listas de artículos» que determinan el porcentaje de los derechos de importación de pago previo, el período de tiempo y el modo de estimación del valor de los artículos importados, así como los períodos de tiempo correspondientes de depósitos previos. Fue acordado que este sistema se suprimiera progresivamente durante los tres años siguientes a la adhesión.

Además existen otras medidas, como el control de facturas ejercido por las Cámaras de Comercio, el sistema de adquisiciones públicas y otras menos obvias, que demuestran, al parecer, que la protección de la industria griega es principalmente no arancelaria y que su supresión podría causar serios problemas a numerosas empresas.

c) Régimen de las exportaciones griegas

La entrada de Grecia no ha significado la apertura de un amplio mercado para los productos industriales griegos, simplemente porque ese mercado ya está abierto, al menos teóricamente, desde el día 1 de julio de 1968. Además, no existen motivos, para creer que las restricciones aplicadas antes de la adhesión por la CEE sobre determinadas exportaciones textiles griegas seguirían en vigor durante el período de transición. Por el contrario, su base legal en virtud del Régimen de Asociación fue, al menos, puesta en duda, mientras que parece muy probable que durante el mismo «el mecanismo de salvaguardia» del artículo 135 del Acta de Asociación serviría de base a tales restricciones.

d) Subvenciones públicas, desarrollo regional

El complejo sistema de ayudas estatales e «incentivos» (13) no se suprimirá del todo (14), pero tendrá que ser más objetivo y deberá cambiar en la medida en que el sistema de los «incentivos a los beneficios» serán reemplazados por «incentivos a la inversión» (subvenciones directas, etc.). Más importante todavía será su reorientación al fomento directo del desarrollo de las zonas subdesarrolladas, con el apoyo de la propia política regional de la Comunidad.

Para demostrar la importancia del Fondo Regional para Grecia basta con indicar que los 105 millones de UCE previstos por la Comisión (15)

(13) Véase, por ejemplo, el estudio del Banco Nacional de Grecia citado en YANNOPOULOS, G.: *The Effects of Full Membership on the Manufacturing Industries*, y en TSOUKALIS, L.: *Greece and the European Community*, Saxon House, 1979.

(14) Algunas de las medidas aplicadas por el gobierno griego destinadas a promover las exportaciones no están en conformidad con el «Acervo Comunitario» y deberían, por consiguiente, suprimirse completamente.

(15) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Élargissement de la Communauté: Aspects économiques et sectoriels», *Bulletin*, supplément 3/78, Luxemburgo.

representan, aproximadamente, el 10 % del total de la inversión pública (sin contar los gastos adicionales del gobierno griego necesarios para absorber esta suma).

Para subrayar la importancia de las desigualdades regionales, es suficiente señalar que el 35,4 % de las fábricas están establecidas en Atenas (el 3 % del territorio) y sus proximidades, empleando el 46,3 % de los trabajadores del sector. Además, en el eje de desarrollo en forma de S, basado sobre las cuatro ciudades más importantes (Patras, Atenas, Volos y Tesalónica), están localizados aproximadamente el 50 % de los establecimientos industriales y más del 60 % de la PA.

e) Imposición indirecta

La obligación de adoptar, en tres años, el IVA podría afectar seriamente las condiciones de desenvolvimiento de la industria griega no tanto por las características específicas del IVA, sino sobre todo por las características negativas del actual sistema de imposición indirecta (16):

1) Este sistema es extremadamente complejo. Con la introducción del IVA, un solo impuesto, reemplazaría lo menos 46 (!) existentes hoy.

2) El sistema actual es muy regresivo (17). El IVA, de otro lado, en más de una ocasión, deja la posibilidad de una progresión en la *imposición indirecta*. Esta comparación resulta más importante si tomamos en consideración que la imposición indirecta cubre en Grecia un 44,6 % del total de los ingresos, comparado con el 28,1 % de los estados miembros de la CEE-9 (18).

3) La discriminación de las importaciones respecto a la producción interna, desaparecerá casi automáticamente con el IVA.

4) Las exportaciones están sólo parcialmente desgravadas: es decir, el IVA podría actuar como incentivo a la exportación.

5) La parcial exención de impuestos indirectos de las inversiones se generalizará con la introducción del IVA.

6) El IVA ampliará la obligación de teneduría de los libros a muchas más empresas, lo que entrañará resultados positivos para las actualmente sometidas, que serán menos gravadas al aumentar el número de las sujetas al resto. Causará, por otra parte, serios problemas a muchas pequeñas empresas, de tanto peso en Grecia (19).

(16) Para el IVA, en general, ver los trabajos del profesor GEORGAKOPOULOS, e.g.: *The Value Added Tax in Greece*, Atenas, KEPE, 1976.

(17) Véase el interesante estudio del profesor KARAYIORGAS en el periódico griego *Politis*, enero-febrero 1976, págs. 10-19.

(18) OCDE: *Revenue Statistics of OCDE. Member Countries*, París, 1977.

(19) Según los últimos datos disponibles (1974), el 52 % de la PAI fue empleada en empresas de menos de 20 personas y el 31 % en las de menos de cinco personas. Asimismo, el 26 % del VAB se produjo en empresas con menos de 20 personas y el 12 % en las de menos de cinco personas. (Servicio Nacional de Estadística de Grecia: *Anuario Estadístico de Grecia*, Atenas, 1977.)

f) *Nuevas fuentes de financiación*

Las principales fuentes de financiación son principalmente el BEI y los Fondos de la Comunidad. Respecto al BEI, las únicas estimaciones asequibles son las de un estudio llevado a cabo por el Instituto Alemán de Desarrollo, según el cual si Grecia hubiese ingresado en la CEE en 1975, los créditos del BEI hubiesen totalizado unos 160-200 millones de u.c. (20).

En lo que concierne a los Fondos de la Comunidad, basados en la hipótesis de que la ampliación hubiera ya tenido lugar en 1979, los fondos canalizados hacia Grecia alcanzarían 806 millones de UCE (FEOGA-Sección de Garantía, 489 millones de UCE; FEOGA-Sección de Orientación, 95 millones de UCE; Fondo Social, 50 millones de UCE, y FEDER, 105 millones de UCE). Podría pensarse, sin embargo, que estas estimaciones son puramente indicativas ya que las actuales consecuencias financieras dependerán, entre otros elementos, de factores desconocidos, tales como la cantidad de recursos asignados a estos fondos y la capacidad por parte griega de presentar proyectos bien documentados y financiar parte de los mismos.

Finalmente, el «nuevo instrumento» financiero (la «modalidad Ortolí») podría jugar un papel importante en la promoción de industria, principalmente porque no se basará únicamente en criterios «bancarios». Se ha observado que los sectores que padecen las mayores dificultades de financiación (las empresas medianas y los proyectos a largo plazo) son los que *no* favorece el BEI y, por consiguiente, la creación del «instrumento Ortolí» podría terminar con este vacío.

g) *Inversión extranjera*

La importancia de la supresión del control de cambios debe analizarse en el contexto del sistema que operaba antes de la adhesión, a saber:

- a) La inversión extranjera en Grecia podría ser libre, excepto en el sector minero, la banca y los seguros, donde era sometida a una autorización previa.
- b) En principio, la repatriación del capital, de los beneficios y de las plusvalías del capital era restringida. Cuando se trata de una inversión efectuada con el consentimiento de las autoridades, los inversores tienen generalmente derecho a exportar el 10 % de la inversión en concepto de depreciación de capital y el 12 % a título de beneficios. En cuanto a los proyectos de inversión que no se benefician de esta autorización, no pueden exportarse los intereses y los beneficios. La exportación de las plusvalías del capital está completamente prohibida.
- c) Se promulgó una extensa gama de incentivos y de privilegios para atraer el capital extranjero. En 1961-1977, la entrada de capital, según

(20) INSTITUTO ALEMÁN DE DESARROLLO: *Étude sur l'Adhesion a la Communauté Européenne de la Grèce de l'Espagne et du Portugal*, Berlín, 1977, pág. 40 (no publicado).

la famosa ley 2.687 de 1953 (de «captación de capital extranjero»), totalizó 613 millones de dólares y, a principios de 1977, el capital extranjero importado con la autorización del gobierno griego alcanzaba 1.310 millones de dólares (21). Desde el punto de vista de la entrada de divisas, estas cifras no son muy importantes: en efecto, entre 1973 y 1977 la entrada total del capital, según la ley 2.687, cubrió solamente el 3,2 % del déficit de la balanza por cuenta corriente del mismo período.

No obstante, numerosos estudios han demostrado recientemente la importancia *cualitativa* de estas inversiones, ya que:

- a) En el sector industrial, las empresas extranjeras controlaban casi el 30 % del capital de las «sociedad anónimas» y «sociedades de responsabilidad limitada» en 1972 (22).
- b) El peso de las empresas extranjeras es predominante en las ramas industriales más avanzadas desde el punto de vista tecnológico y, por consiguiente, de expansión más rápida y dinámica (23).
- c) Después de 1970, se registró un incremento de las inversiones europeas (y una disminución de las inversiones norteamericanas) y, en consecuencia, de las participaciones minoritarias (en lugar de las que concedían control total) orientadas hacia sectores distintos (principalmente, las industrias metalúrgicas, la maquinaria, la confección, los productos alimenticios y determinadas industrias químicas) (24).
- d) No existe ningún indicio de que el Acuerdo de Asociación haya jugado un papel importante en este sentido.

En principio, con la entrada en la Comunidad, todo el sistema de incentivos y de privilegios tendría que ser reemplazado. Se eliminarán las restricciones relativas a las exportaciones de beneficios y de plusvalías de capital, así como los privilegios especiales (25).

A primera vista parece que esto provocará un cambio radical en el sistema existente, pero es poco probable, porque, en el pasado, todas las empresas extranjeras que desearon establecerse en Grecia fueron libres de hacerlo. Nada se hizo a fin de evitarlo y tampoco, parece ser, jugaron un papel importante las restricciones sobre las exportaciones de beneficios. Este punto de vista está demostrado por los hechos; en efecto, 1) en la mayoría de los casos, la exportaciones de beneficios

(21) Datos del Banco de Grecia.

(22) YANNITSIS, A. E.: «El capital extranjero en Grecia», *Oikonomikos Tachydromos*, 24 de abril de 1975 (en griego), y BABANASSIS, S., SOULAS, C.: *Grecia en la periferia de los países desarrollados*, Atenas, 1976 (en griego).

(23) El EMEP: «La dependencia tecnológica y las perspectivas de la industria griega en la CEE», *Synchrone Themata*, volumen 1, mayo de 1978, págs. 8-17 (en griego).

(24) YANNITSIS, A. E.: «Integración económica de Grecia en las Comunidades Europeas e inversión extranjera directa», en NIKOLINAKOS, M.: *La CEE, Grecia y el Mediterráneo*, Atenas, 1978, págs. 138-141 (en griego).

(25) Estas observaciones, en sentido estricto, se refieren solamente a las inversiones procedentes de los países de la CEE. En la práctica, no obstante, es muy difícil diferenciar las inversiones de los países de la CEE y de los países no miembros (por ejemplo, en el caso de una sociedad norteamericana que invierta en Grecia a través de su filial alemana).

fueron sistemáticamente inferiores a las autorizadas oficialmente; 2) se sabe que las empresas multinacionales pueden exportar sus beneficios por otros medios (26), y 3) en los países de la CEE, pese a la prohibición de cualquier medida de control respecto a las importaciones y exportaciones de capital, se sabe que tales medidas vienen siendo aplicadas.

No obstante, el que no se deba esperar ningún cambio radical a raíz de la entrada en la Comunidad no significa que no pueda producirse a consecuencia de un cambio de *estrategia por parte de las multinacionales*. En este aspecto, lo único que se puede decir es que la adhesión no jugará un papel decisivo en el papel y medidas que el gobierno griego debería tomar.

LAS ENSEÑANZAS DEL PASADO

Como ya se ha señalado, el único propósito del Acuerdo de Asociación entre Grecia y la CEE de 1961, que se ha conseguido antes de la adhesión, fue el de la unión aduanera. En consecuencia, la evolución de los intercambios internacionales es probablemente el único aspecto que puede analizarse para determinar si —y en qué medida— esta asociación ha contribuido al desarrollo económico de Grecia.

Las exportaciones griegas

Durante el período 1961-1979, las exportaciones griegas (a precios corrientes) aumentaron de 223 millones de dólares a 3.335 millones de dólares, lo que corresponde a una tasa anual media de crecimiento del 17 % (9,7 % a precios constantes) (cuadro 4.1).

Durante el mismo período, la tasa media de crecimiento anual de las exportaciones griegas hacia la CEE fue incluso más elevada (a precios constantes, un 20,1 % a la CEE-6 y un 19,1 % a la CEE-9). En consecuencia, el peso de la CEE en las exportaciones griegas ha aumentado considerablemente, ya que la Comunidad viene absorbiendo en los últimos años aproximadamente la mitad de las mismas (cuadro 4.1).

El importante incremento de las exportaciones griegas no es suficiente para afirmar que el Acuerdo de Asociación tuvo efectos positivos. El hecho de que la asociación haya coincidido con el crecimiento de las exportaciones no implica forzosamente una relación de causa a efecto (27). Pero, indudablemente, no se puede menospreciar la importan-

(26) Véase ROUMELIOTIS, P.: *Estudio relativo a los efectos negativos de la sobrevaluación del costo de las importaciones sobre la balanza de pagos griega y la situación internacional*, Atenas, 1976 (en griego).

(27) Se ha recurrido en casi todos los estudios a este «clásico» error metodológico, bien para «demostrar» los efectos positivos del Acuerdo de Asociación o para afirmar que, cualesquiera fueran los efectos positivos estaban relacionados con el régimen arancelario y, por tanto, agotados. Véase HUMMEN, *op. cit.*, pág. 34.

Cuadro 4.1

EXPORTACIONES GRIEGAS (TOTALES Y A LA CEE-6 Y CEE-9), 1961-1978
(En millones de dólares USA)

Año	Total (En millones de dólares USA)	Participación de CEE-6 s/total	Participación de CEE-9 s/total
1961	223,3	30,4	38,8
1966	406,0	35,0	41,7
1970	642,5	45,9	52,2
1974	2.029,6	43,8	50,0
1978	3.335,2	45,8	50,8

Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade*, serie A, París (varios números).

cia del mercado comunitario, particularmente si se quiere evaluar el costo de un cierto deterioro de las relaciones entre Grecia y la CEE.

Para determinar el impacto del Acuerdo de Asociación sobre las exportaciones griegas, conviene, en primer lugar, señalar que la penetración en el mercado comunitario fue considerablemente más rápida que la de los países competidores no miembros (entre 1961 y 1978, las importaciones de la CEE provenientes de Grecia se incrementaron en un 2.119 %, mientras que las de los países «competidores» aumentaron entre 360 % y 1.740 %) (cuadro 4.2). Estas referencias, no obstante, no demuestran forzosamente los efectos positivos de la Asociación, sino que quizá reflejen simplemente la mejora global de la competitividad internacional de la economía griega.

Cuadro 4.2

COMERCIO EXTERIOR DE LA CEE CON LOS PAISES DE LA CUENCA
DEL MEDITERRANEO
(En millones de dólares USA)

	Importaciones de la CEE-6			Exportaciones de la CEE-6		
	1961	1978	1978/61	1961	1978	1978/61
Grecia	93	1.979	21,2	282	3.518	12,5
Portugal	80	923	11,6	262	1.858	7,1
España	375	5.695	15,2	363	5.347	14,7
Yugoslavia	160	1.984	12,4	160	4.326	27,1
Turquía	153	917	6,0	201	1.764	8,8
Marruecos	271	981	3,6	252	1.543	6,1
Argelia	663	2.794	3,7	917	4.331	4,7
Túnez	121	709	5,9	137	1.376	10,0
Egipto	83	1.062	12,7	160	1.886	11,8
Israel	66	1.140	17,4	173	1.589	9,2

Nota: Las cifras relativas a 1978 se dan en UCE y la conversión en dólares se hizo sobre la base de la tasa de cambio siguiente: 1.000 dólares USA = 784,72 UCE.

Fuente: EUROSTAT: *Monthly External Trade Bulletin*, Luxemburgo (varios años).

Para diferenciar los efectos del Acuerdo de Asociación y esta «mejora de la competitividad global internacional», utilicé el «índice γ » (28), donde se comparan los cambios relativos en el grado de penetración de la Comunidad y en el mundo en general. Los resultados se presentan en el Anexo y demuestran que el aumento de las exportaciones griegas hacia la CEE (comparado con las de España, Portugal y Turquía) no se explica enteramente por la «mejora global» griega, sino que existe un elemento que diferencia claramente el caso griego — muy probablemente, el Acuerdo de Asociación.

Los cambios más radicales desde 1961 no fueron globales, sino de la estructura de las exportaciones: las de productos manufacturados representaron en 1961 el 16 % del total y más del 69 % en 1974-75 (29). El valor de las exportaciones industriales griegas (CUCI 5-8) aumentó de 24 millones de dólares en 1961 a 252 en 1971 y a 1.675 millones en 1977 (tasa interanual, a precios constantes, 22,4 %).

Gran parte de estas exportaciones provienen de grandes unidades de producción: las cuatro empresas más importantes cubrieron el 10 % de las exportaciones industriales; las diez empresas más importantes el 27 %, y las 50 empresas más importantes casi la mitad del total (1976) (30). La importancia creciente del mercado comunitario para los productos industriales griegos se refleja en que la CEE absorbió el 16,4 % de los mismos en 1961 y el 50,3 % en 1976 (31).

Es cierto que las exportaciones industriales griegas representan solamente una parte muy insignificante del mercado comunitario (alrededor del 0,5 %). No obstante, la situación es completamente distinta si se analizan los productos específicos en los que se han concentrado las exportaciones griegas: representan el 30 % de las importaciones de la CEE (véase cuadro 4.3) de terceros países en ocho productos entre 24, que suponen más del 50 % de las importaciones de la CEE desde Grecia, y para otros seis productos, la cifra está entre el 10 y el 30 %. Por último, es interesante señalar que para nueve de estos productos, Grecia ocupa el primer puesto entre los países no miembros de la CEE.

Se ha argumentado frecuentemente que, pese a que el incremento de las exportaciones de productos industriales sea en general muy rápido, la exportación de productos de «alta tecnología» fue mínima (32). Para

(28) Véase Anexo de este capítulo y «Somme Measures of the Economic Effects of Common Market Trade Preferences for the Mediterranean Countries» en el libro publicado por SCHLAM, A., y YANNOPOULOS, G. N.: *The EEC and the Mediterranean Countries*, Cambridge, Univ. Press, 1976, págs. 13-32.

(29) Federación de Industriales Griegos, *Bulletin*, véase págs. 342-343.

(30) Estimaciones basadas en cifras publicadas en el *Bulletin* de la Federación de Industriales Griegos, véase pág. 365, y en el *Statistical Bulletin of Foreign Trade*, del Servicio Nacional de Estadísticas de Grecia, enero-febrero 1976. La afirmación de Hummen, no obstante, según datos que no publica, «casi el 50 % de las exportaciones está efectuado por ocho sociedades solamente» (HUMMEN, *op. cit.*, pág. 251) carece al menos de fundamento.

(31) Véase RIGAS, G.: «El comercio exterior griego durante los quince últimos años», en *Nuestra entrada en la CEE*, Atenas, Themelio, 1978, págs. 293-309 (en griego).

(32) Véase, por ejemplo, PASOK: *Greece and the Common Market*, 2.ª ed., 1976, página 33.

Cuadro 4.3

POSICION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS INDUSTRIALES GRIEGOS EN EL MERCADO COMUNITARIO

Nimexe	Producto	Exportaciones griegas a la CEE (1977) (En millones de UCE)	Participación de Grecia en las importaciones de la CEE provenientes de países terceros, 1977 (%)
2710	Productos petrolíferos	75	2,0
430330	Prendas de piel	104	41,5
6004	Ropa interior	75	13,7
5505	Fibras de algodón	126	26,6
760111,15	Aluminio (bruto)	64	8,7
2519 (ex)	Magnesio	37	42,7
240138	Tabaco (ex)	31	42,0
2006 (ex)	Conservas peras, albaricoques (ex)	39	35,1
6005 (ex)	Jerseys	41	8,6
200230	Salsa de tomate	38	31,3
730257	Ferróniquel	24	13,7
3814 (ex)	Productos químicos (ex)	16	89,3
580218,19	Alfombras (ex)	17	52,3
430215	Pieles	29	73,4
282011	Oxido de aluminio	27	13,8
890161	Barcos (ex)	6	0,9
640251,57	Zapatos de cuero	18	6,2
200260	Aceites de oliva	13	23,3
260173	Bauxita	9	4,4
410162	Piel de caballo	2	19,0
260160	Zinc	7	2,1
260150	Plomo	7	6,8
5501	Algodón (ex)	3	0,3
410111	Piel de oveja	2	5,7

Fuente: EUROSTAT: NIMEXE (cuadros analíticos), Luxemburgo.

verificar esta importante hipótesis, se analiza la correlación entre los distintos índices que miden la evolución sectorial de las exportaciones por sectores industriales y las diferentes características estructurales de estos sectores (33). Entre los índices de la evolución de las exportaciones, son *estáticos* y otros *dinámicos* (34). Los resultados relativos a los 34 sectores industriales griegos fueron correlacionados con 15 ca-

(33) Véase MITSOS, A.: *Export Performance of Greek industry*, Banco de Grecia, junio de 1978 (no publicado).

(34) Los once índices relativos a la evolución de las exportaciones son los siguientes: relación exportaciones-importaciones, exportaciones netas como porcentaje de la producción interna, participación griega en las importaciones de la OCDE, participación griega en las importaciones de la CEE, crecimiento de las exportaciones, ventaja comparativa revelada de Balassa (véase BALASSA, B.: *Trade Liberalization and revealed Comparative Advantage*, The Manchester School, 1965) el índice de Goodman-Ceyhun (véase GOODMAN, B., y CEYHUN, F.: «U.S. Export Performance in Manufacturing Industries: An Empirical Investigation», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1976-3, págs. 525-55) cambio en el ratio exportaciones/importaciones y cambios en la participación griega en las importaciones de la OCDE.

racterísticas estructurales de cada sector (intensidad de factores (35) y tecnología (36), tamaño de las unidades de producción y economías de escala (37), fase de producción, diferenciación del producto, «edad» del mismo y protección arancelaria nominal).

Las principales conclusiones de esta investigación son las siguientes:

- a) La correlación entre los índices «estáticos» y «dinámicos» de la evolución de las exportaciones es insignificante y, a menudo, negativa: esto demuestra que los sectores de mayor crecimiento en los últimos años no son los sectores tradicionales, para los cuales el país ocupaba y sigue ocupando una posición favorable.
- b) En 12 de los 34 sectores, la relación entre las exportaciones y las importaciones es superior a uno, mientras que en 28 de los 34 sectores esta relación ha aumentado, lo que indica una tendencia favorable.
- c) La misma tendencia favorable se refleja en el hecho de que en 20 sectores la participación de Grecia en las importaciones totales de la OCDE ha aumentado.
- d) La «ventaja comparativa» se ha «demostrado» en los sectores tradicionales, altamente protegidos, de bienes de consumo (38).
- e) Al contrario, la correlación entre todos los índices «dinámicos», a nivel de cualificación, y los otros índices de «intensidad de tecnología» es positivo. En otros términos, últimamente los progresos más importantes se realizaron en los sectores modernos, de tecnología intensiva (39).

(35) Número de empleados por valor añadido, potencia total de la maquinaria instalada — como aproximación de las existencias de capital — por empleado, índice de recursos naturales de Vanek (VANEK, J.: *The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade 1870-1955*, Cambridge, Mass., The M.I.T. Press, 1963) y una variable ficticia para la intensidad de las materias primas.

(36) Nivel de cualificación, sueldo medio y trabajadores no cualificados por valor añadido.

(37) Tamaño medio de las unidades, nivel de empleo medio en las unidades más importantes, proporción del valor añadido total producido por las unidades «pequeñas», elasticidad del valor añadido en relación con el número de empleados por establecimiento.

(38) No es opinión general que la protección arancelaria sea un obstáculo para el crecimiento de las exportaciones y existen dos explicaciones posibles: a) la evolución de las exportaciones y la protección están relacionadas con el carácter tradicional de la industria griega; b) la evolución de las exportaciones está directamente condicionada por los distintos incentivos, subvenciones, etc., que a su vez dependen del poder económico y político del sector en la misma medida que la protección arancelaria. Véase MIT-SOS, A.: *The Rationale of Tariff Protection of Greek Industry*, Univ. de Pittsburgh, PhD Dissertation, 1975.

(39) Estos resultados son totalmente acordes con un estudio llevado a cabo recientemente por la «Sociedad para el Estudio de los Problemas Griegos» (el EMEP), que señala en particular que los progresos más notables (en términos de producción, no de exportación) se registraron en los sectores modernos y que no es cierto que se perpetúe la situación de Grecia como productor de bienes de consumo y de materias primas.

Las importaciones griegas

Durante el mismo período, las importaciones griegas a precios corrientes aumentaron de 714 millones de dólares en 1961 a 7.556 en 1978 (tasa de crecimiento interanual del 14,08 %, a precios corrientes + 7,5 % a precios constantes) (cuadro 4.4). Merece atención que la tasa a precios corrientes fue considerablemente superior en los años que siguieron a las bien conocidas presiones inflacionistas de 1973, en 1961-1972 fue del 11,4 % y en 1973-1977 del 23,6 %, mientras que en los cinco últimos años la tasa de crecimiento de las importaciones a precios constantes ha disminuido.

Cuadro 4.4

IMPORTACIONES GRIEGAS (TOTALES Y PROCEDENTES DE LA CEE), 1961-1978
(En millones de dólares USA)

Año	Total (En millones de dólares USA)	Participación de CEE-6 s/total	Participación de CEE-9 s/total
1961	714,1	38,1	49,6
1966	1.222,9	41,2	52,2
1970	1.958,3	40,4	49,8
1974	4.385,2	38,1	43,3
1978	7.556,0	37,6	43,8

Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade*, series A, París (varios números).

Si se estudian atentamente las importaciones provenientes de países de la CEE, se puede observar que, al contrario de lo que se ha afirmado frecuentemente, su peso total ha aumentado (cuadro 4.2). Evidentemente, la situación es mucho más compleja en términos de productos que en términos globales (cuadro 4.6).

El cuadro 4.5 muestra el peso relativo de la CEE, en comparación con otros países de Europa Occidental, Europa del Este, países industriales y otros países en las importaciones griegas, de 46 productos muy desagregados, cubriendo el 62 % del total de las importaciones griegas en 1976. La importancia de la CEE en el mercado interno se refleja en que para 22 de estos productos las importaciones griegas procedentes de la CEE cubren más del 50 % del total y que 16 productos representan más del 70 %.

No se ha determinado todavía, sin embargo, la importancia de la reducción progresiva de la protección arancelaria en cuanto a la participación de la CEE en las importaciones griegas. En efecto, y según cifras de Hummen (40), la correlación entre las «ventajas de tipo arancelario» de las que se benefician los productos griegos es mínima (41), lo que al menos no demuestra que la reducción arancelaria haya mejorado la posición relativa de la CEE.

(40) *Op. cit.*, pág. 73.

(41) Coeficiente de correlación: 0,222.

Cuadro 4.5

PRINCIPALES IMPORTACIONES GRIEGAS EN FUNCION DE SU ORIGEN, 1976

N.º estadístico griego	Producto	Importaciones (mill. drs.)	CEE (%)	Europa del Este (%)	Otros países europeos (%)	Otros países industriales (%)	Otros (%)
2010101	Carne de ternera fresca	1.134	1,1	4,4	93,9	0,3	0,4
2010109	Carne de vaca congelada	2.606	31,3	1,9	2,2	14,3	50,3
2010112	Carne de oveja congelada	619	0,3	—	—	67,4	32,3
4020105	Leche evaporada	1.101	99,9	—	0,1	—	—
9010100	Café	1.453	0,2	—	—	—	99,8
0050200	Maíz	3.442	—	—	—	96,9	3,1
3070000	Plensos	692	63,9	—	2,1	28,9	5,3
5100000	Fosfato de calcio	616	—	—	—	—	100,0
7010100	Carbón	889	0,1	21,5	—	78,4	—
7090000	Crudos petrolíferos	38.173	—	—	—	—	100,0
7100201	Combustible para motores	1.216	100,0	—	—	—	—
7100301	Combust. motores Diesel	30,1	—	66,4	—	—	3,5
7100302	Petróleo combustible	1.303	16,1	40,0	—	0,1	43,8
0030231	Medicinas (ex)	1.751	53,2	0,1	41,6	4,8	0,2
8110203	Piebos, etc.	852	57,7	6,5	8,9	17,0	10,0
8191900	Productos químicos (ex)	770	89,2	—	4,1	6,8	—
9020363	Poliuretano	1.697	80,9	0,1	0,6	5,0	1,1
3030500	Piezas de piel	1.455	—	—	0,8	18,0	0,3
4030302	Madera, bruta (ex)	996	1,6	1,2	0,5	1,0	96,7
4050101	Madera aserrada	1.530	0,2	39,2	52,8	7,7	0,1
7010106	Pasta de papel	703	22,5	—	24,9	52,6	—
8010100	Papel de periódico	551	7,1	1,5	89,7	1,6	—

1010100	Fibras sintéticas	561	93,6	0,5	5,4	0,6	—
3010102	Lana de oveja	1.458	4,9	0,1	0,3	87,7	6,9
3050101	Lana cardada	868	50,2	—	1,9	5,2	42,6
5010202	Algodón (ex)	820	0,1	1,0	—	16,1	82,8
5090202	Fibras de algodón	543	29,1	13,3	16,2	31,7	9,8
6010102	Fibras textiles	787	89,2	0,9	3,4	1,1	5,5
30801017308	Productos siderúrgicos	1.632	27,6	2,6	5,8	69,8	—
3120202	Cintas de hierro	537	22,3	8,8	—	62,9	—
3130213	Estaño	981	92,0	—	—	6,6	1,3
4010001	Cobre	1.260	27,9	—	—	7,2	64,9
4060102	Motores jet	719	11,1	—	—	88,9	—
4060402	Piezas de motores	801	75,4	1,5	4,9	17,7	0,4
4330000	Maq. industria papelera	642	91,7	2,6	4,1	1,1	0,5
4360000	Maq. industria textil (ex)	1.454	66,3	2,9	24,6	6,1	—
4370100	Maq. industria textil (ex)	724	46,7	3,0	49,4	1,0	—
4370200	Maq. industria textil (ex)	538	83,5	2,6	11,9	2,1	—
4590507	Otras maquinarias (ex)	908	79,8	3,0	11,8	4,8	0,6
5130201	Equipos telecomunicac. (ex)	767	77,1	20,9	2,1	0,2	0,7
5150104	Receptores de radio	555	8,6	0,2	0,9	77,5	12,8
7010200	Tractores	2.068	73,5	15,6	10,6	0,1	—
702 + +	Coches	6.875	74,8	7,2	7,0	10,8	—
702 + +	Cadenas tract., remol. y camiones	4.623	63,9	0,4	3,7	32,0	—
7060207	Piezas de motores	1.114	88,1	0,8	3,7	7,1	0,4
9010100-9050000	Barcos	42.174	22,4	1,7	27,4	45,8	2,6
		137.697	26,8	3,3	12,2	23,5	34,2

Fuente: Servicio Estadístico Nacional de Grecia.

Cuadro 4.6

IMPORTACIONES GRIEGAS (TOTALES Y PROVENIENTES DE LA CEE) POR GRUPO DE PRODUCTOS, 1961-1977
(En millones de dólares USA)

CUCI	Grupo de productos	1961			1977		
		Total	CEE-6	(%)	Total	CEE-9	(%)
0	Prod. alimenticios y animales vivos	88	12	13	588	139	24
1	Bebidas-tabaco	0	0	33	16	5	33
2	Materias primas	65	9	14	545	92	17
3	Combustibles minerales	52	5	9	1.160	85	7
4	Aceites y grasas	7	1	7	14	10	72
5	Productos químicos	60	38	62	609	416	68
6	Bienes manufacturados	133	75	56	986	513	52
7	Maquinaria-Mat. transporte	290	123	42	3.484	1.376	40
8	Bienes manufacturados diversos	19	10	56	224	125	56
9	Otros	0	-	-	7	6	78
5-8	Total prod. industriales	502	246	49	5.304	2.429	46
0-9	Total	714	272	38	7.633	2.766	36

Fuente: OCDE: *Trade by Commodities*, serie B, París (varios números).

Con el fin de determinar si el Acuerdo de Asociación ha influido sobre la evolución de las importaciones griegas, y empleando los mismos métodos que para las exportaciones, se mencionan los puntos siguientes:

a) Al contrario de lo que pasó con las exportaciones, las importaciones griegas provenientes de la CEE no han aumentado en la misma proporción que las importaciones de la CEE provenientes de otros «países competidores» (véase cuadro 4.2).

b) Los resultados correspondientes al índice Z son menos convincentes que en el caso de las exportaciones. De cualquier modo, conviene señalar que para ciertos sectores (principalmente los productos alimenticios y químicos), el Acuerdo de Asociación resultó positivo para la CEE, mientras que para otros (bebidas, tabaco, maquinaria, etc.) los resultados fueron opuestos (véase Anexo de este capítulo).

Este capítulo habrá alcanzado su objetivo si ha logrado dar algunas indicaciones sobre las nuevas condiciones, en las cuales está funcionando la industria griega después del ingreso en la CEE. La supresión de las restricciones arancelarias y no arancelarias sobre la libre circulación de bienes, el nuevo régimen de competencia, de tributación y de los movimientos de capitales y las nuevas fuentes de financiación forman parte de estas nuevas circunstancias. Las tendencias pasadas y las realizaciones actuales pueden ser un instrumento analítico potencialmente útil solamente si no se olvida que ni la entrada es la simple prolongación de la asociación ni existe motivo para creer que las condiciones externas favorables al crecimiento que caracterizaron los años 60 y el principio de los años 70 se mantendrán en las próximas décadas.

ANEXO

Indices Y y Z

Estos índices (con alguna variación y no por producto, sino en términos globales) se emplearon en Mc QUEEN: «Some measures of the Economic Effects of Common Market Trade Preferences for the Mediterranean Countries», en SCHLAIMA y YANNOPOULOS, G. N. (ed.): *The EEC and the Mediterranean Countries*, Cambridge University Press, 1976.

$$Y = \frac{A}{B} \quad Z = \frac{C}{D}$$

$$\text{Si } A = \frac{\Delta X_e}{\Delta X'e} \quad , \quad B = \frac{\Delta X_w}{\Delta X'w} \quad , \quad C = \frac{\Delta M_e}{\Delta Mw} \quad , \quad D = \frac{\Delta M'e}{\Delta M'w}$$

donde:

- X: Exportaciones griegas por producto.
- X': Exportaciones del «país competidor» por producto.
- M: Importaciones griegas por producto.
- M': Importaciones del «país competidor» por producto.
- e: De/hacia la CEE.
- w: De/hacia países no miembros de la CEE.

- Si A es superior a 1, las exportaciones griegas del producto de referencia hacia la CEE han aumentado más que las correspondientes exportaciones del «país competidor».
- Si B es superior a 1, las exportaciones griegas del producto de referencia hacia los países no miembros de la CEE han aumentado más que las correspondientes exportaciones del «país competidor».
- Si C es superior a 1, las importaciones griegas del producto de referencia provenientes de la CEE han aumentado más que las importaciones griegas del mismo producto provenientes del resto del mundo. En otros términos, el peso de la CEE en las importaciones griegas ha aumentado.
- Si D es superior a 1, ha aumentado el peso de la CEE en las importaciones del «país competidor».
- Si Y es superior a 1, el crecimiento de las exportaciones griegas del producto de referencia hacia la CEE es mayor de lo que se podía

esperar en base a la mejora global de la competitividad internacional de Grecia tal y como lo «revela» el índice B.

- Finalmente, si Z es superior a 1, la penetración de la CEE en el mercado griego es más importante que en el mercado del «país competidor».

Los cuadros A.1 y A.2 presentan los resultados completos de este estudio para Grecia, comparados con los datos correspondientes para España, Portugal y Turquía.

Cuadro Anexo 1

CUCI	GRECIA				TURQUIA				ESPAÑA				PORTUGAL			
	ΔX_e	ΔX_w	ΔM_e	ΔM_w	ΔX_e	ΔX_w	ΔM_e	ΔM_w	ΔX_e	ΔX_w	ΔM_e	ΔM_w	ΔX_e	ΔX_w	ΔM_e	ΔM_w
0	1.497	852	1.041	436	543	349	5.150	46	595	467	996	942	169	333	807	1.064
1	227	262	2.300	4.000	297	289	500	5.500	1.720	750	2.250	794	613	369	233	292
2	440	371	884	605	321	907	1.082	655	379	504	1.973	1.042	782	430	877	419
3	287.000	456.000	1.440	2.475	43.500	3.750	1.994	2.173	6.058	428	1.367	2.955	571	467	652	1.227
4	73.500	305	198	58	1.200	733	11.250	31.700	111	460	566	124	111	216	217	333
5	3.274	924	911	685	5.550	1.800	1.538	1.501	1.583	1.506	1.454	1.736	955	299	814	913
6	20.832	5.224	490	636	7.779	1.542	743	899	2.149	1.784	1.761	2.529	824	395	340	730
7	91.500	3.461	806	901	10.500	20.400	1.152	860	13.057	7.200	1.715	1.238	17.000	1.510	538	548
8	205.300	4.685	853	852	409.000	29.500	707	592	7.228	2.228	3.727	3.348	58.000	1.898	1.071	1.121
9	3.500	500	17.000	900	100	100	100	100	5.500	1.125	3.000	4.000	15.000	3.000	28	64
Total	1.691	898	762	892	627	528	1.097	926	1.241	1.224	1.678	1.549	763	502	543	729

Notas: ΔX_e : Exportaciones a CEE-6, 1976 ($\times 100$)
 ΔX_w : Exportaciones a CEE-6, 1961

ΔX_e : Exportaciones a países no-CEE, 1976 ($\times 100$)
 ΔX_w : Exportaciones a países no-CEE, 1961

ΔM_e : Importaciones desde CEE-6, 1976 ($\times 100$)
 ΔM_w : Importaciones desde CEE-6, 1961

ΔM_e : Importaciones desde países no-CEE, 1976 ($\times 100$)
 ΔM_w : Importaciones desde países no-CEE, 1961

Fuente: OCDE: Trade by Commodities, series B Paris.

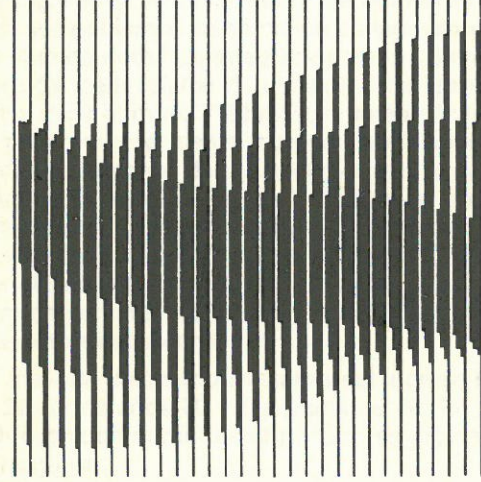
Cuadro Anexo 2

Países CUCI e índices	Total											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
A	c	2,82	0,33	1,12	55,64	644,74	2,18	10,63	6,81	21,92	0,17	1,69
	t	2,76	0,77	1,37	6,60	61,25	0,59	2,67	8,71	0,50	35,0	2,70
	e	2,52	0,13	1,16	47,38	662,16	2,07	9,69	7,01	28,40	0,64	1,36
	p	8,86	0,37	0,56	502,63	662,16	3,43	25,28	5,38	3,54	0,23	2,22
B	c	2,09	0,65	0,56	690,91	0,70	0,90	5,27	0,67	2,13	2,31	1,05
	t	2,47	0,91	0,41	121,60	0,42	0,51	3,39	0,17	0,16	5,0	1,70
	e	1,85	0,35	0,74	1.065,42	0,66	0,61	2,93	0,48	2,10	0,44	0,73
	p	0,59	0,71	0,86	976,45	1,41	3,09	13,23	2,29	2,47	0,17	1,79
Y	c	1,35	0,51	2,00	0,08	921,06	2,42	2,02	10,64	10,29	0,07	1,61
	t	1,12	0,85	3,34	0,05	145,83	1,16	0,79	51,24	3,13	7,0	1,59
	e	1,36	0,37	1,57	0,04	1.003,27	3,39	3,31	14,60	13,52	1,45	1,86
	p	3,42	0,52	0,65	0,51	469,62	1,11	1,91	2,35	1,43	1,35	1,24
C	2,39	0,58	1,46	0,58	3,41	1,33	0,77	0,89	1,0	18,89	0,85	
D	c	1,37	1,49	1,99	0,45	3,39	0,91	0,62	2,19	0,98	0,45	0,95
	t	111,96	0,09	1,65	0,92	0,35	1,02	0,83	1,34	1,19	1,0	1,18
	e	1,06	2,83	1,89	0,46	4,56	0,84	0,70	1,39	1,11	0,75	1,08
	p	0,76	0,80	2,09	0,53	0,65	0,89	0,47	0,98	0,88	0,44	0,74
Z	c	1,74	0,39	0,73	1,29	1,01	1,46	1,24	0,41	1,02	41,98	0,89
	t	0,02	6,44	0,88	0,63	9,74	1,30	0,93	0,66	0,84	18,89	0,72
	e	2,25	0,20	0,77	1,26	0,75	1,58	1,10	0,64	0,90	25,19	0,79
	p	3,14	0,73	0,70	1,09	5,25	1,49	1,64	0,91	1,14	42,93	1,15

Notas: Índices A, B, C, D, Y y Z: véase texto; t = Turquía, e = España, p = Portugal, c = Turquía + España + Portugal.

TERCERA PARTE

Portugal



CAPITULO 5

Portugal: Motivos y problemas de la segunda ampliación

João Cravinho

INTRODUCCION

Portugal es el país más pobre del occidente europeo. ¿Por qué, entonces, sus gobiernos se empeñan en ingresar en lo que se supone que es un club de ricos? La integración tendrá éxito solamente si se permite a Portugal beneficiarse de considerables transferencias de recursos durante largo tiempo. Y éstas sólo serán eficaces si se realiza un conjunto coherente de planes que aporten claridad, profundidad y articulación a un proceso de desarrollo capaz de satisfacer crecientemente las acuciantes necesidades de la población portuguesa. ¿Se puede decir que los portugueses han sopesado debidamente sus necesidades? ¿Lo han hecho en forma compatible con la CEE? Si la respuesta es dudosa significará que las motivaciones para la adhesión no son compatibles con las características de la economía, con todas las consecuencias que esto puede conllevar.

La mayoría de las motivaciones del ingreso se formaron durante la década de los años 60 y los primeros 70. La valoración de los cambios sobrevenidos durante ese período es crucial para entender la postura portuguesa.

PORTUGAL Y LA INTEGRACION EUROPEA EN LOS 50 Y LOS 60

El interés de Portugal —nación europea— por los asuntos de Europa es, de hecho, bastante reciente, a pesar de lo cual desde los 60 ha habido algunos cambios espectaculares que merecen atención.

Hasta los años 50 las colonias eran consideradas como salida *suficiente* para cualquier ambición económica de Portugal. Aparte de las dificultades que implicaba la extrema disparidad entre los niveles de desarrollo de la CEE y Portugal, el Régimen no podía aceptar la filosofía de la CEE ni ésta la admisión de un Portugal antidemocrático. Paradójicamente, la participación portuguesa en la EFTA significó, evidentemente, evitar el compromiso directo en temas europeos. A primera vista, la EFTA impulsó las exportaciones portuguesas en los 60: mientras en

1958 sólo representaba el 18 % de la exportación portuguesa, en 1971-72 ascendió al 35 %, en tanto que la CEE representaba el 23 y 20 %, respectivamente. Y los mercados coloniales el 25 % y el 19 % (pasando del primero al tercer lugar). El importante impacto de la EFTA sobre las exportaciones no causó trastornos importantes en el mercado interior (1). Aun cuando sólo los textiles y la confección tuvieron una exportación significativa, sirvieron para llamar la atención sobre la importancia del mercado europeo para la industria portuguesa.

En poco más de 10 años el grupo gobernante pasó de ignorar obcecadamente la integración europea a aceptar una participación total en la CEE, como instrumento deseable a largo plazo. Este notable giro es resultado de una compleja red de hechos políticos, sociales y económicos interrelacionados, tanto internos como externos.

En la segunda mitad de los 60, el centro de las preocupaciones a largo plazo del grupo gobernante era: 1) el modelo de crecimiento de post-guerra había agotado su validez, pero no se veía una alternativa clara al mismo; 2) la opción colonial tenía que reconsiderarse, tarea nada fácil, ya que afectaba a la esencia misma de la base ideológica del Régimen; 3) comenzaba a aparecer una seria crisis de liderazgo, en parte por la falta de reacción apropiada a los problemas citados pero, sobre todo, porque Salazar y la gerontocracia que le rodeaba estaban acercándose al final biológico de su vida política.

El problema de las colonias había tomado proporciones alarmantes y la solución militar había fracasado. Sólo contribuyó a alimentar la oposición al Régimen, tanto en el interior como en el exterior. El malestar social se podía observar en muchos aspectos. La emigración había cambiado la tradicional estampa pasiva de las zonas rurales que, gradualmente, se fueron acercando a Europa, y en cierto sentido, más aún que las zonas urbanas.

La economía se había hecho más compleja: había habido importantes cambios estructurales que, por un lado, obligaban a la reforma profunda del marco corporativo, largamente necesitada y, por otro, implicaban un mayor futuro de la exportación y, con ello, la necesidad de eliminar incertidumbres respecto a la integración europea.

Como es lógico, las crecientes contradicciones en que incurrían las políticas africana y europea del Régimen llevaban a un verdadero callejón sin salida. Sólo un cambio total de liderazgo podría superar el punto muerto. Entonces comenzó a mirarse hacia los sistemas políticos europeos como una buena fuente de inspiración para un cambio gradual.

(1) Véase, por ejemplo, EFTA: *Les Effets de l'AELE et de la CEE sur les Echanges 1959-1967*, Secretaría de la EFTA, 1972.

EL PERIODO DE CAETANO Y EL ACUERDO CON LA CEE DE 1972

En septiembre de 1968 la era Salazar, tras casi 40 años, acabó de forma abrupta, y empezaron los cuatro años y medio del período Caetano. Las tareas que el Régimen no podía soslayar eran: 1) definir e implementar una solución política para la cuestión colonial; 2) asimilar las peticiones de liberalización política que llegaban de diversas áreas de la sociedad portuguesa; 3) suministrar un marco operacional para la nueva normativa económica destinada a acelerar el proceso de industrialización y a modernizar la agricultura; 4) aceptar rápidos aumentos en el nivel de vida de los trabajadores, como factor necesario para mantenerse en el poder. Naturalmente, todas estas tareas estaban entrelazadas entre sí.

Sin embargo, en aparente contradicción, 1972 se vio marcado por el Acuerdo con las Comunidades, gracias a la combinación de dos grupos de hechos: el primero se relacionaba con una definición clara del futuro modelo de crecimiento. Debe recordarse que ya existía un modelo bastante elaborado por los Planes de 1965-67 y 1968-73 (2). La solución era suficientemente obvia: en 1969 y 1970, el gobierno de Caetano emprendió la tarea de hacer compatibles estas ideas con los intereses de los grandes grupos industriales, adscribiendo a algunos un papel que tenía algún parecido con el enfoque nipón a los problemas de una economía semiindustrializada y altamente dual.

Se trataba, en primer lugar, de concentrar recursos financieros a través de la banca, los seguros y manipulaciones de la Bolsa, incluyendo la absorción de las remesas de emigrantes. Luego llegó la búsqueda de enormes fuentes monetarias en forma de operaciones inmobiliarias, y del funcionamiento de proyectos intensivos en capital a escala europea (refinerías, petroquímicas, acero, fibras), apoyados por masivas subvenciones públicas (provisión de infraestructura, financiación a bajo interés, etc.). El tercer elemento sería un vigoroso programa para la revitalización de las pequeñas empresas, que habría de actuar, como un flexibilizador del conjunto del sistema sociopolítico, y/o como instrumento preparatorio para una satelización indirecta por medio de los grandes grupos bancarios y comerciales.

El cuarto elemento, el más importante, fue la preparación de una estrategia de acuerdos apropiados con grandes empresas extranjeras, especialmente en sectores en los que los portugueses podrían aprovecharse del control político del acceso, a nivel internacional, a los grandes recursos naturales de Mozambique y Angola, combinado con una generosa subvención pública en forma de infraestructura necesaria. Con respecto a las empresas pequeñas y medianas, ante el estrechamiento de lazos con la CEE se esperaba que muchas se las arreglasen

(2) Véase, *Plano Intercalar de Fomento (1965-67) y III Plano de Fomento (1968-73)*.

solas. Otras serían «satelizadas» gradualmente. Otras muchas se desplomarían, simplemente. Pero eso se consideró el precio normal de la modernización de la economía portuguesa, siempre que las consecuencias políticas y sociales se pudiesen encajar sin excesivos riesgos. A su debido tiempo, todo volvería a encajar (en realidad así fue, pero de forma distinta). Así pues, el empujón interno hacia Europa rebasó de forma clara a los otros movimientos lógicamente complementarios.

Esto contribuye a explicar por qué los círculos políticos y comerciales con decisión ejecutiva se inclinaban hacia Europa, mientras que el Régimen, en su conjunto, se dirigía de forma manifiestamente retrógrada a sus tradicionales callejones sin salida colonialistas y políticos. Otra explicación se encuentra en la Primera Ampliación de 6 a 9, motor de las negociaciones para los Acuerdos de 1972, y que llevó a Portugal a afrontar la crisis de la EFTA, por la entrada del Reino Unido y Dinamarca en la CEE. En 1971-1972 el Reino Unido era, con gran diferencia, nuestro primer cliente: absorbía un 18,5 % (3) del total de nuestra exportación y el 52 % de nuestros mercados EFTA. Sumando Dinamarca representaban un 21,4 % del total de nuestro comercio, o el 61 % de la EFTA. La simple aritmética mostró que, en vísperas de la primera ampliación, la CEE pasaría desde el 20,1 % al 41,5 % del total de nuestros mercados exteriores, mientras que la EFTA bajaría del 35,3 % a un mero 13,9 %. La conclusión abrumadora era que Portugal tendría que revisar totalmente su política comercial, para evitar una ruptura dramática de sus mercados de exportación.

Los dirigentes portugueses no esperaron al fin de las negociaciones de ampliación (1971) para llegar a la conclusión definitiva de que se debía alcanzar inmediatamente un acuerdo, al precio que pusieran las Comunidades. Por fin, en julio de 1972 se firmaron los Acuerdos con la CEE y la CEE. El primero no presentó problemas difíciles.

El Acuerdo de la CEE fue negociado al amparo del art. 113 (Acuerdos Comerciales). Cubría los productos industriales, algunos productos alimenticios elaborados, así como algunos productos agrícolas y de pesca. Los productos industriales representaban el 80 % de las exportaciones de Portugal a la CEE ampliada. La exportación de productos industriales portugueses (con importantes excepciones) se podía beneficiar de un desarme en cinco etapas que debería terminar el 1 de julio de 1977. Las excepciones las constituían los llamados productos «sensibles»; algunas clases de papel, manufacturas de corcho, textiles y confecciones. Las exportaciones de confecciones y textiles sujetas a este régimen representaban el 7 % del total de la exportación a los 6, y el 22 % de la exportación al Reino Unido. Esto evidencia la importancia del problema. Las concesiones para los productos derivados de la agricultura y la pesca fueron también relativamente limitadas.

Tanto los productos «sensibles» como estos últimos estaban, naturalmente, entre los pocos que los portugueses podían exportar en un futuro próximo y en cantidades significativas. Así, el Acuerdo implicaba

(3) Fuente nacional. Según la OCDE: *Trade by Commodities*, el Reino Unido representaba al 23,1 % de las exportaciones portuguesas en el período 1971-73.

el mensaje usual de que los ricos y fuertes deben ser defendidos de los pobres y débiles. Portugal se vio brutalmente perjudicado en su exportación.

En cuanto a sus importaciones, Portugal acordó un desarme arancelario en cinco etapas, hasta mediado 1977. Afectaba al 40 % de las importaciones procedentes de la CEE-9. Como concesiones, obtuvo: 1) un segundo paso, más lento, de desarme arancelario, hasta 1980 como el establecido en el Anexo EFTA G, para productos que representaban el 40 % de sus importaciones de la CEE; 2) un tercer plazo, hasta 1985, y unos pocos acuerdos especiales limitados (montaje de vehículos, rodamientos de bolas, máquinas herramienta); 3) la nueva «cláusula industrial», que permitía la elevación de las tarifas al máximo del 20 % *ad valorem*, para proteger nuevas industrias, pero sometida a un techo global del 10 %, fijado en el valor total de las importaciones procedentes de los 9 en 1970. Esta cláusula se podría invocar hasta diciembre de 1979. Y los aranceles correspondientes debían eliminarse al final de 1984. La primera concesión implicaba un duro esfuerzo para la industria portuguesa, dado que la agresividad de los exportadores de la CEE era muy superior a las de los exportadores de la EFTA. Por otra parte, la «cláusula de nuevas industrias» cubrió tan sólo unos pocos proyectos de envergadura que tenían ya previstos los principales grupos económicos. Por tanto, del lado de las importaciones, el Acuerdo no ofrecía en el momento de firmarse mucha base para el optimismo.

Una cláusula políticamente muy importante y de índole evolutiva fue incluida en ambos Acuerdos: Portugal y las Comunidades convenían extender sus relaciones a campos no abarcados por los acuerdos comerciales, según acuerdos suplementarios que se celebrarían a medida que la evolución de las relaciones entre las partes lo hiciesen necesario. No se definió limitación alguna.

En completa concordancia con la evolución descrita, el capítulo 4 del Plan 1974-79 (objetivos y directrices de desarrollo económico) despeja toda ambigüedad y tajantemente asegura que, 1) la nueva fase significaría una profunda desviación con respecto a la línea de crecimiento seguida a lo largo de las dos décadas precedentes; 2) *que ya se había sobrepasado* el punto sin retorno con respecto a la integración en Europa; 3) la futura evolución únicamente podía dirigirse al logro de una «sintonización con los países desarrollados».

Los argumentos que apoyaban estas afirmaciones se basaban en la importancia para la economía nacional de la emigración y los mercados de la CEE, y en el nuevo modelo de desarrollo, descrito como un programa de modernización intensivo a realizar por la empresa privada con el pleno apoyo infraestructural y suplementario del Estado.

Sin embargo, las restricciones impuestas, a la vez, por la competencia de la CEE y por la concentración de recursos en las grandes empresas, unidas a los bajos niveles de gestión de la mayor parte de las empresas «familiares», necesariamente iban a suponer una elevada «tasa de mortalidad» para éstas. Además, incluso sin la competencia de la CEE, el crecimiento concentrado también iba a acelerar la tendencia, ya existente, contraria a la creación de nuevos puestos de trabajo. En es-

ta situación, el paro sería una variable residual que tendría que ser absorbida por la emigración masiva, y en proporción al ritmo de desaparición de las empresas familiares. Esto, a su vez, contribuiría a incrementar los recursos controlados por las grandes empresas, gracias al aumento de las disponibilidades y la absorción de los ahorros de los emigrantes.

La simultánea consideración del Acuerdo de 1972 y del modelo de crecimiento configurado por el IV Plan de Desarrollo arrojaba un resultado negativo en términos de crecimiento equitativo. Bajo estas circunstancias, el hecho de que la Revolución aceptase reiteradamente el Acuerdo de 1972, a la par que destruía todo el sistema económico que convertía el repetido Acuerdo en piedra angular de toda perspectiva económica futura, se convierte en una evidente prueba de que la integración de Portugal en una Europa integrada es un hecho irreversible.

EVOLUCION DE LOS ACONTECIMIENTOS, TRAS LA REVOLUCION Y BAJO LOS GOBIERNOS PROVISIONALES

Los acontecimientos internos y externos precipitaron la solicitud de inmediata entrada de Portugal en la CEE. ¿Contribuyeron a reforzar las razones para la entrada? ¿Y las negociaciones, han conducido a una valoración equilibrada de su naturaleza e importancia, así como a una búsqueda imperativa de soluciones eficaces? O, por el contrario, ¿han creado una tendencia a minimizar y banalizar los problemas y sus soluciones? Parece que la primera respuesta es, definitivamente, positiva, pero frente a la segunda y la tercera sólo se puede, en el mejor de los casos, reservar el pronóstico, teniendo en cuenta que las negociaciones no se encuentran, en absoluto, avanzadas. Pero, de no producirse cambios muy sustanciales, la tendencia a minimizar y superficializar los problemas y soluciones prevalecerá sobre la necesidad de valorar correctamente la situación y ofrecer soluciones eficaces a las verdaderas dificultades con que necesariamente tendrá que enfrentarse la ampliación.

Ya en mayo de 1974, la publicación de la Constitución ofreció la oportunidad de insistir en la importancia de los lazos con las Comunidades (4). También, en la primera reunión del Comité Rector conjunto del Acuerdo de 1972 después de la Revolución (junio de 1974), Portugal expresó oficialmente el deseo de ampliar el campo de cooperación recurriendo a la aplicación de la cláusula evolutiva. La profundización del Acuerdo de 1972 continuó siendo considerada objetivo de alta prioridad.

Mientras tanto, fue evidente que el proceso de democratización iba a ser más bien superficial y estaría sometido a algunas de las rémoras del

(4) CORDEIRO, A.: *Portugal e as Comunidades Europeias*, Editorial O Seculo, 1977, y CANDIDO DE AZEVEDO, J.: *Portugal Europa Face ao Mercado Comun*, Livraria Bertrand, 1968.

período Caetano, si el sistema continuaba basado en el poder económico concentrado al que nos hemos referido. Los cambios de apariencias no harían más que dañar a la democracia. Por consiguiente, el curso de los acontecimientos adoptó un nuevo rumbo y, entre otras cosas, se nacionalizaron los núcleos básicos de la economía después de abril de 1975. En ese momento, otro pilar del viejo régimen, el decadente colonialismo, ya estaba completamente quebrantado. Pero las cosas no marchaban bien en Portugal: en los últimos días de la primavera de 1975 los ultra-izquierdistas, mal aconsejados, intentaron apoderarse de todo el proceso, lo cual llevó a una confrontación que, en algunos momentos, rozó la posibilidad de una guerra civil.

En este contexto, el Consejo de Ministros de la CEE aprobó en principio, en el mes de julio, una ayuda financiera a Portugal inmediata e importante. Pero la condicionó a que se mantuviera la democracia pluralista. Dadas las dificultades del país, este objetivo político se convirtió en motor de la actuación de la CEE respecto a Portugal.

En octubre de 1975 se aprobó un primer préstamo de emergencia (180 millones de u.c.), decidiéndose también negociar un convenio financiero a largo plazo, así como otras ampliaciones al amparo del art. 35 del Acuerdo de 1972 (cláusula evolutiva), y la revisión de las concesiones comerciales de la CEE. En septiembre de 1976, el Protocolo Adicional concedía mejores condiciones para las exportaciones portuguesas de productos «sensibles» y de algunos no industriales, a la par que ampliaba la cooperación a los campos del bienestar social de los emigrantes, la tecnología industrial y las finanzas. También concedía a Portugal una prórroga hasta 1985 para la eliminación de los aranceles (prevista para 1980). Finalmente, se permitía que Portugal elevara sus derechos arancelarios un 20 % en los productos del Anexo II del Protocolo Adicional, sobrepasando el techo de la cláusula de nuevas industrias. Con estas concesiones, la CEE reconocía, en la práctica, que Portugal había recibido un duro trato en 1972. También se firmó un Protocolo Financiero de 200 millones de u.c., de los cuales 150 podían percibir una subvención del 3 %.

Más tarde, el primer Gobierno Constitucional (socialista) anunció su programa (julio de 1976) en el que solicitaba negociaciones para el ingreso en la Comunidad, formalidad que cumplió y alcanzó en marzo de 1977, tras intensos contactos diplomáticos en Bruselas y otras capitales de la CEE.

Nuevos motivos políticos en favor del ingreso

En principio, había otras opciones: a) la senda de la cláusula evolutiva, que llevaría, quizá, a la asociación y a la entrada, a medio o largo plazo; b) la asociación inmediata, con el objetivo deliberado de la adhesión posterior. Sin embargo, los acontecimientos políticos habían fortalecido extraordinariamente los motivos para una adhesión *inmediata*, tanto por parte portuguesa como comunitaria.

Por parte de la CEE, existía una urgente necesidad, política y económica, de definir y ejecutar una política global y coherente para el Sur de

Europa, dentro de una política mediterránea más amplia, debido a la caída simultánea de los regímenes dictatoriales de Portugal, España y Grecia, y a las dificultades con que se enfrentaban sus procesos de democratización. No cabe duda de que, en el caso particular de Portugal, el problema se ha contemplado, fundamentalmente, desde el punto de vista político. Con ello, se defendían los intereses de los sistemas políticos y económicos de Europa occidental, y se respondía a las demandas de los partidos portugueses en Bruselas.

El PCP siempre ha estado en contra de la integración. Después de la Revolución, aceptó que el Acuerdo era necesario, pero mantuvo una oposición total al ingreso en la CEE. El CDS y el PPD/PSD están plenamente a favor de la entrada. Aparte de los argumentos habituales (importancia de los lazos económicos, financieros y de emigración), tienen razones políticas para desear la entrada. Parte de sus líderes simplemente pretenden cumplir un viejo compromiso, pero todos creen que la adhesión desplazará hacia la derecha la balanza interna del poder, hasta el punto de casi asegurar sus posibilidades de cambiar el sistema constitucional portugués de acuerdo con sus opiniones conservadoras (5).

Por otra parte, los líderes del PSP creen que la entrada en la CEE es la mejor manera de asegurar dos de sus objetivos políticos y de expresar un viejo reflejo. Primero, consolidar la democracia en Portugal y los procesos de cambio, defendiéndolos contra las amenazas dictatoriales de cualquier clase. Segundo, proporcionar el marco necesario para un gran proyecto nacional político y económico capaz de llenar el vacío dejado por la repentina y dramática descolonización. Tercero, sustanciar de alguna manera un viejo reflejo político, arraigado desde los años 60, según el cual la Europa democrática y las perspectivas esperanzadoras formarían un contraste con las realidades del Portugal totalitario y las guerras coloniales africanas.

Después de la Revolución, pues, se han añadido motivos políticos muy poderosos a favor de la entrada inmediata, aunque la coincidencia entre los partidos parece ser más aparente que real, lo que puede plantear problemas importantes en el futuro.

Finalmente, la posible entrada de España y Grecia también fue un factor influyente: la idea, sin duda válida nominalmente, es que, si Portugal entra mucho después que España o Grecia, le resultaría mucho más difícil obtener una adecuada participación en los mercados y en los beneficios de la Comunidad.

Sea como fuere, los acontecimientos intensificaron las razones en favor del ingreso, al añadir a las económicas otras nuevas de índole política. Pero, ¿puede dejar esto de lado el considerar las restricciones existentes para que la integración pueda llegar a feliz término?

(5) Por ejemplo, una de las razones clave estriba en su esperanza de que la integración de Portugal en la CEE supondrá la desnacionalización de la Banca y los Seguros, así como la de algunos sectores de industria básica, aspecto que la Comisión de la CEE ha negado repetidamente que sea necesario.

LAS NEGOCIACIONES Y EL PERIODO POSTERIOR A LAS MISMAS: UNOS CUANTOS PROBLEMAS PENDIENTES

A los actuales tipos de cambio (1979), y en términos monetarios, el PIB p. h. en 1975 de Alemania, R. F. resulta cuatro veces mayor que el portugués; el de Irlanda, 1,5 veces. En términos reales, 2,5 y 1,7, respectivamente. La comparación con España y Grecia, cuyos PIB p. h. son parecidos al de Irlanda, también resulta claramente desfavorable para Portugal (6).

A ese nivel de subdesarrollo resulta perfectamente aplicable la teoría sobre polarización y dependencia regional. Sus consecuencias ya están lo bastante generalizadas y aceptadas como para insistir en ellas.

La herencia del Régimen depuesto y las políticas respectivas del FMI

En la opinión de la Comisión de la CEE sobre la candidatura portuguesa se insiste, con razón, en el alto precio que tienen que pagar los portugueses por su medio siglo de régimen dictatorial. Sus niveles de bienestar, el capital social disponible y la capacidad de su estructura productiva se hallan tan alejados de los niveles medios prevalentes en Europa que ya sólo afrontar sus consecuencias más perjudiciales exigirá un gran esfuerzo sostenido y largo. Estos problemas son estructurales y no existe atajo para el desarrollo equitativo, que requiere tiempo, cooperación y una gran absorción de recursos, sobre todo a la vista de los profundos cambios que resultan absolutamente precisos.

El súbito incremento de la población después de la Revolución (del orden de un 7%), provocado por los retornados de la excolonias, impuso aún mayores exigencias sociales a la economía que venían a añadirse a los problemas ya existentes (tanto en agricultura como en industria y en servicios). Nada tendría que añadir si no fuera porque la política restrictiva impuesta por el FMI ha venido imposibilitando muchas acciones, eficaces para remediar la situación, y ha sido de tal intensidad que las autoridades hubieron de reconocer públicamente que los objetivos acordados con el FMI excedían, con mucho, los límites de lo razonable y conveniente. Su precio, por supuesto, ha sido no alcanzar un crecimiento y un desarrollo generales, mayor desempleo y una peor distribución de esfuerzos y de riqueza. En términos reales, los salarios han venido disminuyendo sin cesar desde mediados de 1976, y la actual distribución funcional de la renta no dista mucho del patrón que ofrecía en 1973. Las inversiones han sido reducidas y el desempleo continúa siendo superior al 10%. Resulta cada vez más cuestionable la verdadera capacidad de comprensión del FMI, en lo que atañe a las

(6) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion du Portugal», *Bulletin*, supplement 5/78, Bruselas, 1978.

consecuencias políticas y para el desarrollo de las políticas que recomienda. Existe una evidente contradicción entre la naturaleza estructural de los problemas de Portugal y la medicina de choque impuesta por el FMI.

Problemas de la balanza comercial

En algunos círculos portugueses se cree que la entrada en la CEE acreerá un considerable auge de las exportaciones, lo que supondría el cambio de la balanza comercial crónica y gravemente deficitaria, por una superavitaria. Esto peca de optimista en exceso, por varias razones. En cuanto a la exportación, el historial portugués está muy lejos de ser brillante. De hecho, en los últimos años de la década de los 60 y primeros de los 70 estábamos perdiendo terreno claramente en comparación con los PRI, o en relación a Grecia y España, tanto antes como después de la Revolución: la comparación de los comportamientos de Portugal, Grecia y España, en los mercados de la CEE en 1964-1971 y en 1971-1976, presentan conclusiones similares para *ambos* períodos.

Cuadro 5.1

ORIGEN DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES GRIEGAS, PORTUGUESAS Y ESPAÑOLAS A LA CEE, 1971-1976 (%)

Origen	Grecia	Portugal	España
- Efecto del crecimiento general de los mercados de la CEE	+ 35	+ 214	+ 64
- Efecto de la estructura por productos	- 2	- 14	- 3
- Efecto de la estructura del mercado	-	- 49	- 2
- Efecto de la competitividad	+ 66	- 51	+ 41
- TOTAL	+ 100	+ 100	+ 100

Fuente: GEBEI, según la metodología de TYSZINSKI, H., en *Comercio mundial de artículos manufacturados, de 1899 a 1950*, Manchester School, septiembre de 1951.

La estructura de productos, la del mercado y los efectos competitivos de las exportaciones portuguesas han resultado inferiores a las exportaciones españolas y griegas. Las recientes políticas exportadoras pueden contribuir a agravar a medio plazo el efecto de la estructura por productos.

En cuanto a las importaciones, hay que considerar dos factores. El primero, y más importante, que las exportaciones de la CEE representan ahora una amenaza mucho más fuerte que las de la EFTA en los 60 y comienzos de los 70. La CEE incrementa su participación en todas las partidas importadoras portuguesas (véase cuadro 5.2) en términos generales, el incremento responde más al aumento de las compras portuguesas en la antigua CEE-6 que en los tres nuevos miembros.

Cuadro 5.2

PARTICIPACIONES DE LA CEE Y DE LA EFTA EN LAS IMPORTACIONES PORTUGUESAS EN 1973 Y 1977, SEGUN LOS CALENDARIOS DE DESARME ARANCELARIO (%)

Designación	CEE-9		Mini-EFTA	
	1973	1977	1973	1977
Lista A	56	72	15	10
Lista B	62	64	27	27
Anexo G-Nuevas Industrias	72	74	15	13
Anexo G-Otros	57	69	16	13

Lista A.—Productos sujetos al programa de reducción total de julio de 1977.

Lista B.—Productos sujetos al programa de reducción total de enero de 1978.

Anexo G.—Nuevas Industrias: Productos pertenecientes al Anexo G en 1973 y protegidos en 1977, de acuerdo con la cláusula de nuevas industrias.

Anexo G.—Otros: El resto del Anexo G.

Fuente: GEBEI.

El incremento ha sido mucho más pronunciado para los productos de la lista A que para los de la lista B. Quizá responda esto a lo que podríamos denominar «efecto de la concienciación del proceso integrador», según el cual, la «distancia económica subjetiva» se acorta a un ritmo acelerado a partir del momento en que se traspasa el umbral de dicho proceso. Esa concienciación de que un nuevo territorio se incluye en el espacio integrado alienta a los exportadores más «agresivos» y les impulsa a ocupar este nuevo espacio, más allá del incremento de participación que correspondería a una simple ventaja competitiva de precios provocada por la mera reducción tarifaria. Si aceptamos esta interpretación como válida, dicho efecto de concienciación integradora se convertiría cada vez más en un efecto real de expansión del comercio, es decir, de creación de nuevo comercio. También se plasmará en la reducción efectiva de puestos de trabajo, que conlleva el desplazamiento de la producción nacional por las importaciones. Esta toma de conciencia también habrá de incidir sobre las exportaciones: pero las asimetrías entre centro y periferia, en lo que atañe a información, dirección de empresas, técnica comercial y empuje monopolista bien pueden desnivelar la balanza en favor de las importaciones, anulando el efecto de estímulo de las exportaciones.

El segundo aspecto, que no ha recibido suficiente atención, es la amenaza que supone la importación procedente de España y de terceros países. Los productores portugueses tendrán que enfrentarse a la competencia de un país que puede establecer contactos y relaciones comerciales con facilidad y que conoce muy bien nuestras necesidades. Basándose en la hipótesis de Linder (7), según la cual los países exportan mejor lo que producen para su propio mercado nacional, España puede lograr considerables penetraciones en los mismos merca-

(7) Véase LINDER, S. B.: *An Essay on Trade Transformation*, Estocolmo, Almqvist & Wiksell, 1961.

dos que resultan interesantes para muchas empresas portuguesas, y ya hay signos de ello. Portugal tendrá también que admitir importaciones procedentes de terceros países, que en algunos casos podrán dañar los intereses de los productores portugueses (como en textiles, confección, etc.).

Otra dimensión son los posibles frenos a la exportación impuestos a bastantes productos «sensibles». Desde luego, la defensa de los intereses portugueses no está en ignorar las dificultades que atraviesan los miembros de la CEE. Pero no es menos cierto que la gama de productos que pueden contribuir en forma decisiva a que mejoremos el saldo de nuestra balanza comercial está, precisamente, muy concentrada en aquellos que presentan ya problemas de ajuste en los países miembros de la CEE o pueden presentarlos en un futuro inmediato. Si de ello resulta un freno a nuestras exportaciones, será necesario negociar alguna compensación específica.

También parece sensato admitir que, si el desarrollo portugués mantuviera un ritmo y una dirección coherente con la línea de la CEE, el problema de la balanza comercial persistirá en los años 80. Esto es, el ahorro externo tendrá que complementar los recursos generados internamente, con el fin de permitir una transformación sostenida de la actual estructura.

La transferencia de recursos

Las materias de política comercial (concesiones a las exportaciones de productos agrarios, calendarios de desarme arancelario más dilatados, cláusulas de protección a nuevas industrias, etc.) marcaron el curso de anteriores negociaciones y, consecuentemente, recibieron atención preferente. Algunas de estas materias siguen hoy siendo muy importantes, aunque, probablemente, en un contexto diferente. Pero, no obstante, se han visto desplazadas, en cierto sentido, por un tema fundamental, de índole global: el problema de la transferencia de recursos.

La cuestión clave es que, si bien a nivel nacional existen mecanismos aptos para esas transferencias (con adecuadas políticas fiscales y presupuestarias), los actuales dispositivos supranacionales de la CEE para transferir recursos comunitarios son bastante débiles y, lo que es peor, con efectos redistributivos muy dispares entre los distintos países, regiones y pueblos. Este hecho se ha constatado en diversos trabajos: la mayoría de ellos, incluyendo el informe McDougall, no tratan los problemas derivados de la Ampliación (8).

Hay tres temas que merecen atención: uno es el volumen neto de transferencias posibles según los mecanismos existentes o potenciales. El segundo, los fines, características operacionales y destino inmediato de los mecanismos específicos. El tercero, el uso adecuado de

(8) Véanse varios capítulos en SEERS, D. y VAITSOS, C. (eds.): *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Madrid, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, 1981.

los recursos en los casos en que el mecanismo proporciona margen de elección entre instituciones, pueblos y objetivos beneficiarios.

La Comisión calcula que, con los mecanismos existentes en 1978, las transferencias netas a Portugal hubieran sido el 2,5% del PIB. Suponiendo que esto sea cierto, ¿será suficiente nivel de transferencias para atender a la financiación del desarrollo económico? La respuesta es negativa para los años venideros, teniendo en cuenta las graves deficiencias de la economía portuguesa. Entonces, ¿cuál debe ser el papel de la solidaridad comunitaria para cubrir el déficit?

Este punto queda al margen de lo que debe discutirse en forma inmediata. De hecho, la estructura es tan importante como el nivel, así como la especificidad de las transparencias de acuerdo con su fuente, efecto y beneficiario. Pero en todo caso, podríamos obtener resultados divergentes con los mismos niveles de transferencias si variamos la composición de los mecanismos que los determinan. Esto, por supuesto, es obvio, pero también lo es el corolario que se extrae sobre los procedimientos usuales de negociación. No siempre es mejor aquello que puede obtenerse con mayor facilidad ni, por tanto, debe dictarnos la acción más deseable. Los equipos negociadores tienden a creer que cualquier unidad de cuenta es igual a otra independientemente de quién recibe qué. Y el resultado de una negociación se suele valorar así. Las otras cuestiones pueden también enmarcarse en términos de fuente, beneficiario y efectos, pero, en este caso, existe un importante elemento diferenciador: la pregunta *¿quién decide qué?* no puede evitarse. En realidad, esta pregunta fundamental se plantea también en las otras dos áreas.

Con una perspectiva estrecha, todo esto llama la atención sobre los problemas administrativos de Portugal (planificación, ejecución o control). Sin embargo, son solamente el reflejo de problemas más amplios, centrados en el uso y abuso del poder estatal como creador de cohesión social, integrador de algunos sectores y desintegrador de otros. Aunque esta batalla es principalmente nacional, sería ingenuo creer que las negociaciones con la CEE no harán bascular la balanza en una u otra dirección. Estos cambios, aunque pueden producirse accidentalmente, serán en otros casos producto de esquemas deliberadamente calculados.

Ninguna de estas preguntas ha sido tratada de forma suficientemente sistemática. Sin embargo, forman posiblemente la parte principal de las negociaciones, deliberadamente encaminadas a la creación de aquellas condiciones que nos llevarán a un desarrollo más equitativo dentro de la Comunidad (tanto intranacional como internacional).

Integración y desintegración a distintos niveles: desarrollo futuro y equidad

Como se recordará, durante la época de Caetano la estrategia de integración se centraba en la ampliación, expansión y profundización de las esferas controladas por las oligarquías económicas dirigentes y, a la par, en la posible creación de empresas pequeñas y medianas, inde-

pendientes y dinámicas. Al mismo tiempo, la penetración de las importaciones extranjeras en el mercado nacional y los avances de las exportaciones portuguesas en los mercados extranjeros se mezclarían con los factores anteriores, dando como resultado un desarrollo simultáneo de integración y desintegración a nivel regional, nacional e internacional, según un modelo de crecimiento global y concentrado.

Según el plan de Caetano, se produciría otra nueva ola de sustitución de importaciones en sectores capital-intensivos (productos químicos de base, plásticos, fibras, acero, etc.). El campo de control de la oligarquía económica se ampliaría pero, a la par, también proporcionaría algo de profundidad a la estructura industrial. Simultáneamente, el exceso transitorio de capacidad productiva se aplicaría a la exportación. También se daría la especialización, basada en la modernización y mejora de las empresas grandes y medianas. Las fuerzas del mercado influirían hasta cierto punto en el curso de los acontecimientos, en algunas zonas más que en otras. No cabe duda, empero, que el uso deliberado del poder estatal debía constituir el principal instrumento para lograr esos cambios. Este modelo proporcionaría la base para enfrentarse a la integración.

Las fuerzas políticas que apoyan hoy el ingreso divergen en temas fundamentales, si bien coinciden en desejarla, aunque por razones que, en ocasiones, resultan opuestas entre sí.

Hay que tener presente también que los principales grupos de la oligarquía económica desmantelados por la Revolución cuentan todavía con potencial suficiente para reorganizar grandes parcelas de la economía sobre una base de integración nacional, aunque con el coste social de su absoluto desprecio por la equidad.

La cuestión es: ¿cómo imbuir profundidad, coherencia y articulación a sectores completos para combinar la integración nacional con la internacional, en forma que se atienda debidamente a las necesidades del pueblo portugués?

Cada una de las fuerzas políticas y sociales cuenta con su respuesta particular. A mi entender, el sector nacionalizado, en colaboración con las empresas privadas, tiene, efectivamente, que jugar un papel importante y valioso en este proceso, si bien queda lejos de ser exclusivo. No obstante, también hay que recordar que, al no contarse con un marco global, la contribución de dicho sector a los fines citados ha sido bastante reducida. Dado que el sector nacionalizado está formado por el núcleo de los viejos grupos de la oligarquía económica, este comportamiento crea un vacío que debe llenarse de alguna forma. La sugerencia de que puedan ser los grandes grupos económicos privados (renacidos de sus cenizas) los encargados de hacerlo, no parece constituir una proposición válida ni práctica, por lo menos durante bastantes años. Consecuentemente, el actual panorama resulta contrario a la integración nacional y favorable a una combinación de integración internacional con una desintegración nacional, en proporciones, en ambos sentidos, excesivas, mayores de lo que sería de desear. Esta cuestión exige una atención urgente e inmediata, sobre todo al contemplar la integración europea desde la atalaya que ofrecen unos patrones de desarrollo

equitativo. En el actual estado de la integración, puede seguir siendo cierto que en los próximos años las probabilidades de que el desarrollo económico de Portugal se ajuste a patrones de equidad descansan sobre factores nacionales (incluyendo la combinación de fines políticos y económicos que se persigan durante el proceso negociador).

CONCLUSIONES

A lo largo de dos décadas, Portugal ha recorrido casi todo el camino que media entre su secular aislacionismo, respecto a Europa Occidental, y su profunda e irreversible inserción en una Europa integrada. Pero la forma en que ha realizado este acercamiento ha dejado tras sí una gran cantidad de problemas sin resolver. Las actuales negociaciones son vitales para lograr condiciones que hagan viable la solución de esos problemas, en el contexto de un desarrollo equitativo, dentro de las fronteras nacionales de Portugal. No obstante, conviene advertir que existen razones para creer y temer que vuelva a repetirse el mismo error en que se cayó pertinazmente en las anteriores negociaciones: la relativa desconexión entre objetivos políticos y realidades económicas. En el pasado, la tendencia consistía en ignorar o, a lo menos, subestimar los cambios que habría de provocar el proceso integrador. Se puede tender ahora a exagerar los efectos benéficos y darlos por hechos.

Hay algunos equívocos en la ponderación de las motivaciones, las características de la economía y los fines de integración. Así, la definición de los problemas y las soluciones necesarias, sobre una base solidaria en la Comunidad ampliada, sigue siendo, probablemente, demasiado endeble. En estas condiciones, la posibilidad de lograr una integración sobre bases equitativas, tanto a nivel nacional como internacional, se ve muy disminuida.

**Portugal: La
agricultura
frente a la CEE:
problemas
y cambios**

Armando Trigo de Abreu

LA CRISIS EN LA AGRICULTURA

A lo largo de todo el siglo XX, la agricultura portuguesa se caracterizó por una crisis persistente. Los motivos y las consecuencias de esta crisis varían considerablemente, pero el hecho fundamental es que el sector agrícola no respondió o no contribuyó adecuadamente al proceso portugués de desarrollo social y económico.

Entre las posibles explicaciones de esta situación, cabe mencionar las desfavorables condiciones climáticas, utilizadas como cabeza de turco para explicar el bajo rendimiento agrícola, y el persistente desajuste de las cosechas en relación con la naturaleza del suelo y con las condiciones climáticas —el vicio histórico al que se refirió Salazar respecto al problema de la producción de cereales en Portugal (1)—, la falta de dinamismo empresarial, los bajos niveles de producción debidos a los sistemas de producción tradicionales, etc.

Cualesquiera sean los verdaderos motivos de esta crisis queda patente que el largo estancamiento de la producción agrícola hizo que la agricultura portuguesa pasara de ser un sector dinámico a una reserva estática de recursos —sobre todo de trabajadores— en la que el desarrollo del sector industrial interno y externo fue a buscar sus recursos sin una verdadera reestructuración de la agricultura.

A nivel económico, el estancamiento de la producción agrícola es probablemente el mejor indicador de la seriedad de la crisis. Durante las dos últimas décadas, la tasa de crecimiento anual del PBA pasó del 0,7 % en 1953-55/1974-76 a 0,5 % entre 1963-65/1974-76. El mismo estancamiento se registró en la composición de la producción agrícola. Asimismo, durante las dos últimas décadas, la tasa de crecimiento de la producción ganadera, las cosechas y los productos forestales pasaron del 1,6, 0,4 y 1,2 % al 1,8, 0,6 y 0,4 % (2), respectivamente. La únicas excepciones que destacan son las frutas, cuya tasa de crecimiento anual alcanzó el 6 % y los productos derivados de la madera, con una tasa similar.

(1) SALAZAR, A. O.: *A questao cerealífera. O trigo*, Coimbra, 1917.

(2) BANCO MUNDIAL: *Portugal, Agricultural Sector Survey*, Washington, 1978, páginas 118 y ss.

Entre 1963-65 y 1973-75 el rendimiento por hectárea es variable, siendo no obstante el estancamiento la característica dominante. Por ejemplo, la producción de trigo por hectárea subió de 0,82 Tm/ha, promedio de 1963-65, a 1,18 Tm/ha; la producción de maíz pasó de 1,08 a 1,30 Tm/ha; la de arroz disminuyó de 4,38 a 3,25 Tm/ha, y la producción de patatas de 9,98 a 9,50 Tm/ha (3).

Asimismo, se registró durante las dos últimas décadas una disminución progresiva de la superficie cultivada para las principales cosechas, ya que probablemente la emigración, así como los límites físicos y económicos de la mecanización restringieron la actividad agrícola a las zonas más rentables y más propicias a la mecanización. Entre 1963-65 y 1973-75 se registró, para casi todas las cosechas principales, una notable disminución de las áreas de cultivo: 47 % para el trigo en 1963-65; centeno -37 %; maíz -24 %; legumbres -31 %, y arroz -8 %. Pueden observarse, no obstante, algunas excepciones, tales como las patatas (+5 %) (4).

Al estancamiento de la producción se añade una disminución de la FB-CF, y ciertas estimaciones ponen de relieve que la formación de capital en la agricultura no cubre la tasa de depreciación.

La crisis social en el sector agrícola es otro aspecto de la situación general de estancamiento. Las consecuencias de esta crisis se conocen, pero el punto fundamental es que el sector agrícola es incapaz de alcanzar el pleno empleo y de proporcionar a su población activa un nivel de vida aceptable. Los datos relativos al empleo rural son escasos y carecen generalmente de fiabilidad, aun cuando determinados grupos sociales, los jornaleros en el Sur, por ejemplo, tienen grabado en su memoria el desempleo estacional que les condujo a participar de un modo peculiar en el reciente proceso de reforma agraria (5).

La productividad de la mano de obra, en el sector agrícola, ha sido considerablemente inferior a la de los sectores no agrícolas durante los últimos veinte años, su posición relativa se ha deteriorado y el incremento neto de su productividad puede estimarse en 0,5 % para el período 1954-61 y 0,8 % para la década 1962-73. Cabe resaltar que los resultados mencionados se deben principalmente al éxodo rural, así como a la emigración masiva, pasando la PAA de 1,41 millones en 1950 a 1,29 millones en 1960, 0,98 millones en 1970 y, aproximadamente, 0,84 millones en 1975. La participación de la PAA en la PA pasó del 47 % (1950) al 41 % (1960), registrándose luego una espectacular caída, al bajar al 30 % en 1970 y 27 % en 1975 (6).

Los efectos de esta masiva transferencia de recursos hacia otros sectores y otras economías se perciben en todos los niveles de la estructura social rural. Al analizar más detalladamente el período 1960-70, merece consideración el hecho de que las fincas con mano de obra asa-

(3) *Ibidem*, anexo I, cuadro 2.0.

(4) *Ibidem*, anexo I, cuadro 2.0.

(5) Véase ABREU, A. T.: «Agrarian Reform and Development Issues in Portugal 1974-1978», *Derap Working Papers*, A-124, Bergen, 1978.

(6) BANCO MUNDIAL, *op. cit.*, pág. 124.

lariada fueron considerablemente afectadas —el número de estas fincas bajó de 60.000 en 1960 a 16.000 en 1970—, lo que significa que, dada la ausencia de una gran e intensa concentración de tierras, los trabajadores agrícolas abandonaron el sector rural, convirtiéndose las fincas con mano de obra asalariada en fincas familiares. Este cambio es corroborado por el gran aumento de agricultores en fincas familiares (+20 %, aproximadamente). Estas fueron también gravemente afectadas: las ayudas familiares —mano de obra no asalariada— aumentaron los flujos de migración y su número bajó también de modo espectacular: 175.000 en 1960 contra 99.000 en 1970 (-55 %). Finalmente, los trabajadores asalariados disminuyeron de 770.000 en 1960 a 450.000 en 1970 (-42 %) (7).

Existe una tercera faceta de la crisis, menos comentada, relacionada con ciertos aspectos de conservación y con el uso eficaz de la energía. Si a principios de siglo, la fuerte presión ejercida sobre el sector agrícola significó una sobreexplotación de los recursos, provocando una grave degradación del ecosistema (erosión, inundaciones, deforestación), la emigración y el éxodo rural hacia las zonas urbanas aliviaron dicha presión, tal y como lo muestran los datos relativos a las superficies cultivadas para determinadas cosechas. No obstante, la adaptación del sistema agrícola a una economía caracterizada por un menor excedente de mano de obra, parece, en cierto grado, una utilización menos provechosa de la energía. En efecto, ciertos estudios tienden a demostrar que el proceso de modernización y de innovación, de acuerdo con el principio director de una nueva utilización de los recursos en la mecanización y la crianza, da lugar a una involución en lo que concierne a la utilización racional de la energía. Las relaciones *ouputs-inputs* de energía parecen disminuir dentro del esquema dominante de modernización (8).

EVOLUCION RECIENTE

Las consecuencias globales de esta crisis se perciben tanto en el mismo sector agrícola como en la economía y en la sociedad portuguesa en general. La ineficiencia social, por ejemplo, traducida por la persistente baja productividad de la mano de obra, dio un impulso determinante a los flujos de emigración que devastaron la sociedad portuguesa, principalmente a partir de los años 60 (9).

Las consecuencias económicas del largo estancamiento de la agricultura portuguesa se observan en dos niveles distintos. De un lado, la composición estable de la producción agrícola tiende a demostrar que, en relación con un período de cambios profundos en la población (ur-

(7) Datos del censo de 1960 y 1970.

(8) BORGES PIRES, C.: *Estudo Energético de Duas Explorações Agrícolas no Baixo Alentejo* (próxima publicación).

(9) Sobre emigración a la CEE, véase cuadro 3 del Apéndice estadístico.

banización y emigración), la oferta agrícola no responde a la actual composición de la demanda, ya que esta última fue forzosamente afectada por los cambios que se produjeron en los hábitos alimenticios durante los últimos veinte años.

Por otra parte, existe un desfase entre el nivel de producción y la demanda, incluso para las ramas donde no se registró ningún cambio notable en los gustos de los consumidores.

Ambos fenómenos indujeron una reversión total de la balanza comercial agrícola, que pasó de registrar un ligero excedente en los años 60 a padecer un creciente déficit. Entre 1965 y 1975, el déficit aumentó más de diez veces. En 1974, las importaciones agrícolas (27.000 millones de escudos) representaron el 58 % del PBA y el 9 % del PIB, mientras que el déficit de la balanza comercial agrícola (12.000 millones de escudos) equivalía al 26 % del PBA, aproximadamente, al 4 % del PIB (10).

La estructura de las importaciones ha registrado ciertos cambios importantes durante la última década. Aparte de las importaciones tradicionales, como el trigo (162.000 toneladas en 1963, 160 en 1973 y 680 para 1979) y el azúcar (125, 247 y 303, respectivamente), nuevas importaciones incrementaron su participación en el total. Tal es el caso de los cereales utilizados para el consumo animal, así como los piensos mixtos. La nueva importancia de todo este sector importador está directamente relacionada con el incremento de la demanda de carne y de productos lácteos por una parte y, por otra, con los profundos cambios introducidos en los sistemas de producción ganadera, siendo los recursos naturales progresivamente reemplazados en la cadena alimenticia por piensos mixtos de alto contenido proteínico. Las cifras relativas a estas importaciones indican la evolución y la importancia de este cambio de técnicas.

Cuadro 6.1
IMPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS
(En miles de Tm)

	1963	1978	1979
Maíz	71	794	1.990
Sorgo	0	234	300
Harinas (tratadas)	28	157	234

Fuente: BANCO MUNDIAL, *op. cit.*, cuadro 3.1, y MINISTERIO DO COMERCIO E TURISMO, *Perspectivas da situação do Abastecimento de país em bens agrícolas e alimentares para 1979*, Lisboa, D.G. Coordenação Commercial, 1979.

El peso de estas importaciones en las agrícolas totales demuestran la importancia de este cambio y la brusquedad del mismo: en 1963, representaron aproximadamente el 3 % de las importaciones agrícolas totales y el 20 %, diez años más tarde.

(10) BANCO MUNDIAL, *op. cit.*, cuadros 1.0 y 3.0.

UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Una estrategia de desarrollo de la agricultura portuguesa que cuenta con un cierto consenso ha fijado ciertos objetivos de producción a fin de superar la situación anteriormente descrita.

Dichos objetivos son los siguientes (11): 1) Incremento de la producción agrícola para: a) satisfacer la demanda interna de los productos esenciales; b) responder a la necesidad de mejorar el régimen alimenticio de la población portuguesa; c) contribuir, directa e indirectamente, al equilibrio de la balanza comercial. 2) Incremento de la productividad mediante: a) la mejora de las técnicas de producción; b) la racionalización del uso de los factores de producción; c) la mejor explotación del suelo.

Esta estrategia puede analizarse a tres niveles: 1) los requisitos necesarios para su puesta en vigor; 2) el marco institucional necesario; 3) su compatibilidad con el proceso de desarrollo inducido por la evolución de la política agrícola de la CEE.

En lo que se refiere al primer nivel, que equivale a preguntarse cuáles son los recursos y las dotaciones de la agricultura portuguesa para este nuevo despegue, pueden plantearse distintos problemas porque el deterioro de la situación agrícola y la falta de ciertos recursos se reflejarían en una transferencia masiva de recursos del resto de la economía, ya que las experiencias del pasado no dan por supuesto que existirá la necesaria capacidad o habilidad de inversión.

Cabe pensar que la capacidad de efectuar tales transferencias es considerablemente limitada en la economía portuguesa, ya que las condiciones económicas globales no parecen permitir más que un bajo crecimiento y la inversión en el sector industrial es muy necesaria a fin de modernizar los sectores tradicionales y para mantener el nivel de empleo; las transferencias de los consumidores a los productores agrícolas tendrían entonces repercusiones dramáticas sobre las condiciones de vida urbana.

La presión del consumo no parece que disminuirá sensiblemente mientras sigan adoptándose nuevos hábitos de consumo, padeciendo una mayor tensión aquellos sectores cuya adaptación es más difícil o donde los efectos de la adaptación se perciben directamente al nivel de la balanza comercial (producción de carne y de leche). Por tanto, en la presente situación de la agricultura, el hecho de satisfacer las preferencias de los consumidores no podría sino agravar el déficit de la balanza comercial.

Uno puede preguntarse si es factible la acumulación en el sector agrícola dada la presión de empleo, mencionada anteriormente, o, en otros términos, si un éxodo masivo de la población rural sería: 1) facti-

(11) *Diagnóstico de Situação e Estratégias de Desenvolvimento do Sector*, Gabinete de Planeamento, MAP, Lisboa, 1977.

ble en las condiciones económicas y sociales actuales; 2) permitiría un incremento de la producción y un mayor grado de flexibilidad, para adaptar la producción a las exigencias de los consumidores.

En cuanto a la primera pregunta una respuesta afirmativa significaría que una mayor productividad de la mano de obra sería factible —hay que considerar la situación del empleo en términos globales—. Si el objetivo adecuado para los movimientos de mano de obra en los diez próximos años consistiera en conseguir la proporción de población rural, población total corriente en Europa central, es decir, reducir la proporción actual del 25 % a aproximadamente un 10 %, significaría, en términos absolutos, reducir la mano de obra rural de 0,8 millones a 0,3 millones, es decir, proceder a la creación de 500.000 empleos fuera del sector agrícola (el gran éxodo de los años 60 afectó a unas 310.000 personas a lo largo de la década, con las consecuencias sociales y económicas descritas anteriormente). No obstante, aun cuando la agricultura pudiese prescindir, en un corto período, de los dos tercios de su mano de obra, queda por determinar dónde y cómo se puede proporcionar empleos a medio millón de personas.

Corrientemente, el exceso de mano de obra en el sector agrícola se canalizaba hacia el creciente sector industrial, el sector informal de las economías urbanas o mediante la emigración. En lo que concierne a la creación de empleos en la industria, la primera amenaza consistirá en la propia reestructuración del sector industrial, ya que el sector tradicional intensivo en mano de obra tendrá que adaptarse a la nueva competencia.

Por otra parte, el sector informal de la economía urbana portuguesa ha absorbido en los últimos años, después de la descolonización, una proporción considerable de la mano de obra desplazada y existen dudas acerca de la capacidad del sector de llevar a cabo una expansión productiva.

Finalmente, en lo que concierne a la emigración orientada principalmente hacia Europa, la crisis económica hará que se convierta en tema principal de las negociaciones relativas a la entrada en la CEE.

No obstante, aun cuando la creación de empleos, en Portugal o en el extranjero, alcance el nivel mencionado, quedan por determinar las repercusiones sobre la evolución del sector agrícola de la migración de la mano de obra. Si las experiencias pasadas pudiesen contribuir a prever el impacto de tal migración sobre la estructura y la evolución de la producción, las conclusiones correspondientes no serían muy corazonadoras. De hecho, la emigración contribuyó en las dos últimas décadas al proceso de estancamiento de la agricultura caracterizado por: 1) Reducción general de la superficie cultivada. 2) Cambio de un sistema de apacentamiento para la crianza a un sistema de alimentación mixta. 3) Utilización cada vez menos racional de los recursos naturales. 4) Presión creciente sobre la balanza comercial. Parece, pues, que una menor presión de la población en el sector agrícola no ha jugado un papel determinante en la modernización y adaptación de la agricultura portuguesa.

REFORMAS PARCIALES EN LA AGRICULTURA

Sin embargo, se produjeron ciertos cambios en la agricultura portuguesa que pueden contribuir a su modernización y adaptación a las nuevas necesidades, tanto de índole institucional como funcional. Cabe estimar su impacto y su compatibilidad con las exigencias europeas en lo que se refiere a la agricultura portuguesa.

Desde el punto de vista institucional, hay que mencionar tres puntos: la Reforma Agraria, la modificación del sistema de arrendamiento y el ejercicio de la actividad agrícola a tiempo parcial. Respecto a la redistribución de las tierras, el objetivo principal consistió en reemplazar una clase que históricamente vivía de sus rentas por un marco empresarial dinámico, basado sobre cooperativas agrícolas o unidades de autogestión, para pasar de un cultivo extensivo y excesivo a una explotación intensiva y equilibrada de los recursos agrarios. En la práctica, se dio no obstante mucha más importancia a la extensión del sistema de cultivo que a su conversión e intensificación. Ciertas experiencias indican, sin embargo, que existe una nueva capacidad de alejarse de los sistemas tradicionales, incluso cuando las cargas laborales son excesivas y hay escasez de capital.

En lo que se refiere al sistema de arrendamiento, los cambios introducidos después de 1974 tienden a modificar la situación de los arrendatarios y de los terratenientes, asentando el predominio de los beneficios sobre las rentas. No obstante, existe un gran desfase entre la ejecución práctica de estos cambios y la intención del legislador, así como la necesidad de un mayor dinamismo empresarial. Asimismo, la falta de medios de apoyo (por ejemplo, facilidades crediticias) ha limitado el alcance de los cambios.

La industrialización en las zonas tradicionalmente agrícolas conllevó la implantación del ejercicio parcial de la actividad agrícola, compartiendo los trabajadores sus ocupaciones entre las fincas de donde provienen y los nuevos empleos en el sector industrial creados principalmente en los años 60. Se han llevado a cabo escasas investigaciones respecto a las repercusiones en el sector agrícola de este cambio de situación, pero determinados resultados tienden a demostrar que se introdujeron pocos cambios en el sistema de cultivo en las pequeñas fincas donde se practica el ejercicio parcial de la actividad agrícola (solamente, según la tendencia general de reemplazar los pastos por la utilización de piensos mixtos para la producción ganadera).

Respecto a la modernización funcional, se han observado dos tendencias principalmente en las últimas décadas. Por una parte, a principios de los años 60, se registró una progresión bastante rápida de la mecanización, principalmente en los trigales del Sur. Por otra parte, como se puso de relieve anteriormente, los piensos mixtos pasaron a jugar un papel importante en la cadena alimenticia, restringiendo y eliminando el uso de los pastos naturales a la vez que imponían nuevas presiones sobre la balanza comercial. La utilización de abonos y de otros me-

dios químicos progresó también, aunque el correspondiente consumo sea muy inferior a los niveles europeos.

En términos generales, la modernización institucional y funcional no logró introducir cambios profundos en la agricultura, excepto en lo que se refiere a las grandes fincas del Sur de Portugal, donde se reemplazó parcialmente el sistema de propiedad y de gestión, mediante la puesta en ejecución de las leyes de la Reforma Agraria.

La estructura agrícola está todavía deformada por el peso de unidades muy pequeñas. De 0,8 millones de fincas agrícolas, 300.000 tienen menos de 1 ha y otras 300.000 están comprendidas entre 1-4 has, mientras que en 1968 solamente 500 fincas ocupaban más de 1.000 has (12).

LA AGRICULTURA CARA A LA INTEGRACION

Hay que preguntarse ahora cómo se adaptará la agricultura portuguesa a la integración en la Comunidad Europea, así como a los correspondientes cambios en las condiciones del mercado.

Las implicaciones son ciertamente menores para la CEE, ya que la agricultura portuguesa no representa más que una pequeña parte de la Comunidad después de la ampliación: el PBA de la agricultura portuguesa representa el 3% del PBA agregado de la CEE, la superficie dedicada a la agricultura equivale al 5% de la misma en la CEE y la población agrícola corresponde aproximadamente al 10% de la población agrícola total en la CEE.

Por otra parte, ya están muy desarrollados los vínculos funcionales entre las dos economías. Las importaciones provenientes de la CEE en 1975 representan el 12% de las importaciones agrícolas totales de Portugal y la participación de la CEE en las exportaciones agrícolas portuguesas equivale aproximadamente a un 42% (13).

Merecen consideración, sin embargo, las consecuencias económicas, así como las implicaciones sociales y políticas de la ampliación para la sociedad portuguesa. Asimismo, conviene analizar más profundamente las repercusiones para la misma CEE de una integración llevada a cabo adecuadamente, ya que constituiría una prueba interesante de su capacidad de integrar economías y sociedades que por su estructura y funciones presentan marcadas diferencias en relación con el núcleo de la Comunidad. De hecho, la presente composición de la CEE se rige fundamentalmente por una serie de acuerdos funcionales entre miembros ya integrados y, por tanto, conviene determinar la medida en la cual estos acuerdos pueden mantenerse cuando los miembros se caracterizan por un alto grado de heterogeneidad.

(12) INE: *Inquérito às Explorações Agrícolas do Continente*, Lisboa, 1977.

(13) Los datos para 1978 fueron, respectivamente, del 13,57 y 49,43% (véase cuadro 6 de la Introducción de este tomo).

Se plantea un problema adicional, al analizar los resultados óptimos de estos acuerdos, ya que pueden contribuir a reducir las disparidades económicas, sociales, culturales o, al contrario, mantener la relación existente entre los distintos miembros.

Algunos elementos de estos problemas se encuentran en un estudio comparativo de la agricultura portuguesa y comunitaria, basado sobre la importancia de los distintos productos, en términos de consumo y de precios (véase cuadro 6.2) que sugieren las siguientes conclusiones (14):

1) La importancia relativa de la producción agrícola en Portugal y en la CEE indica que las implicaciones de la integración total son insignificantes. Los únicos productos que tienen cierta importancia a escala

Cuadro 6.2

COMPARACION DE LAS AGRICULTURAS PORTUGUESA Y COMUNITARIA

Producto	Producción Portugal/Producción CEE 1974-76 (%)	Porcentaje de autoabastecimiento, 1975-76		Precio Portugal/Precio CEE 1977-78
		Portugal	CEE-9	
Trigo	1,6-1,7	75	106	0,76
Cebada	—	102	101	1,09
Avena	1,3-1,6	n.d.	n.d.	n.d.
Maíz	3,2-3,5	26	49	0,90
Arroz	11,3-15,7	54	76	0,69
Carne	1,2-1,6	69	99	1,02
Cerdo	0,8-1,0	88	99	1,08
Cordero	8,3-9,0	100	64	n.d.
Huevos	1,2-1,2	100	100	n.d.
Leche	0,7-0,7	88	101	1,05
Patatas	2,7-3,0	91	98	n.d.
Manzanas	2,0-2,2	n.d.	n.d.	n.d.
Peras	2,6-2,6	100 (1)	79 (1)	n.d.
Melocotones	4,1-5,1	n.d.	n.d.	n.d.
Cetrinos	5,2-5,7	40 (2)	98 (2)	n.d.
Aceite oliva	8,2-11,4	65 (3)	22 (3)	0,73
Vino	5,5-8,1	140	98	0,92
Tomates para tratamiento	24,4-40,9	n.d.	n.d.	n.d.
Azúcar	—	—	98	n.d.
Tabaco	6,0	—	n.d.	n.d.
Nueces	—	143 (4)	57 (4)	n.d.

(1) frutas frescas, excepto cetrinos.

(2) 1973-74.

(3) aceite de oliva y aceites vegetales.

(4) 1973-75.

Fuente: LOBÃO, A. Cortez: «Agricultura Portuguesa e Integração Europeia», *Economia*.

(14) LOBAO, A. C.: «Agricultura Portuguesa e Integração Europeia», *Economia* (próxima publicación) — citaciones libres en los párrafos siguientes.

comunitaria son los tomates destinados al tratamiento industrial, el vino, el aceite de oliva, el cordero y el arroz.

2) Los excedentes, es decir, la capacidad de exportación, corresponden al vino, a las nueces y los tomates destinados al tratamiento industrial. El autoabastecimiento se alcanza prácticamente para la cebada, la carne de cordero, los huevos, las frutas frescas y los cítricos.

3) Por otra parte, la capacidad exportadora en la CEE por productos corresponde al trigo y a la leche (Portugal es importador de estos productos), mientras que casi se alcanza el autoabastecimiento para la carne, los huevos, las patatas, el vino y el azúcar.

4) La capacidad de exportación en ambos sentidos, en un espacio comercial libre, depende también de los precios. La información referente a los precios relativos en Portugal y en la CEE se encuentra también en el cuadro 6.2, pero antes de analizarla cabe mencionar que los precios eran muy similares antes de 1974; después de 1974, las tasas de cambio subieron muy rápidamente respecto al escudo, siendo superior su tasa de crecimiento a la de los precios de apoyo a la actividad agraria en Portugal, lo que implica un desfase creciente entre los precios portugueses y los precios institucionales de la CEE.

5) Se abonan mayores precios a los agricultores portugueses para la cebada, carne, cerdo y leche, para los cuales se acerca o se alcanza la capacidad exportadora en la CEE, ya que los índices de autoabastecimiento para estos productos corresponden, respectivamente, a 101, 99, 99 y 101. Excepto en lo que concierne a la cebada, para la cual existe autoabastecimiento, Portugal es un importador neto de carne y de leche.

CONCLUSIONES

Dada esta situación, se puede valorar de la manera siguiente el impacto de la ampliación en distintos aspectos de la economía portuguesa: los puntos más importantes son las repercusiones sobre los productores, los consumidores y la balanza comercial. Se ha analizado producto por producto el impacto sobre la oferta interna, la demanda interna, las importaciones agrícolas, la balanza de pagos, los cambios de gobierno en la política agrícola y las transferencias hacia los consumidores y los productores, en una base cualitativa. Un cierto número de conclusiones pueden sacarse en este estudio:

1) En lo que atañe a los productores, la integración significaría una subida de los precios para la mayor parte de los productos incluidos (cuadro 6.2), ya que los precios internos son generalmente inferiores a los precios institucionales de la CEE; el cerdo, la carne y la leche son excepciones a esta regla, dado que los precios correspondientes ya son más elevados en Portugal que en la Comunidad.

2) Los consumidores soportarían, asimismo, el peso de la ampliación, ya que ante la ausencia de una profunda reestructuración del sis-

tema de comercialización, padecerían los efectos del aumento de los precios de apoyo a la actividad agraria.

Asimismo, la aplicación de las reglas comunitarias a las subvenciones al consumo provocaría una elevación del coste de vida, ya que un cierto número de productos —por ejemplo, la leche— están ya fuertemente subvencionados.

3) La subida de los precios de apoyo no tendrá repercusiones importantes sobre la oferta interna, como lo han enseñado experiencias pasadas y dado que la elasticidad de la oferta en relación con los precios es generalmente baja.

4) Al contrario, un aumento de los precios al consumo implicaría probablemente una disminución de la demanda para determinados productos, especialmente para la carne y la leche.

5) La escasa reacción de la oferta interna a un aumento de los precios, y la consiguiente disminución de la demanda interna, podrían contribuir a una baja de las importaciones agrícolas, sea directamente desde el punto de vista de la demanda o indirectamente desde el punto de vista de la oferta, debido a la estabilidad en el uso de productos importados. No obstante, las ventajas resultantes podrían ser contrarrestadas por los cambios en los flujos de las importaciones y de los precios de determinados productos, en particular del maíz y de los piensos mixtos. En la práctica, el que los precios de estos productos sean inferiores en el mercado internacional significa que habría que efectuar pagos compensatorios a Bruselas.

A la luz de estas conclusiones, se esboza un panorama poco alentador para los consumidores. No obstante, existen también algunos motivos de preocupación para los productores, especialmente en las ramas donde se practican precios inferiores a los de la Comunidad y en relación con productos para los cuales existen excedentes potenciales o efectivos en la Comunidad. Es el caso de la carne y de la leche.

Un estudio relativo a las implicaciones de las futuras condiciones de producción de estos productos en Portugal, en conformidad con el acuerdo de integración, debe llevarse a cabo en términos de regiones y de grupos sociales. Aun cuando no se publicó ninguna monografía sobre este tema, algunos indicadores demuestran la magnitud del problema.

En términos regionales, la producción animal es muy importante en el Noreste de Portugal. Cuatro distritos, de los 18 existentes en Portugal, representan el 36 % del valor total de la producción de vacuno. Asimismo, la producción de carne (incluida la carne de cordero y de cerdo) y de leche en estos distritos (Aveiro, Braga, Porto y Viana do Castelo) representa proporciones significativas de la PBA de estos distritos.

En términos globales, el complejo carne-leche representa entre el 26 y el 24 % del producto de estos distritos.

La distribución de las tierras entre los distintos distritos refleja una estructura minifundista, con una alta densidad de la población agrícola. Por ejemplo, en Braga, las fincas agrícolas de menos de una hectárea

Cuadro 6.3

PRODUCCION GANADERA EN DISTRITOS DEL NORTE DE PORTUGAL

	Carne de la región PBA (%)	Leche de la región PBA (%)
Aveiro	18	18
Braga	19	16
Porto	15	11
Viana	20	22

Fuente: CARAMONA, M. H.; CONCEICAO, M. M.; TAVARES, F.: *Repartição Regional do Produto Agrícola en 1973*, Lisboa, INE, 1975.

representan el 49 % del total y el 7 % de las superficies cultivadas. Para las fincas comprendidas entre 1 y 4 ha, las cifras correspondientes son 83 y 38 % (15).

No obstante, se puede describir con mayor precisión las implicaciones sociales de los cambios sobrevenidos en el mercado de productos animales, basándose en la importancia de la ganadería productora de leche en Portugal.

Cuadro 6.4

IMPORTANCIA DE LA PRODUCCION DE LECHE SEGUN TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES

Número de cabezas	% de productos leche
1	59,2
2-5	36,5
6-10	2,8
11-20	1,0
21-50	0,4
+ 50	0,1

Fuente: CASTRO-CALDAS, E.: *A agricultura portuguesa no limiar da Reforma Agraria*, Oeiras, Fundação Gulbenkian, 1978.

Conviene añadir que el 59,2 % de los productores de leche que poseen una sola vaca representan aproximadamente el 30 % de la oferta total de leche. Los pequeños productores, concentrados en una región poco extensa y homogénea, son los actores en potencia de una crisis social.

Quedan por determinar cuáles son los requisitos que debe cumplir la ampliación para evitar una crisis cuyo guión está descrito en el último párrafo.

(15) Datos de la Encuesta General de 1968.

Empero, cabe cualificar dicho guión. El primer punto de interés concierne a la situación de la agricultura portuguesa —la crisis persistente y la capacidad de adaptación— y su evolución.

La descripción anterior corresponde a una comparación directa de las agriculturas portuguesas y europea. La transición permitirá matizar esta situación. El problema se plantea a dos niveles: 1) ¿Existe un camino definitivo y adecuado para el desarrollo de la agricultura portuguesa? 2) ¿Es coherente este camino a corto plazo con la integración?

Los elementos mencionados parecen indicar que la mayor parte de los problemas que surgen en relación con la ampliación son de por sí problemas de desarrollo de la agricultura portuguesa. La baja productividad y los elevados costes de producción, por ejemplo, que representan una carga para los consumidores, o implican la otorgación de elevadas subvenciones, son disfunciones intrínsecas de la agricultura, sean relacionadas con el sistema de tenencia y de explotación de las tierras o con el escaso uso de medios modernos. El alto nivel de las transferencias compensatorias, debido a las cuantiosas importaciones de maíz y de piensos mixtos, está relacionado con una distorsión en el uso de los factores en el sector agrícola que induce a los agricultores a reemplazar abundantes recursos naturales por costosas importaciones. Ciertos indicios ponen de manifiesto que los requisitos y los fallos del desarrollo interno corresponden en cierta medida a los problemas planteados por la ampliación europea.

Estos ejemplos no tienden a subrayar el éxito de un sistema de desarrollo, sino a demostrar que al menos el diagnóstico ha permitido identificar una enfermedad cuya curación aumentará las posibilidades de que se eviten otros problemas más adelante respecto a la integración.

Pero el proceso de integración es también un problema de adaptación, al menos de los instrumentos que se emplearon en otras fases de la edificación de la Comunidad actual. Estos instrumentos, unificados en la PAC, tienden a promover un incremento de la productividad agrícola, de las rentas de los agricultores, una estabilización de los mercados, así como a garantizar precios razonables al consumo para un cierto número de productos, barreras arancelarias frente al resto del mundo y la colocación subvencionada de los excedentes. El funcionamiento del sistema tiende a enseñar que el enfoque del sistema de precios, menos amplio que el espectro de las cosechas, ejerce solamente un papel menor en la orientación del cambio estructural y representa una carga creciente para los consumidores.

Es de esperar que se produzca algún cambio en los instrumentos empleados, debido a la presión combinada de los requisitos en materia agrícola de los tres países mediterráneos, principalmente respecto a la extensión del sistema de precios garantizados a las cosechas mediterráneas.

Esto significa que un sistema que protege algunas cosechas y, por consiguiente, solamente a determinados agricultores, podría convertirse en un sistema donde el proceso de integración favorecería al agricultor, cualquiera que fuera la región.

Existen, no obstante, ciertos instrumentos que son mucho más dependientes del paradigma dominante del progreso agrícola en la CEE; en este sentido, una crítica del funcionamiento de un cierto número de fondos, de instrumentos y de proposiciones, empleados repetidas veces debido a su eficacia, bien pueden desviar la atención del problema principal, a saber: la adecuación de una teoría dominante del desarrollo rural a los problemas fundamentales de la agricultura mediterránea.

Si algún documento ejerció un papel determinante en la modelación de los conceptos comunitarios y de los instrumentos destinados a fomentar el cambio rural, no cabe duda que se trata del Plan Mansholt (16). El citado documento se redactó durante una fase de expansión, adoptándose el extenso marco de la presión de la población en relación con los cambios técnicos y, si se ha de recurrir a alguna simplificación, prometió *mucho para pocos*.

¿Es este un paradigma adecuado a fin de resolver el problema de la agricultura mediterránea en un futuro próximo? Es un tema que debe debatirse ahora. Puede argumentarse que el principio de «mucho para pocos» se aplicó sistemáticamente a expensas de los consumidores y que el equilibrio político que sostuvo esta política se logró solamente debido al escaso peso de la población agrícola en la CEE. El hecho de que hubiese pocos agricultores fue una condición preliminar para que pudiesen recibir «mucho».

Conviene añadir que, de hecho, esta política no es solamente un instrumento de distribución entre distintos grupos sociales, sino que contribuye también a la formación de los mismos o, en otros términos, que la PAC permite adaptar la distribución de la fuerza de trabajo al favorecer el tradicional éxodo rural. Esta adaptación, no obstante, está estrechamente vinculada a la dinámica económica en su conjunto. En el caso de la agricultura portuguesa, como se puso de relieve anteriormente, el problema tiene dos facetas, en la medida en que la adaptación presupone el crecimiento de la industria o de los servicios, mientras que las migraciones de la población no significan necesariamente un progreso para la agricultura. En un período de crisis económica generalizada, una transferencia de población activa implica un elevado costo social e incluso las medidas orientadas hacia las capas más viejas de la población pierden su atractivo, ya que las compensaciones económicas de la jubilación no pueden sino desgastarse, debido al alto nivel de inflación.

El incremento de la productividad, uno de los principios fundamentales de la PAC, es difícilmente compaginable con una situación del empleo caracterizado por una muy baja productividad marginal fuera del sector agrícola. Una estrategia adecuada para el desarrollo rural portugués debería orientarse hacia un incremento de la productividad del suelo. En este sentido, el nuevo eslogan de la política agraria no debería ser *mucho para pocos*, sino *ingresos justos para todos*.

(16) Para referencias, véase final de la nota 8, en el capítulo 3, de A. PEPELASIS, en este tomo.

Debido a las circunstancias que caracterizan el mercado del empleo en Portugal, carece de sentido una modernización basada sobre las directrices del Plan Mansholt, aun cuando transferencias de la CEE permitiesen un enderezamiento de la situación económica a fin de reestablecer los flujos de mano de obra intersectorial «normales».

La experiencia portuguesa plantea la necesidad de un nuevo equilibrio político entre los consumidores y una importante población agrícola que debe sustituir al orden anterior, más criticado que apreciado sobre el que estuvo basada la integración agrícola en la CEE.

Sin embargo, este nuevo equilibrio político requiere una redistribución entre grupos sociales y regiones. ¿Se estudiará en Bruselas esta nueva realidad?

CAPITULO 7

Portugal: la industria y el Mercado Común

Vasco Cal

INTRODUCCION

Este tema tropieza con tres clases de dificultades: la ausencia o falta de suficientes datos sobre la verdadera situación económica del país; la resistencia, activa o pasiva, por parte de los principales asesores de este proyecto, y las diferentes facetas que presenta la propia integración.

Algunos consideran que el enfoque realista para forzar la modernización de la industria portuguesa sería el impacto de su incorporación al Mercado Común, ya que con ello se garantizaría el cumplimiento de las condiciones exigidas por las multinacionales para invertir en Portugal.

En este contexto, el proceso de las negociaciones entre Portugal y la CEE ha versado sobre los plazos límites para el establecimiento de los derechos comunitarios. Como en el caso de Grecia, tanto Portugal como España se beneficiarán principalmente de estos calendarios con el fin de aceptar las reglas contractuales de la Comunidad y todos los objetivos políticos, económicos y sociales que conllevan, así como las decisiones y resoluciones de toda índole que se tomen a partir de la fecha en que los tratados entren en vigor, según manifiesta el Comité Social y Económico (CSE, 766/79). A mayor abundamiento, durante el proceso de negociación, y «antes de que su entrada tenga lugar», deben cumplir varios preceptos comunes a todos, bien definidos, de tal forma que la coherencia de la Comunidad no peligre, según se hace referencia en las «Reflexiones» de la Comisión.

La dinámica del problema de la ampliación, considerado por la Comunidad como «una tarea y un desafío», y el efecto que está teniendo sobre las instituciones de la Comunidad, no se disocian de los recientes esfuerzos por reforzar la tesis de supranacionalidad (Informe Tindemans) considerada como la única posibilidad para evitar la partición y disolución de la Comunidad. Tanto las elecciones al Parlamento Europeo como las modificaciones del dispositivo de elaboración de decisiones, se han producido en un momento en el que se evidencia cada vez más que la liberalización de los intercambios industriales entre los países miembros, el libre movimiento de capitales y de trabajadores y el apoyo al sector agrícola, mediante la PAC, sencillamente no permiten que las compañías multinacionales puedan gozar de una libertad

total para decidir y conformar la estructura económica de Europa con el único y exclusivo fin de promocionar sus propios intereses inmediatos (1).

Las controversias, los cambios de orientación y de prioridades no dejan de tener su efecto sobre los intereses de Portugal. Su inclusión dentro del espacio económico de Europa Occidental —que constituye una realidad— alentó la adopción de las formas tradicionales de la división del trabajo a la escala internacional, pese a (o en razón de) las condiciones de excepción que podría haber gozado el país, sobre todo teniendo en cuenta el estado incipiente de algunas de sus industrias.

Si no se adoptan las políticas correctoras adecuadas, la entrada de Portugal en la CEE significaría un refuerzo de esas formas de división del trabajo. Ello contribuirá en forma decisiva a mantener, e incluso reforzar, la diferencia de nivel de desarrollo entre Portugal y los otros países europeos, así como agudizar aún más las crecientes disparidades regionales.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL

La especialización internacional no se encuentra tanto a nivel sectorial como a nivel más desagregado de productos. No obstante, hay varios trabajos que señalan la correlación existente entre el incremento del PNB y un mayor incremento de los sectores modernos en el total de la industria manufacturera; en España, por ejemplo, el ritmo de transformación estructural (1960-1990) fue mayor que el experimentado por los países europeos más desarrollados.

En Portugal el sector industrial (estimaciones para 1978) aportó el 43 % al PNB (la industria manufacturera un 31 %), cifras que son superiores (2) a las que se dan en la mayoría de los países del Mercado Común. En España y Grecia, entre 1963 y 1973, la industria manufacturera aumentó a una tasa promedio anual del 9,7 %.

El ritmo de transformación estructural (elaborado calculando la diferencia existente entre su peso específico al comienzo del proceso y al final del período considerado para cada sector individual, y tomando el promedio de los valores absolutos de dichas diferencias) fue de 1,12 para Portugal, mientras que el de España se situaba en el 2,69, el de Grecia en el 3,34 y el de Turquía en el 3,57. Conviene observar que todos estos países registran tasas de crecimiento similares y se encuentran también a un nivel de desarrollo semejante.

No se puede deducir la simple conclusión de que en Portugal se produjo un estancamiento total industrial, ya que se produjeron cambios

(1) Todo ello a la vista de las conclusiones del «Institute for Trade Union Studies» (Instituto de Estudios Sindicales) de la CES, Bruselas, 1979.

(2) Estas cifras, en el caso portugués, reflejan más el atraso del sector agrario que el desarrollo industrial.

significativos dentro de cada sector (como es el caso de la industria textil) o bien no se registró progreso alguno (como es el caso del acero).

También conviene observar que en el mismo período «el producto final del sector industrial» (para el cual la exportación de bienes manufacturados desempeña un importante papel) creció a una tasa inferior a la alcanzada por el VAB y por la importación de bienes manufacturados. Lo cual significa que se produjo una infiltración del sector industrial en los otros sectores productivos, así como, probablemente, un cambio en la relación VAB/producción del sector industrial (3).

PRODUCTIVIDAD

En forma unánime se reconoce que Portugal es el país que presenta el más bajo promedio de productividad de los doce países, prácticamente para todos los sectores (lo cual no excluye la existencia de empresas de categoría internacional con altos niveles).

Todo país presenta empresas marginales y mal estructuradas, pero en Portugal resulta alarmante comprobar que suponen por lo menos un quinto de toda la PAI, indicador significativo para ponderar el impacto del actual proceso de apertura.

Según estimaciones correspondientes a 1972 (4), los niveles de productividad portugueses en 23 sectores de la industria manufacturera eran, por lo general, inferiores a los de los desarrollados de la CEE y de la EFTA y también de los países meridionales de Europa. Sólo la mitad de los sectores considerados arrojaron niveles de productividad neta superiores a los de Yugoslavia, y solamente en cuatro y en tres secto-

Cuadro 7.1
ESTRUCTURA DE LA PRODUCTIVIDAD POR INTERVALOS (%)

INTERVALOS VAB/Empleo (10 ³ escudos, 1973)	Núm. de empresas	Empleo	Valor añadido bruto	Valor bruto del producto
≤ 40	46,7	19,0	5,6	8,1
41 - 80	34,5	39,5	24,3	25,6
81 - 150	13,6	27,8	30,7	37,0
151 - 300	3,8	9,8	21,0	22,0
≥ 301	1,4	3,9	18,4	15,3
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Grupo Estudios Básicos de Economía Industrial.

(3) AMARAL, J. F.: *Segunda Conferencia sobre la Economía Portuguesa*, Lisboa, septiembre, 1979.

(4) Elaboradas por el Grupo de Estudios y Planificación del Ministerio de Industria y Tecnología, Lisboa.

res, respectivamente, resultaron las tasas más altas que las de Grecia y España (bebidas, tabaco y maquinaria no eléctrica).

La tasa de productividad en Portugal alcanza los 3,7 miles de DEG, seguido por España, donde el valor, medido en DEG, alcanzaban los 7,5 miles.

Pese al rápido crecimiento registrado en Portugal desde 1972, la diferencia en el nivel de desarrollo se ve confirmada por la discrepancia existente entre los niveles de los distintos sectores de Portugal y los cuatro países mayores de la CEE. Merece consideración el hecho de que, con la excepción del sector de los textiles de algodón, el actual peso específico de la empresa privada en Portugal no resulta significativo dentro de los sectores ya citados anteriormente, ya que los mismos o bien están nacionalizados o se encuentran bajo el control directo o tecnológico de las multinacionales.

EMPLEO Y SALARIOS

Tomando la industria manufacturera en su conjunto, el empleo se concentra en gran medida en los sectores tradicionales de baja productividad que, además, han de enfrentarse con los problemas de la competencia externa. La tasa de crecimiento anual (0,4% en 1965-1970 y 0,5% en 1960-1970) resultó por completo insuficiente para absorber la mano de obra procedente del sector agrario, lo cual llevó a una prematura pérdida de peso específico en relación con el sector servicios.

La estructura del empleo de la industria manufacturera no se alteró en los últimos años de forma notable. La tasa salarial (relación entre los asalariados y la población total trabajadora) se mantuvo en una cota aproximada de un 75%, similar a la prevaleciente en los países de la CEE, y más alta que las correspondientes a España y Grecia.

El recurso a la emigración se vio estimulado, e incluso forzado, por la política fascista, como medio de «compensar» la falta de creación de nuevos puestos de trabajo (se estima que entre 1960 y 1976 emigraron 1.600.000 personas) y como medio para mantener el equilibrio en la balanza de pagos (las remesas de emigrantes representaron un 10% del PIB en 1973: un 60% del total de las exportaciones).

La estructura del empleo (5), junto a los efectos adversos del reciente retorno de los ciudadanos portugueses que se encontraban en las ex-

(5) Según las estimaciones para 1978 elaboradas por el Departamento de Planificación Central, el total de los asalariados portugueses, que suman 2.448.000, se reparte como sigue: 386.800 en el sector primario; 773.300 en las industrias manufactureras y extractivas; 271.200 en la industria de la construcción; 22.600 en el sector de energía eléctrica, gas y agua, y 994.100 en el sector servicios.

Las industrias textiles, de la confección y del calzado, con 254.500 trabajadores, junto con las industrias metalúrgicas, de transformados metálicos, de maquinaria y del transporte (208.100 trabajadores), ocupan un destacado lugar dentro de la industria manufacturera.

colonias, y el estancamiento de la emigración, explican el dramático aumento de la tasa de desempleo (y también el subempleo en la agricultura) desde 1975.

La experiencia pasada confirma que el desarrollo de las industrias tradicionalmente exportadoras no contribuyó a la creación de gran número de nuevos puestos de trabajo. Y lo probable es que tampoco lo hagan en el futuro, ya que la actual estructura de las empresas, en términos de tamaño, exige la adopción de medidas centralizadoras y asegurar un mayor impacto de las exportaciones portuguesas en los mercados internacionales. El apoyo para la reconversión de sectores podría desempeñar, todo lo más, un papel importante para el mantenimiento del actual nivel de empleo, pero no sería suficiente para la creación de nuevos puestos de trabajo.

La mayor participación de los salarios en la renta nacional (el 49,8%) se dio en 1975 (el promedio de la Comunidad fue el 58,1% y en España el 54,5%) (6).

Por otra parte, no se han incorporado al presupuesto nacional medidas de carácter redistributivo (excepto entre los propios trabajadores), ya que tan sólo el 25% de los ingresos fiscales provienen de fuentes distintas al rendimiento por trabajo personal. Lo cual señala la importancia y la urgencia de una justa reforma fiscal.

El horario de trabajo en la industria manufacturera ha presentado un firme proceso de normalización y homogeneización entre los «doce» países (7).

Los niveles sectoriales de salarios en la Comunidad se sitúan entre el 160% y el 489% por encima de los correspondientes niveles portugueses. Los aumentos salariales de 1974 y 1975 fueron seguidos por la política del FMI que implicaba la devaluación del escudo, lo que, a su vez, tuvo el efecto inmediato de reducir el coste por factor trabajo (y el consecuente aumento de las exportaciones más tradicionales y el encajecimiento de las importaciones).

Además, como las exportaciones portuguesas tienen que competir con las de nuevos países cuyos niveles salariales son aún inferiores, y están basadas en productos de baja elasticidad-renta (8), la devaluación del escudo tiende a perpetuarse a sí misma, con el fin de que el grado de competitividad pueda mantenerse a toda costa. Con estas dificultades resultaría imposible mejorar la estructura de las exportaciones y la modernización de la estructura productiva. Es preciso tener en cuenta este factor, a la vista del ejemplo ofrecido por Italia, durante los primeros años del Mercado Común.

(6) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Elargissement de la Communauté. Aspects économiques et sectoriels», *Bulletin*, suplement 3/78, Luxemburgo, 1978.

(7) Según el ya citado Instituto de Estudios Sindicales de la CES.

(8) ECKAUS, R.: *Segunda Conferencia sobre la Economía Portuguesa*, Lisboa, septiembre 1979.

MULTINACIONALES

El proceso de internacionalización de la vida económica y el creciente papel desempeñado por las multinacionales, han tenido y siguen teniendo efectos profundos en Portugal. Pueden distinguirse las siguientes fases y modalidades:

a) Una primera fase, en la que, mediante empresas de exportación-importación, las multinacionales dirigieron sus esfuerzos de penetración en el mercado portugués a la minería, los bienes de consumo sencillos y los productos agrarios elaborados.

b) Entre 1960 y 1973 (guerra colonial) aparece la inversión directa, la adquisición o participación en empresas nacionales o la financiación, a través del mercado nacional, de capitales en valores emitidos y puestos en circulación por las multinacionales ya instalados en el país (Lisboa-Setúbal). Trataron de lograr el control del mercado en farmacia, productos químicos, refino, montaje de automóviles, electrodomésticos, receptores de radio y televisión y otros.

c) Desde 1968, las empresas multinacionales trasladan factorías hacia el sur de Europa, para aprovecharse de los bajos niveles salariales y la ausencia de sindicatos autónomos, y se dirigen a los sectores de confección, calzado, electrónica, maquinaria eléctrica, maquinaria ligera (impresoras y textiles), juguetería, mecánica de precisión y óptica (especialmente en la zona Oporto-Braga).

d) Ultimamente, el flujo de la inversión extranjera se ha quedado detenido en unos 60 millones de dólares anuales; sólo mantiene el valor de las inversiones; penetra en los productos intermedios (en especial, el sector químico y derivados, como gomas de pegar, fertilizantes sintéticos y papel).

El tamaño medio de las compañías con participación extranjera (tanto minoritaria como mayoritaria) es mucho mayor que el resto en todos los sectores, con un importante peso en el empleo y una productividad más alta. De las 100 empresas manufactureras más importantes (por volumen de ventas en 1971), el capital extranjero participaba en 42. En lo que se refiere al nivel de empleo, el capital extranjero desempeña un papel destacado en la industria minera (pese al hecho de que sólo hay cinco compañías), así como en las de material eléctrico, productos químicos, caucho y transporte, tabaco (sólo una empresa) y en la de transformados metálicos. La participación en el PIB es alta en la industria minera, material eléctrico, caucho, equipo de transporte, metalúrgico, otras manufacturas, maquinaria no eléctrica y sectores químicos.

En términos de la FBCF, la inversión directa representaba el 44 % del total en la industria minera, y solamente el 6 % en la manufacturera (1969-1975) (9).

(9) Ministerio de Industria y Tecnología, Lisboa.

En cuanto a sus efectos sobre la balanza de pagos, los datos disponibles no resultan concluyentes: puede admitirse que su contribución ha sido decisiva en el aumento y en la «modernización» de las exportaciones. Sin embargo, el aumento resultante en las importaciones no puede atribuirse cuantitativamente a la poca inclinación que han mostrado las empresas extranjeras a abastecerse en el mercado nacional portugués, ni a la falta de capacidad de dicho mercado en términos de maquinaria y equipo. Tampoco es imputable al sistema de *draw back* para la importación de materias primas.

DEPENDENCIA EXTERNA Y TECNOLOGIA

Las características y la índole de la dependencia de la industria portuguesa no se cifan simplemente a la naturaleza de los intercambios exteriores ni a la inversión extranjera. Su dependencia de la tecnología, del *know how* y de los bienes de capital adquiere una importancia singular para plantear una estrategia.

Los suministradores de tecnología y equipo a Portugal muestran gran similitud. Aproximadamente dos terceras partes provienen de la CEE y, más concretamente, de Francia, Alemania, R. F. y Reino Unido; un 10 % de los EE.UU., seguido por Suiza. España suministra un 7 %. De la tecnología importada, el 75 % se dirige a la industria manufacturera y, más concretamente, a los sectores químico y electromecánico (cuadro 7.2).

La industria química importa tecnología principalmente del Reino Unido y de Alemania, R. F.; las metalúrgicas y electromecánicas de Francia y Alemania, R. F. Francia es el principal suministrador en la industria textil, seguido por Suiza. La tecnología italiana se dirige, casi exclusivamente, hacia los minerales no metálicos, en lo cual se empareja con España, siendo Francia la que sigue en importancia como suministradora.

El mayor grado de dependencia tecnológica (10) corresponde a las industrias metalúrgicas, química y metalmeccánica, seguidas por pulpa de madera, papel y cartón, caucho y minerales no metálicos. Los sectores con menor dependencia son los de la madera, los muebles y corcho, alimenticio, bebidas y tabaco, confección y calzado.

En términos generales, en la industria manufacturera la importación de elementos tecnológicos relacionados con la inversión tiene mayor importancia, seguidos por aquellos elementos necesarios para mantener una producción normal. La considerable carga que impone la utilización de patentes y la adquisición de tecnología, y la escasez y falta de estudios sobre marketing, viabilidad, localización e ingeniería (y la debilidad en la efectiva transferencia de tecnología), son características

(10) La dependencia tecnológica se ha medido por la frecuencia con que los distintos sectores recurren a tecnología extranjera y el peso relativo de dichos sectores en el valor de la producción bruta.

Cuadro 7.2

DEPENDENCIA TECNOLÓGICA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR SECTORES Y POR PAISES (%)

Sectores	Origen								Total
	Francia	Alemania, R. F.	Reino Unido	Suecia	Suiza	EE.UU.	España		
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,7	0,8	1,4	0,8	0,2	0,8	0,5	10,2	
Textiles, confección y calzado	2,5	0,2	1,2	1,0	2,0	1,0	0,2	10,2	
Madera, muebles y corcho	0,2	0,6	0,2	—	0,2	0,3	—	1,5	
Pulpa, papel y cartón	0,6	0,4	0,6	1,5	0,5	1,0	1,2	7,2	
Caucho	—	1,0	0,2	—	—	—	—	1,2	
Industria química	3,3	4,6	5,2	0,4	2,1	3,1	1,2	26,1	
Minerales no metálicos	1,8	0,6	0,4	—	0,2	0,6	1,7	6,6	
Metalurgia	3,3	1,7	1,4	—	0,8	0,4	—	9,5	
Electromecánica	4,6	3,9	3,3	1,5	1,9	1,2	2,3	24,1	
Otras manufacturas	0,6	0,6	0,8	—	0,2	—	0,6	3,4	
Industria manufacturera	18,6	14,4	14,7	5,2	8,1	8,4	7,6	100	

Fuente: Datos obtenidos del estudio realizado por el Gabinete de Estudios e Planeamiento del Ministerio de Industria y Tecnología: *Transferencia de tecnología y dependencia tecnológica de Portugal, Lisboa.*

inherentes a la importación de tecnología que se reflejan en la falta de dinamismo, y en la estructura pesada y anticuada de la industria portuguesa.

La importación de tecnología también puede estar vinculada a las condiciones en que se realicen las exportaciones o incluso a los niveles de producción, a fuentes de suministro de carácter obligatorio y a interdictos sobre la utilización de otras fuentes alternativas de tecnología periférica. E incluso a cláusulas restrictivas que podrían implicar graves cargas y limitaciones al desarrollo.

El peso de los pagos al contado, con respecto a los gastos directos, se estima considerable (un 41 % y casi tanto como los pagos por royalties, que alcanzaron un 47 %).

La industria manufacturera, en su conjunto, importó el 37 % de su equipamiento total, pero en algunos sectores el porcentaje fue mayor: en las industrias gráficas, textiles y confección, cemento, tabaco, papel y derivados del papel y metálicas superó el 50 % en todos los casos.

La industria manufacturera sólo es capaz de cubrir el 70 % de las necesidades totales del mercado interno, destacando los sectores: químico (51 %), petróleo y carbón (65 %), metalúrgico (54 %), productos metálicos (26 %), máquinas no eléctricas (9 %), material eléctrico (40 %), material de transporte (51 %) y otros manufacturados (55 %) (cifras de 1973). En 1975 destacaron: máquinas no eléctricas (18 %), material eléctrico (46 %) y productos metálicos (37 %). No obstante, las circunstancias excepcionales de ese año no permiten el uso de esos datos.

EL PESO DEL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA PORTUGUESA

La intervención coercitiva del Estado aceleró y guió la centralización y la concentración del capital (11), y hacia 1973 la economía portuguesa estaba controlada por siete enormes grupos monopolistas: CUF, Espírito Santo, Champalimaud, Português do Atlântico, Borges & Irmao, Nacional Ultramarino y Fonseca & Burnay. Los mismos nombres indican que en algunos casos el capital financiero estaba constituido por sectores industriales vinculados a la banca (CUF y Champalimaud) y en otros se formó cuando ésta se hizo cargo del capital industrial.

El «condicionamiento industrial» implicó la aprobación previa de las inversiones por el Ministerio de Asuntos Económicos, sistema que reforzó los monopolios y protegió el bajo nivel de productividad y la ineficacia.

La organización corporativa, el control del mercado y los precios por parte del sistema monopolista, un sistema fiscal regresivo, los subsi-

(11) El papel primordial de la intervención estatal explica que, en cierto momento, la centralización del capital fue mucho más evidente que la concentración de capital.

dios, las exenciones de impuestos y la ayuda financiera directa del Estado a los grupos monopolistas, el uso de los fondos de la Seguridad Social para financiar a las grandes compañías, el gasto del Estado en sectores no rentables, constituyen ejemplos de las formas usadas para la creación de una «interminable sucesión de imperfecciones del nuevo mercado, las cuales, junto con los efectos del condicionamiento industrial, provocaron una marcada rigidez del proceso productivo» (12).

En este contexto, la explotación colonial ejerció influencias contradictorias: por una parte, el excedente colonial originado fue, efectivamente, una fuente de acumulación adicional; por otra, las inversiones y las características de los mercados coloniales frenaron el índice de acumulación en Portugal e hicieron menos acuciante para los monopolios la necesidad de estimular el desarrollo y los avances tecnológicos de la economía portuguesa.

Como norma, la estructura de los grupos monopolistas fue de integración vertical, con mecanismos operativos autónomos y acumulativos, prestando cierta coherencia a sus respectivas actividades y a la colaboración a nivel ejecutivo y decisorio. Los grupos se dividieron el mercado de modo bastante pacífico, con total control sobre los sectores básicos de la industria y los principales centros de acumulación de capital (13).

La estrecha relación entre las actividades de estos grupos y la lógica del régimen político existente hizo totalmente inevitable el proceso de profunda transformación en el sentido de la democratización económica junto a la democratización socio-política iniciada por la Revolución de abril de 1974.

Las nacionalizaciones, cuyo objetivo era el control de los sectores básicos de la economía, afectaron a las empresas y sectores propiedad de los grupos monopolistas que han desaparecido de la actual escena económica del país.

El sector público y nacionalizado es hoy, un grupo económico decisivo para la economía portuguesa, realidad que debe tomarse en cuenta al decidir estrategias para el crecimiento, políticas industriales o una integración.

El sector público tiene una participación extremadamente elevada en la FBCF (14), la cual, si se consideran sólo las manufacturas, alcanza el 56 % del total, lo que a su vez muestra que es más bien de tipo capital-intensivo. Dentro de la industria manufacturera, el sector público participa en un 15 % del VAB, un 20 % de la producción bruta, un 15 % de los salarios, un 9,7 % del empleo, un 23 % del consumo de materias primas y un 38 % del consumo de energía.

(12) ROLO, J. M.: «Factors of Strengthening and dynamization of the State owned sector», en *Social Analysis*, volumen XIV.

(13) Véase capítulo, 5, donde se desarrolla este tema.

(14) Según las estimaciones más recientes del Departamento Central de Planificación, en 1978 la FBCF alcanzó unos 161,8 mil millones de escudos (a precios corrientes), es decir, el 20 % del PNB. Del total, 32 mil millones de escudos se aplicaron a viviendas, 64,8 al sector privado productivo, 24 al sector público no productivo y 41 al sector público productivo.

Cualitativamente, el sector nacionalizado comprende al 100 % los cuatro sectores básicos: los productos a base de petróleo y carbón, el cemento, el hierro y el acero y la electricidad (15). Otras industrias como la producción, transporte y distribución de electricidad, acero, fertilizantes, refinado de petróleo, petroquímica, cemento, tabaco, cerveza, banca, seguros, líneas aéreas y ferrocarriles son hoy empresas públicas y nacionalizadas. También predomina el sector nacionalizado en la celulosa, astilleros, ingeniería pesada, transportes urbano y suburbano de pasajeros, transporte marítimo, distribución de petróleo, cereales. La única factoría de vidrio plano también fue nacionalizada, y las minas de piritas, uranio y hierro han pasado a ser empresas públicas. En una economía de reducidas dimensiones como la portuguesa destaca el volumen y el peso cualitativo del sector nacionalizado, independientemente de los indicadores que se manejen. La industria privada incluye compañías extranjeras cuyo tamaño medio es seis veces mayor que el de las empresas privadas portuguesas.

Considerando sólo las 99 empresas nacionalizadas, dentro de la industria manufacturera (0,3 % del número total), se observa que:

- el número medio de empleados por unidad es de 371, de los cuales 304 son obreros;
- la producción bruta media por unidad es de 441,2 millones de escudos y la FBCF de 69,9 millones de escudos (el promedio en la industria manufacturera de la FBCF, por unidad, fue de 1,45 millones de escudos);
- el salario anual medio por obrero alcanza los 194.000 escudos y la productividad neta por trabajador 364.000 escudos (la participación de los salarios en el VAB es del 65 %);
- la estructura de los costes en promedio, como porcentaje de producción bruta, da un 64 % para las materias primas, un 6 % para la energía, un 16 % para los salarios totales, un 5 % para otras adquisiciones y un 9 % del excedente bruto de producción (para la totalidad de la industria manufacturera, los porcentajes son del 54 %, el 3 %, el 23 %, el 6 % y el 11 %, respectivamente).

En cuanto a los proyectos de inversión, el sector nacionalizado revela su importancia no sólo porque la reposición de las inversiones es, en general, muy superior a la del sector privado, sino también porque los dos proyectos de inversión más importantes están incluidos en la esfera de actividades del sector nacionalizado; el tratamiento integral de las piritas y mineral de hierro, y los proyectos de industria química de Sines.

Es importante resaltar que los cambios estructurales pedidos por el MSE, sin poner en tela de juicio el sistema imperante, sugieren nuevos tipos de intervención que permiten el uso pleno de un sector público, que ya existe en la mayoría de los países cuyo potencial es muy superior a su función de producir algunos bienes y servicios.

(15) Instituto das Participações do Estado.

El efecto estimulante y catalizador que este sector puede ejercer en la reactivación de la actividad económica, su comportamiento más predecible en relación con las directrices de la autoridad central y el carácter de sus empresas (no volcadas por entero en la búsqueda de beneficios) podría permitir una forma de intervención más enérgica y quizá más eficaz.

El que este potencial permanezca sin explotar no es la característica más preocupante de la situación presente. La ausencia de medidas de cualquier índole destinadas a mejorar las condiciones laborales de las industrias nacionalizadas; la dependencia de este sector respecto a las políticas restrictivas, como las impuestas por el FMI; la casi total ignorancia de su capacidad técnica; la falta de voluntad política para coordinar, planificar, racionalizar y hacer factibles sus actividades, han sido un fenómeno constante durante los últimos años, impidiendo la conversión de diversas empresas nacionalizadas en un todo coherente necesario para cualquier estrategia de desarrollo económico.

MARCO Y TRANSFONDO PARA EL INGRESO

La solicitud portuguesa de ingreso en el Mercado Común Europeo es parte de la misma estrategia económica del pasado. Resulta lógico, por tanto, intentar conocer las razones de considerar esta política como la idónea para la solución satisfactoria de los problemas básicos del país, sin olvidar que, de entonces acá, se han producido importantes cambios a nivel nacional e internacional.

Las barreras arancelarias no funcionaron durante bastantes años, excepto en 1975, período en el que se aplicaron sobretasas a la importación. En 1963 los aranceles medios (salvo para los diamantes) eran del 12,5 %, disminuyendo al 9,4 % en 1970 y al 6,5 % en 1973. En 1978 el predominio era sólo del 3,2 % (al que, no obstante, hay que añadir el 3,7 % de sobretasas). De esta forma quedaron bien cumplidas las directrices «recomendadas» por el FMI y el BIRD.

Las directrices encaminadas al «fomento de las exportaciones» se basaban en el sistema fiscal denominado «plan intercalar para 1965-67» que dio absoluta prioridad al aumento de la producción y escogió a las industrias de exportación y al turismo como actividades «motrices». La sugerencia hecha por el BIRD de que «la promoción de la inversión intensiva en mano de obra y tendente a la exportación es la clave de la estrategia para el crecimiento económico de Portugal» no es, desde luego, original. Por su parte, la OCDE acepta que «si el control de los costes y precios interiores se mantiene, existen más posibilidades de desarrollo de nuevas industrias de exportación intensivas en mano de obra» o que la preferencia a invertir en las industrias textiles y electrónicas puede ser más defendible que las inversiones en las industrias de la petroquímica, de los fertilizantes y del acero.

No hay duda del reducido volumen del mercado interno portugués, así como del deficiente uso de los recursos naturales (incluso el descono-

cimiento de su existencia) y es bastante evidente que, a largo plazo, es imposible elaborar un sistema productivo coherente desde el punto de vista sectorial, con una estructura similar a la de los grandes países industrializados.

Pero si se mantiene la falta de voluntad (política, en primer término), y no se adoptan medidas para *crear y desarrollar el núcleo fundamental del marco productivo a escala nacional*, con autonomía económica, financiera y tecnológica, la estrategia que se está planificando dará como resultado el desarrollo de industrias dispersas altamente vulnerables y dependientes del capital extranjero —las industrias en declive— y la perpetuación de una estructura (sectorial y de exportaciones) típica de las naciones en vías de desarrollo.

Dentro de este panorama, la evolución de los salarios sufriría presiones conflictivas; por un lado, el fortalecimiento de los sindicatos y la influencia de la Comunidad podrían contribuir a su aumento en términos relativos; pero, por otra, los efectos peores de la especialización (y la competencia internacional) serían el argumento adicional para mantener su bajo nivel general.

La emigración sería la salida. No obstante, cabe en lo posible que esta puerta siga cerrada por los actuales problemas estructurales dentro de la CEE. Incluso en el campo de las mejoras sociales, la necesidad de mantener los impuestos a niveles inferiores a los de otros países, para estimular la inversión extranjera, no permitiría la suficiente expansión de los servicios sociales.

Ante esta más que previsible situación, en Portugal y en los mismos países de la CEE ha ido aumentando la resistencia contra el proceso de integración, cuyos beneficiarios son fuerzas sociales bien definidas, principalmente las multinacionales, que después de todo son las que han logrado mayores beneficios con la integración y han podido consolidar sus posiciones económicas y políticas para reforzar su poder competitivo y ampliar sus influencias internacionales.

La insuficiencia y la inviabilidad de las actuales ayudas económicas de la CEE (FEDER Y BEI) (16), para satisfacer las necesidades de la Segunda Ampliación, se han reflejado claramente en las propuestas de un «plan Marshall para el Sur de Europa» o de «un programa de solidaridad con los países parcialmente industrializados» o de «una política de aproximación y de estrategia global... que movilice la totalidad del potencial de la Comunidad».

La tarea consiste en definir una política industrial a largo plazo para la Comunidad, actualmente inexistente, y «elaborar un plan —forzosamente no detallado para empezar—, para desarrollar los países del sur, que sea resultado de un acuerdo para la integración y desarrollo in-

(16) «En la CEE, la política regional está en peligro de convertirse en un componente no específico de la política general y de desarrollo y, por tanto, de degenerar en una política adicional para estimular el crecimiento. Puede volverse a adoptar la opinión de que, a través del estímulo de crecimiento en los centros industriales, la disparidad entre las regiones central y la periférica puede desaparecer», en ESSER, K.: *Portugal in the EEC*, Berlín, 1977.

traeuropeo» (17). Sería necesario combinar frecuentemente la política de sustitución de importaciones y de diversificación de las exportaciones, dando ejemplos de «conjuntos de planes y proyectos» planteados en el sector nacionalizado (por ejemplo, el tratamiento de las piratas de Alentejo y la explotación de los yacimientos de hierro de Moncorvo, el desarrollo de la industria del acero y del complejo petroquímico de Sines).

Las medidas que origina el proceso de integración son interminables. No obstante, el poder real del sector nacionalizado portugués, por un lado, y los cambios que se están operando en la CEE, por el otro, subrayan la necesidad de impedir que las fuerzas del mercado tengan la iniciativa en los cambios estructurales que sobrevengan. También existe la necesidad de actuar dentro de objetivos bien definidos y coherentes, los cuales, en el caso de Portugal, implican un esfuerzo adicional y cualitativamente mejorado en las actividades y en la política de inversión del sector nacionalizado (18).

El carácter prioritario concedido a la creación de un núcleo industrial, basado en interrelaciones de industrialización —prioridad que supone el estímulo a una estructura económica lo más coherente posible, en la que el papel desempeñado por el sector nacionalizado resulte decisivo— no agota la lista de problemas que suscita la estrategia de desarrollo adoptada y la integración de Portugal en un nuevo orden económico internacional (que no es una mera división internacional del trabajo).

La actual *concentración* de las exportaciones portuguesas, a nivel de productos, como los textiles, y a nivel de países (la CEE y la EFTA), junto con el déficit de la balanza comercial, exigen la definición de directrices claras para el comercio exterior, ausentes en el pasado.

Estas directrices sólo pueden articular un cambio hacia una estructura más avanzada de nuestras exportaciones. Por otra parte, también es necesario definir una manera de reducir la actual elasticidad de las importaciones respecto al PNB.

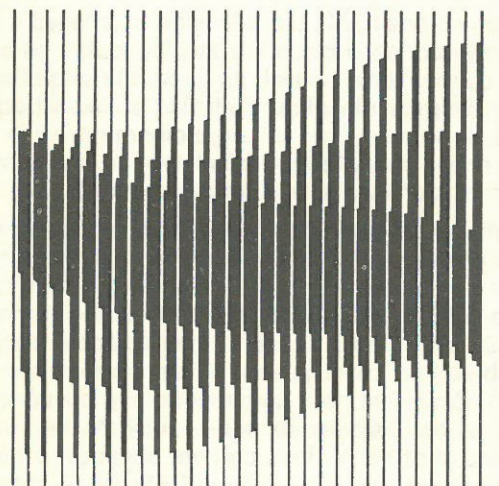
La definición de esas directrices afecta evidentemente a la agricultura y la industria pesquera, cuyo potencial sigue inexplorado, y a la utilización racional de nuevas cooperativas resultantes de la Reforma Agraria y que ocupan más de 1/6 de la superficie del país. La definición también afecta a la instrumentación de amplios proyectos en sectores básicos que a la larga pueden estimular el crecimiento de la demanda interna sin la cual será imposible reducir de manera significativa el actual nivel de desempleo.

(17) ESSER, K.: *ibidem*. Véase también los capítulos de MUSTO, S. y BIENEFELD, M., en SEERS, D. y VAITOSOS, C. (eds.): *La Segunda Ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Madrid, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, 1981.

(18) Las motivaciones ideológicas que pueden considerarse como de nivel primario llevan a algunas personalidades de la escena política portuguesa a argumentar en contra del sector nacionalizado, cuya mera existencia se juzga «opuesta a las normas de la Comunidad». Estos declaran, sin rodeos, sus intenciones de utilizar la entrada en la Comunidad para cuestionar los cambios estructurales de la economía portuguesa (similar a los ataques lanzados contra la Reforma Agraria).

CUARTA PARTE

España



**España:
Características
de la economía
y motivos para
la adhesión**

Juan Antonio Payno

NECESIDAD HISTORICA DE LA ADHESION

Para España, la adhesión a la CEE tiene un sentido histórico profundo, que es independiente del coste o del beneficio económicos a corto o medio plazo (aunque no deje de tener sentido económico): hace siglos, el poder aisló al país del mundo y lo marginó, y esto ha vuelto a suceder en el último medio siglo. La recuperación de España para el mundo internacional supone la única posibilidad —con cierta garantía de éxito— de que, definitivamente, la vida española tome nuevos rumbos.

No obstante, las bases económicas de la adhesión pueden indagarse, por ejemplo, mediante una comparación de ordenamientos (para detectar problemas específicos); pero aquí no seguiré esta línea, sino que intento, por el contrario, buscar las razones profundas de que la economía española esté abocada a ella. Para ello, cabría partir de cuestiones muy generales (por ejemplo, si guarda sentido el crecimiento económico que conocemos —en mi opinión no—), pero como los poderes económicos —por, desgracia— no las contemplan, su planteamiento resultaría retórico aquí. Y, en todo caso, si algún día cambia el rumbo, a España le interesará estar presente en los centros de decisión, de los que ya depende en lo económico y en lo político (respectivamente, la CEE y los EE.UU., sobre todo).

Pues —desde el punto de vista de la conexión con el exterior— la adhesión a la CEE no es alternativa a la dependencia, sino consecuencia del alto grado de integración dependiente de la economía española en ella, sin autonomía ni poder negociador suficientes. Y, desde luego, la influencia futura de España en las decisiones dependerá de la configuración de poder de la CEE-12, pero siempre aumentarán sus posibilidades de incidir en los grandes problemas del mundo (que o tienen causas internacionales o no son solubles, sino en ámbitos superiores a los Estados actuales).

Tampoco la situación interior permite otra opción: por un lado, el gobierno propugna una política económica que coincide en sus orientaciones con la CEE y, por tanto, hace de la integración un objetivo congruente. De otro lado, las condiciones políticas interiores no parecen permitir (en un plazo previsible) una sustitución en el ejercicio del poder lo suficientemente significativa para cambiar sustancialmente la orientación económica (ni la experiencia portuguesa autoriza a consi-

derar viable una transformación radical). El planteamiento de la adhesión debe admitir, pues, como supuesto de análisis, la persistencia de los condicionamientos institucionales actuales. Por ello, no es viable un examen comparativo bajo supuestos abstractos de carácter alternativo, pues ese procedimiento lleva a jugar formalmente con variantes carentes de sentido real.

Finalmente, la propia dinámica de la economía española —bajo esos supuestos— exige cambios análogos a los requeridos por la integración en la CEE. Por tanto, los argumentos decisivos para la adhesión, desde el punto de vista español, son independientes de la cuantía de los costes y beneficios particulares (1): lo cual no exime de la necesidad de reducir los costes al mínimo y potenciar los beneficios al máximo, ya desde la propia negociación en curso.

En mi opinión, pues, por encima de costes y beneficios, conducen a la adhesión la forma dependiente de la economía, su dinámica interna y el contexto político y político-económico, todos ellos en un plano inferior al de la necesidad histórica, como trataré de exponer. Por ello, aquí se trata sólo de las razones internas del ingreso, y sólo marginalmente de otras cuestiones. En todo caso, hay dos razones metodológicas que impiden su análisis: a) la síntesis de efectos parciales de la adhesión no es mecánica, sino función de la ordenación axiológica de los objetivos deseables; b) sin perjuicio de la aceptación jurídica del «acervo comunitario», es evidente que la dinámica de la CEE-12 no será la de la CEE-9: el cambio de una a otra empieza porque los nuevos miembros definan sus intereses y luego los gestionen dentro de la Comunidad.

ESPAÑA, ECONOMIA SEMIPERIFERICA EUROPEA

España tiene una economía periférica (debilidad política y comercial, escasa capacidad tecnológica, dualismo, subdesarrollo regional, emigración y turismo, colonización cultural, endeudamiento exterior, inflación, dependencia de armamento, etc.) (2); pero con un desarrollo relativamente avanzado, cercano a los países semiperiféricos europeos (alto grado de urbanización; tendencia al equilibrio de su comercio exterior, y productividad industrial, inflación, deuda exterior, moneda y fiscalidad comparables, sin mencionar una cierta autonomía cultural).

El gran crecimiento económico de la década 1960-70 determinó los rasgos de la economía actual, a los que se superpone una transformación estructural profunda en los años 70. Los VAB por persona activa son hoy similares a los de Italia, Reino Unido e Irlanda en la industria y en

(1) Los capítulos sobre agricultura e industria profundizan precisamente en este sentido.

(2) SEERS, D.: «La periferia europea», en SEERS, D.; SCHAFFER, B.; KILJUNEN, M. L.: *La Europa subdesarrollada: Estudios sobre las relaciones Centro-Periferia*, Sussex, Institute of Development Studies, 1979.

los servicios. En términos de PNB ph, la distancia es mayor porque: 1) la agricultura española es menos productiva y, además, ocupa mayor proporción de la población activa total, y 2) la tasa de actividad es inferior (en parte, porque la población es más joven). La renta media española es, pues, comparativamente menor que el producto por trabajador: la productividad no agraria está en mejores condiciones de lo que habitualmente se piensa.

Cuadro 8.1

VAB POR PERSONA ACTIVA EN INDUSTRIA Y AGRICULTURA Y PNB p.h. DE ESPAÑA, RESPECTO A ITALIA, IRLANDA Y REINO UNIDO, 1964 Y 1977 (Porcentaje del caso español respecto de cada uno de los otros países)

País comparado	1977		1964		
	PNB ph	VAB/persona activa agraria	VAB/persona activa industria	VAB/persona activa agraria	VAB/persona activa industria
Italia	91	99	127	54	61
Irlanda	107	71	98	55	78
Reino Unido	72	39	94	21	52

Fuente: INE: *Contabilidad Nacional de España*, Madrid; OIT: *Yearbook of Labour Statistics*, Ginebra; NU: *National Accounts Statistics*, Nueva York.

Este dualismo altera, desde luego, el significado aislado de los rendimientos no agrarios: pero, aún más, si los recursos industriales y de servicios están bastante bien utilizados, en comparación a los agrarios, sin embargo, los recursos totales no son plenamente utilizados y sobre la economía pesan cargas adicionales. Así, por ejemplo, la población emigrada en la CEE y Suiza llegó a suponer, en 1973, el 10 % de la PA española, lo que revela la insuficiencia del crecimiento económico habido. Y la alta cifra de paro actual es desproporcionada respecto a la disminución de la actividad económica interior, puesto que acusa también el cese de la absorción del excedente de mano de obra por la CEE, confirmando que esta clase de debilidad y dependencia económicas hace pagar al país emigrante no sólo los costes de formación de la mano de obra emigrada mientras es inactiva, sino también los del ajuste de las economías que se benefician de su actividad. Sumando al paro la disminución de la tasa de actividad, sobre todo femenina (que ya era inferior a la media europea), se tiene mejor aproximación al grado de no utilización de mano de obra.

El desajuste entre empleo y población no es un punto casual: el crecimiento de la población, relativamente alto, fue fomentado por la presión religiosa y con medios concretos, como la prohibición de información y de venta de anticonceptivos, en línea con las bases económicas del Régimen anterior, favoreciendo así una oferta elástica de mano de obra (las tasas de natalidad habían caído en época de la República).

Cara al año 2000 algunas previsiones (3) estiman que España proporcionaría el 25 % del aumento neto total de la población en edad de trabajar en la CEE-12, previéndose disminuciones absolutas en Alemania, R. F. y otros países (España, +4 millones; Alemania, R. F., -2,1 millones). Por supuesto, las previsiones demográficas son inciertas y el cambio cultural español puede reducir la natalidad (como sostienen ya algunos). Pero el signo de esas previsiones parece seguro, aunque puedan desviarse en sus cuantías. Por tanto, el problema de la oferta neta de mano de obra española es de primer orden, y persistirá durante un tiempo. Ante la adhesión, han de ser objetivos esenciales la más justa regulación de las condiciones de trabajo de los emigrantes (con plenitud de derechos), suavizar la distribución del coste del reajuste de los países centrales europeos (exportación de paro) y aumentar la demanda interior de mano de obra mediante una expansión económica limitada. Y participar en los posibles planes de reestructuración de una economía europea con paro permanente.

El panorama demográfico del inmediato pasado se completa con una migración interior de unos 3,7 millones de personas en 1961-70 (más del 14 % de la población media del período): no existió una política regional (y sí un fomento oficial de expectativas personales, con lo que persistió el sentido de los flujos migratorios desde 1900 (4), reforzando los desequilibrios regionales al concentrar la población y la renta en un espacio relativamente pequeño. Como se preveía (5), el cuadrilátero desarrollado está delimitado por los Pirineos, las costas cantábricas y mediterránea y una línea casi recta Oviedo-Madrid-Valencia (6).

Es decir, que el crecimiento económico al ir a la zaga del demográfico, no permitió provechar todos los recursos humanos, y al no buscar objetivos equilibrados, dejó retrasada la agricultura y obligó a grandes trasvases de población que aumentaron los desequilibrios regionales y a la emigración al extranjero que hoy revierte en cargas sobre la economía.

LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA FRANQUISTA Y SU ALTERACIÓN PARCIAL

La economía franquista es la base de la actual, pero sometida a nuevas tensiones y reformas. Las tensiones de funcionamiento de la economía habían llegado a límites de eficacia ya antes de 1975 (cuando se añe-

(3) N.U.: «La evolución demográfica de Europa después de la guerra y las perspectivas hasta el año 2000», en *Estudio sobre la situación económica de Europa en 1974*, segunda parte, Nueva York, 1976 (véase Apéndice estadístico, cuadro 2).

(4) GARCÍA BARBANCHO, A.: *Las migraciones interiores españolas. Estudio cuantitativo desde 1900*, Madrid, Instituto de Desarrollo Económico, 1967.

(5) MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (director), PAYNO, J. A., y colaboradores: *Regionalización de la Economía Española*, Madrid, Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, 1975.

(6) BANCO DE BILBAO: *Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1977*, Bilbao, 1978.

dieron los efectos de la crisis internacional), aunque no se habían querido reconocer por razones esencialmente políticas. A los rasgos determinantes de la economía franquista, se superponen desde 1975 los cambios políticos, algunas modificaciones legales y un cierto deseo de dismantelar las intervenciones del Estado, que los han vulnerado en parte, con la consiguiente fricción entre elementos viejos y nuevos, y la inadaptación del comportamiento de los agentes económicos, que estaban ajustados al intervencionismo omnipotente, con su carga de paternalismo y de corrupción.

La economía franquista fue un recurso expeditivo para acelerar la acumulación de capital, basada en la coerción y el dominio del Estado sobre los trabajadores. Su objetivo no fue el crecimiento económico, sino simplemente el aumento del excedente absoluto apropiable por determinados grupos y clases: la lógica de la acumulación trajo de paso el crecimiento económico, como consecuencia de la mejora de las expectativas y de la inclinación definitiva a favor de los intereses de la gran burguesía (que se alió con el capital extranjero) (7). La economía franquista alcanzó sucesivos techos de funcionamiento planteando conflictos de intereses, entre distintos grupos de la clientela del Régimen —que se sustituyeron unos a otros en la dirección del Estado—, y definiendo distintas etapas económicas (1953, 1959), en las que variaron los instrumentos utilizados, pero no los fines perseguidos. Con la última, se afirma el crecimiento económico y la internacionalización de la economía española.

a) *El control directo de los trabajadores* estaba basado en la prohibición de partidos y sindicatos y en la existencia del sindicato oficial. Las reglamentaciones de trabajo fijaban las retribuciones; su contrapartida eran la rigidez de plantillas y la prohibición de despido, limitaciones que no supusieron una carga real sobre los costes de producción mientras se mantuvo el control directo. La liberación de factores caracterizó el giro de 1959, obligando a la admisión de los convenios colectivos y a una cierta flexibilización del nombramiento de cargos del sindicato oficial desde 1964, que relajaron el control directo. Ante los aumentos de la productividad y del excedente que aparejó el crecimiento, se agudizó la lucha sindical, aumentando los conflictos abiertos, que fueron erosionando los fundamentos económicos del Régimen y constituyeron un factor importante en el «deterioro de la paz civil» que involucionó a éste desde 1966 (a raíz de la inflación de 1965 y de la reacción social ante la misma).

De 1974 a 1977, la inflación y la debilidad política permitieron unas subidas de salarios nominales superiores al aumento de la productividad, reduciendo los márgenes empresariales. La autorización de los sindicatos de clase en 1977-78 generó incertidumbre empresarial y empeoramiento de sus expectativas. Desde los Pactos de la Moncloa de 1977, y mediante el control de las disponibilidades líquidas y frenos a la negociación de los aumentos salariales, se ha recompuesto parcialmente el excedente empresarial: la política monetaria restrictiva ha frenado

(7) MUÑOZ, J.: *La concentración del poder en España*, 1976.

con éxito la inflación, y el desequilibrio de la balanza de pagos (8), pero ha sido rígida, dejando muy poco margen para el crecimiento de la financiación neta interior de las empresas ante la avalancha de ingresos del exterior, y éstas se han encontrado con problemas de tesorería muy graves.

La Seguridad Social, que era financiadora neta de la economía —por ejemplo, del sector público y del eléctrico—, pasó a ser deficitaria, como consecuencia del propio proceso inflacionista y del aumento del paro. Cierta liberalización en la normativa de empleo de recursos de las Cajas de Ahorro (1977) también debilitó la base financiera de algunos sectores. Finalmente, la reforma fiscal de 1978 —tras la que el volumen de los impuestos directos ha superado por primera vez a los indirectos— y el impacto psicológico de la creación del Impuesto sobre el Patrimonio, también influyeron negativamente en las expectativas empresariales, pese a que el gran componente de los impuestos directos sigue siendo el gravamen de los sueldos y salarios.

Todo lo cual ha contribuido a una reacción de derechas de los empresarios, y el abandono de las políticas de reforma desde 1978.

b) *La intervención económica* sobrevivió a la liberalización de 1959: «el mercado» del empresario fue más el gobierno que el propio mercado (9) con la secuela lógica de corrupción, especulación y ascenso de grupos económicos ligados con la Administración, todo lo cual indujo hábitos muy difíciles de cambiar (10). En particular, se favoreció la acumulación financiera y su control sobre las empresas industriales.

El Estado era, pues, el inductor y el agente fundamental que determinaba la distribución de las rentas. Las actuaciones específicas fueron innumerables, pero destacaron las exenciones de impuestos, la regulación directa de precios y una política monetaria expansiva, completada con financiaciones preferentes (subvencionadas) para la construcción naval, la siderurgia, la energía eléctrica, etc. En particular, la «acción concertada» convenía entre un sector productivo y el Estado unos objetivos físicos de producción a cambio de diversas ventajas fiscales. No todas estas actuaciones se han eliminado, pero la nueva ideología de la derecha en el poder, desde 1977, tiende a ello.

c) *Las bases de la economía franquista* están seriamente deterioradas en materias como control salarial, financieras, intervencionismo, fiscalidad, etc.; y se tiende a aproximar a la CEE (aunque el parón a las reformas estructurales ha restado apoyo al proceso: y, de otro lado, los grupos de poder económico ofrecen resistencia para el ajuste de la economía). El proceso de adhesión a la CEE sirve para despejar el horizonte y neutralizar resistencias a la política liberalizadora económica

(8) El deterioro de la balanza de pagos en 1980 repercute simplemente en el encarecimiento del petróleo: el aumento del déficit comercial fue de 441.000 millones de pesetas y la factura del petróleo por sí sola representó un empeoramiento de 377.296 millones de pesetas.

(9) GONZALEZ, J.: *La economía política del franquismo 1940-70, Liberalización y Planificación*, Madrid, Tecnos, 1978.

(10) DONGES, J. B.: «Evolución de los costes de oportunidad de las políticas de comercio exterior de España», *Revista de Economía Española*, V-1, Madrid, 1971.

—obligada por razones internas— o, por lo menos, eludir su enfrentamiento directo con el gobierno. Es dudoso que, de otro modo, éste pudiera transformar las bases económicas.

LAS TRANSFORMACIONES PROVOCADAS POR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO SEÑALAN LA TENDENCIA ACTUAL

El proceso

La crisis de la economía española está influida por la internacional, pero también manifiesta los propios límites del proceso de crecimiento previo. La etapa autárquica (1940-1953/59) aumentó el excedente empresarial y logró volúmenes mínimos en producciones necesarias para el funcionamiento de la economía, casi cerrada. Agotadas sus posibilidades —tanto de crecimiento del producto como de apropiación intensiva del mismo—, en 1959 se optó por el crecimiento económico: así, el excedente relativo pudo seguir creciendo sin presión adicional sobre el trabajo, aprovechando las expectativas de mejora rápida de ingresos que el crecimiento inducía en la población, entre otros factores.

Antes de 1959 ya hubo sustitución de importaciones: el Estado creó las condiciones básicas de la producción y diseñó prioridades de industrialización (energía, infraestructura, construcción, industrias mecánicas, química y textil), pero al margen del mercado internacional. Las crecientes necesidades de importaciones no pudieron ser atendidas con el pequeño crecimiento de los sectores tradicionales y, en último término, se produjo también un estrangulamiento exterior. La capacidad de sustituir importaciones estaba agotada para bienes de consumo y casi para intermedios; y era aún del 30 % en bienes de equipo (a pesar de un crecimiento espectacular) (11). En 1959 se atajaron el estrangulamiento exterior, la inflación y otros problemas: con una coyuntura internacional favorable, se liberaron factores de la producción (emigración, importaciones financiadas por créditos internacionales y entrada de capital extranjero): permitiendo la renovación de bienes de equipo envejecidos, el suministro de materias primas y completar la oferta de alimentos (limitada por una productividad agrícola baja), añadiendo la aportación de capital extranjero (12).

La elevación de salarios agrícolas (por imitación de los industriales) provocó la introducción de maquinaria, sustituyendo trabajo por capital, ya en los años 60, dando lugar a mayores excedentes en las grandes explotaciones, a la crisis de las pequeñas y a la proletarización de

(11) DONGES, J. B.: *La industrialización en España*, Barcelona, Oikos-Tau, 1976.

(12) ESTAPE, F.: *Ensayos sobre economía española* (reimpresión de un artículo de 1958), Barcelona, Ariel, 1972.

los pequeños propietarios (13). Al enfrentarse con el cambio de estructura de la demanda de alimentos (a favor de los superiores: carne, hortalizas, lácteos) se dieron insuficiencias de oferta en éstos y excedentes de los productos tradicionales: en lugar de una transformación agraria —que habría perjudicado a los grandes propietarios—, el Estado inició el camino de los precios de apoyo y la compra de excedentes, con lo cual la agricultura presentó una balanza comercial cada vez más débil, y fue un importante factor inflacionista. Su incidencia amplía en el presupuesto familiar (los alimentos eran el 50 % del mismo) y las demás condiciones, ya aludidas, explican el freno a la liberalización comercial en 1963, y su punto final en 1966 —tras la cresta inflacionista de 1965—; y la involución general (véase *supra*).

A partir de ahí, se trataron de racionalizar los instrumentos de política coyuntural, en orden a contener la inflación (por ejemplo, 1972) y a reactivar la economía, alternativamente (por ejemplo, 1973-74). Pero el débil Régimen, ante la presión sobre los costes, exacerbó la involución institucional y el proteccionismo, y prosiguió la reactivación (con inflación): no se inició el ajuste hasta 1977, tras las primeras elecciones generales.

Los resultados

El aumento de la productividad en 1962-70 se ha estimado en un 46,6 % en términos de disminución de necesidades de trabajo: la inversión fue ahorradora de trabajo y, aunque absorbió una parte mayor del crecimiento de la población activa, siguió existiendo la válvula de escape de la emigración. La liberalización comercial permitió una mejor asignación de recursos: al comienzo se sustituyeron productos nacionales por importaciones más eficientes y después hubo un fuerte proceso de especialización (14).

La transformación tecnológica favoreció a los factores intermedios, bienes de equipo y material de transporte en general; a pesar de lo cual en 1970 aún existían insuficiencias notorias en las dos primeras clases y en la cabecera del proceso industrial y predominaba el liderazgo de los bienes de consumo (15): el crecimiento industrial se había difundido en sentido inverso al grado de elaboración. Por sectores, los más dinámicos fueron el químico, el energético y la maquinaria y la fabricación de automóviles, perdiendo peso las industrias tradicionales (44 % de la producción industrial en 1962, 25,4 % en 1972). Algunos sectores (siderurgia, construcción naval) cedían parte de su excedente, pero, y en conjunto, el excedente neto seguía originándose en los sectores primarios, de bienes de consumo y de crédito (16).

(13) NAREDO, J. M.: *La evolución de la agricultura en España*, Barcelona, Laia, 1971.

(14) FANJUL, O., MARAVALL, F., PEREZ-PRIM, J. M. Y SEGURA, J.: *Cambios en la Estructura Interindustrial de la Economía Española 1962-70: una primera aproximación*, Madrid, Fundación del Instituto Nacional de Industria, diciembre 1974.

(15) PAYNO, J. A.: «Algunos problemas de la economía española a la luz de las tablas intersectoriales», *Estudios Turísticos*, núm. 49-50, Madrid, 1976.

(16) PAYNO, J. A.: «Distribución sectorial de excedente de la producción española», *Revista de Economía Política*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, agosto 1975.

Cuadro 8.2

GRADO DE SUFICIENCIA DE LA PRODUCCION NACIONAL, 1970
(Clasificación por grupos de las tablas *input-output*, 1970)

Sectores	Grado absoluto (%)	Grado ponderado (%)
	(1)	(2)
12 Servicios de consumo	99,7	108,5
13 Bienes de uso	98,2	106,9
14 Bienes de equipo	86,5	94,1
3 Pesca	96,3	104,8
11 Bienes de consumo	95,5	103,9
10 Servicios generales	95,7	104,1
9 Acabados intermedios	88,6	96,4
4 Materias Primas	53,5	58,1
5 Transporte y energía	98,3	107,0
2 Ganadería	98,7	107,4
8 Manufacturas (1.ª transformación, grupo 2.º)	94,7	103,1
1 Agricultura	88,3	96,1
6 Industrias básicas	85,8	93,4
7 Manufacturas (1.ª transformación, grupo 1.º)	81,7	89,9
Media global	91,9	100
Media simple	89,4	

(1) Producción nacional/total de recursos disponibles (producción nacional + importaciones) = 100.

(2) = (1): media global (= 91,9%).

Fuente: PAYNO, J. A.: «Algunos problemas de la economía española a la luz de las tablas intersectoriales», *Estudios Turísticos*, núm. 49-50, Madrid, 1976.

Cuadro 8.3

DESTINOS FINALES (EN CONTENIDO) (1) DE PRODUCTOS NACIONALES, 1970

Sectores	Proporciones		
	Consumo	Inversión	Exportación
	%	%	%
12 Servicios de consumo	99	1	—
13 Bienes de uso	91	3	6
14 Bienes de equipo	11	84	5
3 Pesca	90	1	9
11 Bienes de consumo	87	2	11
10 Servicios generales	77	15	8
9 Acabados intermedios	49	34	17
4 Materias primas	56	27	17
5 Transportes y energía	72	19	9
2 Ganadería	86	3	11
8 Manufacturas (1.ª transformación, grupo 2.º)	38	48	14
1 Agricultura	74	7	19
6 Industrias básicas	61	24	15
7 Manufacturas (1.ª transformación, grupo 1.º)	62	25	23
Total	70	20	10

(1) Se mide para cada producto la parte de valor añadido por los demás sectores y por referencia al sector de origen y no al sector que obtiene la producción final.

Fuente: PAYNO, J. A.: «Algunos problemas de la economía española a la luz de las tablas intersectoriales», *Estudios Turísticos*, núm. 49-50, Madrid, 1976.

La exportación de bienes finales incorporaban crecientes proporciones del producto neto de industrias intermedias; la importación contenida por unidad exportada creció (17) en la década, pero sus cifras encubren la sustitución inversa de importaciones de los primeros años. La creciente especialización aumentó la competitividad: los precios interiores de manufacturas eran, en 1962, un 68 % superiores al mercado internacional, pero ya sólo un 31 % en 1968 (18).

Por tanto, la limitada liberalización tuvo efectos enormemente positivos, aunque en 1970 todavía fuera necesaria la profundización del proceso, pues los bienes de equipo y productos básicos españoles eran menos complejos que los importados, mientras que las materias primas importadas se incorporaban a los procesos de producción más complejos, existiendo además estrangulamientos en las producciones de bienes de equipo, de consumo duradero e intermedios (19). La crisis internacional ha intensificado la competitividad y el papel del comercio exterior: si en 1962-72 el crecimiento del PIB se debía sólo en un 22 % a las exportaciones (20), en 1978 le correspondía un 61 % (21).

El principal coste del crecimiento fue que se fundamentó en la dependencia (remesas de emigrantes, turismo e inversiones extranjeras —compensadores de la balanza de pagos— y tecnología). La economía resultó frágil ante la disminución de demanda de mano de obra en la CEE y la coyuntura económica general (turismo). Y sufre el control tecnológico que ha acompañado a la inversión extranjera directa. Esta ha procedido fundamentalmente de EE.UU., Suiza y la CEE y se ha centrado en automóviles, turismo e industrias química y alimen-

Cuadro 8.4

INGRESOS Y PAGOS POR TECNOLOGIA
(En miles de millones de pesetas)

Año	Ingresos			Pagos		
	Cánones, marcas y royalties	Asistencia técnica	Total	Cánones, marcas y royalties	Asistencia técnica	Total
1964	0,2	—	0,4	2,0	1,3	3,4
1970	0,3	0,9	1,1	5,7	3,7	9,4
1977	1,0	3,4	4,5	8,8	20,0	28,7

Fuente: MINISTERIO DE COMERCIO: *Balanza de Pagos de España*, Secretaría General Técnica, Madrid.

(17) SEGURA, J. y GARCIA VIÑUELA, E.: «El déficit comercial de la economía española», *Información Comercial Española*, núm. 536, Madrid, abril 1978.

(18) DONGES, J. B.: *Op. cit.*

(19) PAYNO, J. A.: «El proceso global de producción: tipología técnica», *Revista de Economía Política*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, abril 1975.

(20) DONGES, J. B.: *Op. cit.*

(21) BANCO DE ESPAÑA: *Informe 1978*, Madrid, 1979.

taria. Los pagos exteriores por tecnología alcanzaron 400 millones de dólares en 1976 (los ingresos, 50 millones de dólares), y suponían (1975) el 0,35 % del PNB, el 1,3 de la FBCF y el 2,1 % de las importaciones de mercancías: España era uno de los países más dependientes en tecnología (22). Frente a ello, los gastos en investigación se estiman entre el 0,2 % y el 0,4 % del PNB.

Se ha estimado que el 44 % de los contratos de tecnología prohíben las exportaciones y otro 26 % contienen otras restricciones, además de limitar el acceso de las empresas españolas a las mejoras técnicas posteriores (23). Casi la mitad de los pagos por tecnología correspondían a empresas con participación mayoritaria extranjera (y el 85 %, a sólo 290 empresas).

POSICION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA FRENTE AL EXTERIOR

La recesión económica iniciada en 1975 ha hecho disminuir las importaciones y ha sido un acicate para las exportaciones, que han crecido un 32,8 % en 1977, 29,2 % en 1978, 20,2 % en 1979 y 23,9 % en 1980 (en pesetas), pasando del 6,9 del PIB en 1976 al 9,5 % en 1979 y 10,3 % en 1980 (24). En consecuencia, la tasa de cobertura ha pasado del 50 % en 1976 al 68,8 % en 1978, 71,3 % en 1979 y 60,4 % en 1980 (su descenso en 1980 refleja fundamentalmente la factura del petróleo, como se ve más adelante).

La balanza comercial presenta un fuerte déficit en energía y materias primas, y más moderado en bienes de capital; los excedentes se originan en los bienes de consumo (duradero y no duradero). Hay, pues, un grado relativamente avanzado de industrialización cuyo paso siguiente sería, en lógica, un mayor volumen de exportación de bienes de equipo, y más complejos.

Pero los datos globales mezclan dos estructuras diferentes: el comercio con la ALALC configura a España como un país central, en tanto que con la CEE, Japón y EE.UU. muestra rasgos de dependencia, caracterizados por la exportación de bienes alimenticios y la importación relativamente mayor de bienes de capital. No obstante, la tasa de cobertura del comercio con la CEE se acerca al equilibrio (97,2 % en 1980).

La exportación (salvo los productos agrarios) solía ser la alternativa a un mercado interior debilitado, pero su expansión reciente —aunque quizá se haya realizado con disminución de márgenes empresariales—

(22) Hay que tener en cuenta que la inversión directa sólo ha supuesto el 50 % del total de inversión extranjera, siendo otro 42 % en inmuebles y el resto en cartera.

(23) PARAJON, V.: «La industria española ante las Comunidades Europeas», *Información Comercial Española*, núm. 550-551, Madrid, 1979.

(24) BANCO DE ESPAÑA: *Informe 1976 e Informe 1980*; DIRECCION GENERAL DE ADUANAS: *Avance mensual de comercio exterior*, diciembre 1980; véase en el Apéndice estadístico la variación en dólares USA.

permite esperar su consolidación (aun descontando los factores monetarios y fiscales), en paralelo con su transformación en los años 70 y la mejora de la competitividad. Las transnacionales fueron sin duda atraídas, en principio, por el alto nivel de protección, pero hoy son protagonistas de la exportación (especialmente, automóviles y camiones, caucho y neumáticos y preparados de alimentos).

La liberalización comercial reciente puede favorecer la consolidación: la breve experiencia anterior dio gran impulso a la economía, y aun así el nivel de protección es todavía alto (aplicando las rebajas del Acuerdo del 70, se ha estimado en un 16,9 % frente a la CEE, en comparación al 6,7 % de ésta).

Las importaciones tienen carácter estructural y técnico (la inversión extranjera directa de los 60 favoreció la dependencia tecnológica). Para 1977 se estimó la elasticidad de las importaciones respecto del PNB en 1,31, pero como están más ligadas al nivel de inversión, su reducción en los últimos años de recesión fue mayor de lo previsible según esta relación, y una reactivación volvería a causar problemas graves en la balanza comercial (aparte del específico del petróleo).

La participación de las transnacionales en el comercio de semimanufacturas y bienes elaborados altera el sentido real de la protección arancelaria. Sin embargo, la reducción de ésta puede implicar una reducción general de costes y, por tanto, un aumento de competitividad. Las empresas marginales quedarán fuera de mercado al reducir la protección, pero es un sacrificio necesario para mejorar la competitividad: parece difícil continuar la expansión exportadora y la profundización del sistema productivo sin una reducción de los costes globales.

La mayor eficacia de la economía estimularía la inversión interior, paralizada desde 1975: atonía que contrasta con la intensificación de la inversión extranjera y la expansión del capital español en el exterior. La primera ha crecido llamativamente en 1978-79, manifestando la apreciación de las transnacionales por el momento y las perspectivas de la economía española, incluyendo la adhesión a la CEE. La expansión del capitalismo español en el exterior es en parte auxiliar de la expansión comercial, pero también registra inversiones en actividades fabriles, y sus cifras, aunque modestas, son significativas para nuestra economía (en 1979, 22.350 millones de pesetas). La liberalización va alcanzando a la exportación de capitales.

En resumen, en las condiciones de la economía española hay fundadas razones para pensar que el desarme arancelario es globalmente positivo para la racionalización de la estructura industrial, sin la cual parece muy difícil que España pueda mejorar su presencia en el mercado internacional.

EL PAPEL DE LA CEE EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Sobre este fondo, ¿la adhesión a la CEE tiene sentido económico o, por lo menos, es la mejor de las alternativas posibles? ¿Qué puede ganar entrando en la CEE una economía frágil, dependiente, con grandes lastres de irracionalidad en su estructura productiva, grandes disparidades espaciales, atonía inversora, llena de incertidumbres institucionales, políticamente débil? ¿Qué papel puede cumplir en la CEE o qué puede representar la CEE para ella, sino la sujeción a las grandes potencias económicas de la misma?

Estas mismas preguntas muestran la falta de libertad de elección de España: ni siquiera la evolución interior (política y económica) necesaria hoy podría llevarla a cabo el débil Gobierno constituido (incapaz de vencer resistencias interiores ni exteriores). De otro lado, la economía y la sociedad españolas son un conglomerado de realidades de distinto origen, que precisan una ordenación coherente, cuya dilación ha agudizado los problemas (por ejemplo, el retraso de hacer frente a la crisis internacional).

Sin embargo, es una economía con posibilidades productivas, con capacidad de competencia, con potencial demográfico, que suscita confianza de la inversión extranjera y que tiene capacidad de expansión hacia el exterior. Pero enfrentada a una crisis que ya no permite la salida del abaratamiento de los bienes de consumo, y de la que no puede salir por sí misma, ni desconociendo los lazos que la atan a la economía internacional. En este sentido, la CEE presenta una congruencia institucional y, además, es la gran fuerza a la que la economía española se ve atada, en mayor medida que a otras: gran parte de sus inversiones, sus turistas y su comercio proceden de allí, etc. En particular, la CEE es dominante en el comercio exterior (aunque con flujos equilibrados en términos globales). Frente a ella, España está especializada en la exportación de productos agrícolas y bienes de consumo y en la importación de intermedios (2/3 del total de importaciones de estos bienes), bienes de capital (3/5) y bienes de consumo (2/3). Geográficamente la exportación española está concentrada en el Reino Unido, Alemania, R. F., Francia e Italia, que representan casi el 40 % de las exportaciones españolas totales y una cifra similar de las importaciones (si se exceptúa el petróleo).

La CEE es absolutamente esencial para las exportaciones de productos alimenticios (segura base comercial, y de incidencia muy concreta en grupos sociales y áreas) y también en el suministro de los elementos necesarios para el funcionamiento industrial. Pero, además, la exportación de bienes de capital, sobre todo a Francia e Italia, es ya considerable (aunque en proporción inferior que en la exportación total española), incluso respecto de las importaciones francesas e italianas (automóviles, por ejemplo) (cuadro 8.5).

España mantiene últimamente balanzas excedentarias globales respecto de Francia, Bélgica-Luxemburgo y Holanda, además de las par-

Cuadro 8.5

PARTICIPACION DE ESPAÑA EN LAS IMPORTACIONES DE PAISES DE LA CEE (PRODUCTOS SELECCIONADOS) (%)

País	Frutas frescas		Aceites		Hierro y acero		Automóviles		Comercio total	
	1971	1977	1971	1977	1971	1977	1971	1977	1971	1977
Alemania, R. F.	12,4	12,0	1,6	1,7	1,5	3,1	0,4	2,7	1,1	1,3
Francia	22,3	23,2	9,8	2,9	0,9	4,6	1,5	12,0	1,7	2,8
Italia	6,4	2,7	53,4	11,2	0,6	2,1	0,4	5,5	1,3	1,2
Holanda	14,9	13,8	1,6	1,1	1,0	1,4	2,3	0,7	0,9	1,0
Bélgica-Luxemburgo	16,3	13,1	0,5	0,6	0,5	2,6	0,3	0,6	0,6	0,9
CEE-6	15,0	15,2	16,8	3,9	1,0	3,1	0,9	4,1	1,2	1,5
Reino Unido	13,5	11,0	4,3	1,1	6,9	2,0	0,3	0,7	1,5	1,3
Irlanda	6,2	5,6	10,4	—	—	1,8	—	1,1	0,7	0,7
Dinamarca	15,3	14,5	1,5	—	0,1	1,3	0,3	1,2	0,6	0,8
CEE-9	14,6	14,4	14,1	3,4	1,5	2,9	0,8	3,4	1,2	1,5

Fuente: OCDE: *Statistiques du Commerce Extérieur. Trade by Commodities*, París, enero-diciembre 1971-77, y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

ciales en productos sin elaborar con Italia, en intermedios con Francia y en bienes de capital con Dinamarca: aparentemente el comercio español está relativamente equilibrado y posee una cierta competitividad en la CEE.

El grado de especialización de la exportación española a la CEE (25) destaca en frutos frescos (24 %; en general superior al 30 %, salvo en Italia 0,2 %), aceites en Italia (15 %) y hierro (Alemania, R. F., 32 %, y Dinamarca 3,8 %) y alguno en automóviles (el último caso es debido a la actuación de las empresas transnacionales). Nuestra fuerza comercial está en los productos hortofrutícolas, que precisamente han perdido posiciones en casi todos los mercados de la CEE (cuadro 8.6): la propia existencia de la CEE perjudica la salida de los productos primarios, que no tienen prácticamente mercado alternativo; mientras que el desarrollo de los productos mecánicos más elaborados es en cierto grado independiente. Una reducción de aranceles respecto a la CEE tendería a disminuir los costes industriales, más que un desarme general frente al resto del mundo. La industria podría beneficiarse en este aspecto y la agricultura de exportación se recuperaría de una discriminación debida a la PAC y a los tratados CEE con países competidores (por ejemplo, Marruecos) que disfrutaban de desgravaciones más importantes que las concedidas a España por el Acuerdo de 1970.

¿La economía española obtendría más beneficio de una alternativa distinta a la CEE (nacionalista, librecambista o acuerdos parciales)? El ingreso en la CEE exigirá cambios y endurecerá ciertas condiciones de mercado, y todo ello supone costes, pero la economía española no parece permitir una vía nacionalista; ni la historia propia, la constitución de los grupos de poder y el momento económico internacional parecen, por otro lado, favorecer el librecambismo, y desde una posición de debilidad parece ilusorio que se pudieran concluir acuerdos parciales (más ventajosos para España) sin concesiones en otros campos. Si no existiera la CEE, o si la economía mundial fuera diferente, podría pensarse en otras alternativas. Y quizá sea muy deseable que cambiaran muchas reglas y supuestos de funcionamiento de la CEE. Pero, con independencia de estos deseos, no parece que a España se la presente otra alternativa que su ingreso, y no sólo por razones políticas, sino porque su propia estructura económica la aboca a transformaciones del mismo signo y hace aconsejable el poder participar en las decisiones que, de todas formas, ya la afectan.

Esto no puede significar en ningún caso un entreguismo, sino, al contrario, exigirá un cálculo muy preciso de costes y beneficios potenciales, y, sobre todo, un análisis pormenorizado de las consecuencias que el ingreso puede tener para cada una de las parcelas de la economía, tanto a niveles sectoriales como a niveles regionales. Pues, en definitiva, todo el argumento que aquí se ha mantenido implica que la CEE es la desembocadura natural de la estructura dominante de la economía española, y esto lleva consigo (sin necesidad de cálculos ni

(25) Grado de especialización:

$$\frac{\text{exportaciones españolas del producto} / \text{total importaciones} + \text{producción del país del producto}}{\text{exportaciones españolas totales} / \text{total importaciones} + \text{PIB del país}}$$

Cuadro 8.6

PENETRACION DE LOS PRODUCTOS ESPAÑOLES EN LA CEE, 1977 (*)

Productos	CUCI	Alemania, R. F.	Francia	Italia	Holanda	Bel-Lux	CEE-6	Reino Unido	Irlanda	Dinamarca	CEE-9
Frutas frescas	(0,51)	45,90	30,91	0,21	39,72	50,90	22,62	34,10	14,34	53,15	23,95
Aceites	(421 + 422)	6,71	3,76	15,12	2,98	0,92	7,00	3,06	1,25	1,87	6,48
Hierro	(671)	3,15	0,51	—	1,48	0,61	2,12	1,35	—	3,78	1,46

(*) Método de cálculo: Exportaciones españolas del producto/total importaciones + producción del país del producto
Exportaciones españolas totales/total importaciones + PIB del país

Significado:

- Cuando el cociente es la unidad, se refleja un producto con peso medio
- Cuando mayor sea el cociente, mayor será la penetración y viceversa

Fuente: EUROSTAT: «Production Vegetales», *Bulletin Mensuel des Statistiques Générales*, Luxemburgo; OCDE: *Principaux Indicateurs Economiques; Statistiques du Commerce Extérieur*, París.

elucubraciones complicadas) que las fuerzas polarizadoras que perjudican a unos sectores de la población respecto a otros, trasvasando riqueza, seguirán actuando, y quizá a mayor escala. Que parezca imposible cambiar este estado de cosas con nuestras propias fuerzas no significa que no deba tratar de cambiarse. Y para ello, evidentemente, las condiciones en que España entre serán una referencia esencial. Como también lo será el nuevo equilibrio de fuerzas de una CEE de 12. Lo más positivo, no obstante, es la razonable seguridad de que el ingreso permitirá desplazar o liquidar definitivamente obstáculos o conductas enraizadas en el pasado y que traban la racionalización de la economía. Y que —en un supuesto aislamiento— quizá no sólo siguieran trabándola, sino que pueden conducir al caos y a la involución (26).

Y en todo caso, el ingreso en la CEE —como cualquier otro cambio— no es más que un reto: hacer frente a una situación diferente. En todo cambio, lo que hay que sufrir son costes, mientras que las nuevas posibilidades nunca llegan a ser beneficios si no concurre la capacidad humana para percibirlos y aprovecharlos mediante una acción inteligente. Si en España no existieran bases mínimas para llevar a cabo esta acción innovadora, la adhesión sería un suicidio. Pero existiendo, la adhesión será una oportunidad. El grado en que se aproveche dependerá de los hombres, y no de sumar y restar en un papel.

(26) Después del intento de golpe de Estado del 23 de febrero de 1981 se observan indicios de que el Gobierno cede a presiones, volviendo a posturas intervencionistas y proteccionistas (este artículo había sido redactado inicialmente en 1979 y revisado en 1981).

CAPITULO 9

La agricultura española

José J. Romero Rodríguez

INTRODUCCION

Vamos a plantear la repercusión previsible de la incorporación a la Europa comunitaria *desde la óptica española*. Por otro lado, el impacto en la CEE está siendo analizado a diferentes niveles y políticamente muy aireado en ciertos ambientes comunitarios. A los propios comunitarios corresponde reflexionar sobre la congruencia de esas actitudes crecientemente proteccionistas con las declaraciones europeístas (de alcance predominantemente político) de un pasado nada lejano.

Excluiremos cualquier planteamiento de «si a la agricultura española le interesa o no la adhesión». En esta decisión, ciertamente irreversible, no vale argumentar con intereses puramente económicos y, menos aún, puramente sectoriales. La opción española, en nuestra opinión, está más que justificada por el hecho de que mantenerse fuera del espacio económico y *político* comunitario es mucho peor para el país que la incorporación de pleno derecho a la CEE. Que la incorporación vaya a suponer una serie de problemas, aquende y allende los Pirineos, es indiscutible. Pero los problemas de no adherirse (sobre todo a plazos medios y largos) son de tal magnitud que no hay otra opción posible. Por tanto, hay que plantear, *qué puede presumiblemente ocurrir en este sector cuando se produzca la adhesión*. Formular hipótesis en este sentido no es tarea de ciencia ficción, sino exigencia ineludible para tratar de establecer quiénes van a ser los perdedores y los ganadores. Dichas conclusiones deberían señalar las medidas de una política agraria o, más en general, económica, conducentes a corregir a tiempo los efectos negativos y a negociar con la CEE con la conciencia clara de los propios intereses.

Los diagnósticos clásicos sobre el tema suelen detenerse en el análisis de las repercusiones de la actual PAC sobre las agriculturas españolas, en la hipótesis de que dicha política permanezca constante (1). Esta hipótesis la consideramos inadecuada. La PAC, como toda la política comunitaria, a pesar de las clásicas inercias institucionales (motivadas por las luchas de intereses), *está sujeta a un dinamismo* que tenderá verosímilmente a acelerarse con la próxima ampliación. Cualquier diagnóstico «de impacto» se transforma así en un ejercicio de tiro a un

(1) Hay excepciones, como BERGMANN, D.: «La ampliación hacia el Sur de la Comunidad Europea», *Agricultura y Sociedad*, núm. 4, Madrid, julio-septiembre 1977.

blanco en movimiento, cuya propia evolución es, hasta cierto punto, imprevisible.

LA DIVERSIDAD DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA

El impacto de la adhesión viene determinado, en primer término, por la importancia cuantitativa del sector agrario en España, tanto en términos absolutos como en relación a la agricultura comunitaria: 2,5 millones de personas activas (aproximadamente el 20 % de la PA en 1977), otras tantas explotaciones (2), alrededor de un 9 % del PIB, y en él se cifran muchas esperanzas como posible compensador de la crisis actual, tanto mejorando la balanza comercial como absorbiendo mano de obra.

El sector agrario español implica un incremento del 32 % del número de activos en el sector agrícola de la CEE, del 34 % de la superficie agrícola, del 34 % del número de explotaciones (sin contar las menores de 1 ha.) y del 15 % de la producción total.

Las distintas economías provinciales y regionales de España se verán tanto más afectadas (positiva o negativamente) por los efectos «agrarios» de la incorporación a la CEE cuanto mayor sea el peso de su propio sector agrario sobre su economía. Ahora bien, *dicho peso es enormemente diverso según las provincias*, tanto en producción como en PA. Lógicamente, habrá que prestar mayor atención a aquellas provincias y regiones con base económica esencialmente agroganadera.

Pero el problema se complica, sobre todo, por la *enorme diversidad de las agriculturas españolas*. Si al tratar de la agricultura italiana, se suele hablar de su «estructura dualista» (3), el sector agrario español desborda con mucho cualquier enfoque simplista, incluso el clásico planteamiento «latifundio-minifundio» (4). La complejidad de la agricultura española está reflejada en: a) la variedad de las estructuras productivas; b) la multiplicidad sectorial (producciones), y c) la diversidad espacial y regional.

Interesará conocer los efectos de la adhesión sobre magnitudes macroeconómicas tales como el empleo, el equilibrio de la balanza comercial agraria o el grado de autoabastecimiento alimenticio. Pero, en último término, lo que interesa principalmente no es el impacto sobre

(2) Y no 1,7 millones de explotaciones como afirma la COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion de l'Espagne», 2.ª parte, apartado II a, *Bulletin*, suplement 9/78, Luxemburgo, que excluye las explotaciones muy pequeñas por no considerarlas tales explotaciones.

(3) Véase FANFANI, R.: «Política agraria, evolución estructural y productiva en los países y regiones de la CEE: 1962-1975», *Agricultura y Sociedad*, núm. 4, Madrid, julio-septiembre 1977.

(4) Este tema ha sido tratado por el autor previamente, por ejemplo, ROMERO, J. J.: «La crisis de las agriculturas andaluzas, un enfoque del problema», *Situación y perspectivas del crecimiento en Andalucía*, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1978.

«la agricultura» (que no pasa de ser un concepto abstracto), *sino sobre los agricultores concretos*; y precisamente la triple diversidad anterior multiplica los intereses en juego y los tipos de agricultores implicados. Una explotación concreta puede estar en crisis (o, verse perjudicada por la adhesión) por una estructura deficiente, o/y por una situación comarcal deprimida o desfavorecida, o/y por una problemática especial de un cultivo concreto. Por poner un ejemplo, una pequeña explotación olivarera de sierra, participa de manera conjunta de los tres planos-problema sin que una acción aislada sobre cualquiera de ellos sirva para resolver la crisis concreta de esa familia campesina.

La variedad de las estructuras de las explotaciones

En este viejo y agudo problema, es frecuente caer en simplificaciones globalizantes cuando se enfoca desde una perspectiva nacional o simplemente regional, con escaso nivel de desagregación. Es imposible tratarlo con precisión, pero los cuadros 9.1 y 9.2 proporcionan cierta información. Desde el punto de vista de las *familias campesinas*, existe una clara insuficiencia estructural que nunca podrá ver resueltos sus problemas mediante una política agraria sectorial, como la practicada en la CEE. Por otro lado, aunque la agricultura meridional presenta mayor peso relativo de fincas grandes a *nivel de superficie*, el problema dominante (¡incluso en la Andalucía latifundista!) es el de los pequeños campesinos, cuyo porcentaje supera el 75 % de las explotaciones.

Cuadro 9.1

PORCENTAJE DE EXPLOTACIONES AGRICOLAS CON MENOS DE 20 Has., 1971

Clases	Provincias			
≥ 95 %	Alicante Avila Castellón	La Coruña Lugo Orense	Oviedo Pontevedra S. C. Tenerife	Santander Valencia
≥ 85 % y < 95 %	Baleares Barcelona Granada	Guipúzcoa Jaén León	La Rioja Málaga Murcia	Las Palmas Tarragona Vizcaya
≥ 75 % y < 85 %	Albacete Almería Badajoz Cáceres Cádiz	Ciudad Real Córdoba Gerona Huelva Lérida	Madrid Navarra Sevilla Teruel Toledo	Zamora Zaragoza
< 75 %	Alava Burgos Cuenca	Guadalajara Huesca Palencia	Salamanca Segovia Soria	Valladolid

Media Nacional: 88 %.

Fuente: INE: *Censo Agrario 1972*, Madrid.

El claro dualismo condiciona la distribución espacial de la PAA con una incidencia cuantitativa mucho mayor de los trabajadores asalariados en las regiones del Sur. Si sólo unas 300.000 explotaciones españolas tienen más de 20 has., *a grosso modo* son ellas y su fuerza de trabajo las que más sufrirán los efectos, positivos o negativos, de la adhesión. Las pequeñas explotaciones, numéricamente muy superiores, serán mucho más sensibles a las pérdidas de renta que pueda generar la adhesión (su situación es ya crítica) que a las eventuales mejoras, que en último término no podrán ser cuantitativamente muy importantes por su escaso volumen de producción.

La diversidad sectorial

La estructura de la producción agraria española se aleja considerablemente de la estructura media de la CEE y de la mayor parte de sus miembros. La variedad productiva de las agriculturas españolas está basada en las condiciones climáticas y geofísicas. Pero no se debe caer en la simplificación de calificar de «mediterránea» toda la agricultura española. Sumpsi (5), por ejemplo, ha definido las provincias españolas propiamente mediterráneas, estableciendo un «índice de mediterraneidad». Se podría matizar indefinidamente esta *agricultura propiamente mediterránea*, tan importante en el debate sobre el impacto de la adhesión en las regiones meridionales de la actual CEE. Para ello sería preciso construir tipologías de los distintos sistemas productivos existentes, que se verán muy diversamente afectados por el futuro de los intercambios de sus producciones.

Cuadro 9.2

PORCENTAJE DE SUPERFICIE PROVINCIAL OCUPADA POR FINCAS PRIVADAS DE 500 O MAS Has, 1969

Clases	Provincias			
≤ 7%	Alava Alicante Barcelona Burgos Castellón La Coruña	Guipúzcoa León Lérida La Rioja Lugo Murcia	Navarra Oviedo Palencia Pontevedra S. C. Tenerife Santander	Segovia Soria Tarragona Valencia Vizcaya Zamora
> 7% y ≤ 14%	Almería Balears Cuenca	Gerona Guadalajara Huesca	Málaga Orense Teruel	Valladolid Zaragoza
> 14% y ≤ 21%	Avila Cordoba	Granada Jaén	Madrid Las Palmas	Salamanca Toledo
> 21%	Albacete Badajoz	Cáceres Cádiz	Ciudad Real Huelva	Sevilla

Fuente: INE: *Encuesta de Fincas Agrarias Privadas de 500 y más hectáreas*, Madrid, 1969.

(5) SUMPSSI, J. M.: «Delimitación del área de agricultura mediterránea en España», *Agricultura y Sociedad*, núm. 4, Madrid, julio-septiembre 1977.

El problema no se plantea sólo a nivel de sectores ni de estructuras, sino en la intersección de ambos planos. Una misma medida de política sectorial, afectará muy distintamente a las diferentes explotaciones, ya que los minifundios (por su dimensión, o por su escasa productividad) apenas verán mejorada su renta.

Las desigualdades espaciales y regionales

Es éste un elemento pocas veces considerado en los análisis, agraristas en exceso, de las repercusiones de la adhesión. Se impone la consideración de *lo rural* como una realidad más vasta y más englobante de las condiciones de vida de la población campesina (6). Si cualquier mejora en las rentas directamente percibidas por los agricultores siempre será bien recibida, la medición de su *bienestar*, en términos de justicia distributiva y de equiparación con las condiciones de vida del resto de los ciudadanos, incluye la consideración de la situación del espacio rural con sus otros sectores productivos y de los servicios que lo integran.

La España marginada, tal como queda definido por el «Inventario» del Ministerio de Agricultura (7), permite detectar la existencia de cuatro grandes «bolsas de pobreza» dentro de la geografía española. La primera, en el Noroeste (Galicia, esencialmente); la segunda, en el Suroeste (Extremadura, sobre todo); la tercera en el Centro, entre las provincias de Cuenca, Guadalajara, Teruel y Soria, y la cuarta en el Sureste, en Andalucía Oriental. De las 70 comarcas clasificadas en los últimos puestos (sobre un total de 458 delimitadas), 19 se encuentran en la región gallega y 15 en Andalucía.

La magnitud del problema de las bolsas de pobreza obliga a prestar una atención particular a las posibilidades y realizaciones de la política regional europea y a su interés por las comarcas marginadas y la agricultura de montaña.

EL IMPACTO AGRARIO DE LA ADHESION

Desde la perspectiva adoptada es aventurado hacer incursiones en los efectos de la incorporación sobre la economía nacional en su conjunto. Indudablemente, dichos efectos se dejarán sentir sobre magnitudes tan importantes como el saldo de la *balanza comercial*. Sobre todo, si se tiene en cuenta que en 1977, y a pesar de las barreras, el 58,5% de las exportaciones agrícolas españolas (que representan

(6) Véase MALASSIS, L: «Economie agricole, agro-alimentaire et rurale», *Economie rurale*, núm. 131, 1979, II Congreso Europeo de Economistas Agrícolas.

(7) MINISTERIO DE AGRICULTURA: *Inventario de áreas en depresión socioeconómica. Una aplicación del análisis factorial*, Documento de trabajo núm. 10, Madrid, Secretaría General Técnica, 1977.

el 22,7 % de las exportaciones totales) estaban destinadas a los países comunitarios (8).

Podrán producirse cambios importantes en *el empleo* como resultado de la PAC: el indispensable incremento de la productividad en una serie de producciones agrarias españolas, que sufrirán la competencia comunitaria, podrá acelerar la salida de población activa del sector primario, que puede ser muy peligrosa en la situación actual de paro.

A continuación, y recordando nuestro esquema inicial, expondremos algunas consideraciones acerca del impacto de la adhesión sobre el sector agrario español, desde la triple perspectiva estructural, sectorial y espacial o regional, de forma sintética, aunque sin una especial sistémica en el orden de su tratamiento.

Dualismo estructural: ¿saldrán ganando los de siempre?

No es ningún secreto que *la gran propiedad siempre ha sabido aprovechar en su favor los grandes retos* a que se ha visto sometida en la historia agraria de España: salió claramente consolidada de las Desamortizaciones del siglo XIX, en lugar de producirse una redistribución de tierras en beneficio de jornaleros y pequeños agricultores, la política agraria del franquismo defendió claramente los intereses de los terratenientes; sin olvidar el primer tercio del siglo XX, de agitaciones campesinas que desembocó en una guerra civil, en defensa de la oligarquía agraria (9).

Cabe preguntarse si el gran reto de los años 80 será una ocasión más en favor de las capas más privilegiadas de nuestra sociedad agraria. La pregunta no es ociosa, pues la PAC corresponde precisamente a los intereses de los grandes productores del Centro y Norte de Europa, en detrimento de los grandes segmentos de pequeños y medianos productores, ubicados principalmente en los bordes meridionales de la Comunidad.

Ese peligro es muy probable que pueda acechar a los agricultores españoles (2 millones son pequeños y medianos jornaleros). Es bastante plausible, sobre todo recordando el gran peso que siguen teniendo las *organizaciones profesionales agrarias* heredadas de las «Hermandades» franquistas, en donde predominan los intereses de los grandes agricultores. El naciente sindicalismo de los pequeños y medianos agricultores floreciente en determinadas regiones (Rioja, Aragón...) está aún lejos de pesar lo suficiente en el ámbito nacional y es de temer que sólo a fuerza de reivindicaciones su voz pueda ser oída con el peso que merece en los pasillos de Bruselas.

La CEE tiene una *política estructural* cuyos efectos deberían ser la mejora de las condiciones de explotación y de las rentas de los pequeños y medianos agricultores. Como una política agraria de reforma de

(8) Los datos para 1978 son, respectivamente, 59,87 % y 17,48 % (véase cuadro 6 de la Introducción de este tomo).

(9) Véase MALEFAKIS, E.: *Reforma agraria y revolución campesina en la España del siglo XX*, Barcelona, Ariel, 1970.

estructuras es hoy casi inexistente en España, habrá que poner las esperanzas en las medidas estructurales comunitarias. Pero no es posible hacerse muchas ilusiones. La comparación, tan frecuente, entre las actuaciones de las dos secciones del FEOGA basta para hacer ver sus limitaciones. Según las últimas cifras disponibles, los gastos totales de la Sección Garantía ascendieron a 8.677 millones de UCE en 1978, frente a sólo 325 millones de UCE de la Sección Orientación (10).

Mucho tendría que cambiar la política agraria de la CEE y, como condición previa, mucho tendrían que modificarse *las relaciones de fuerza entre los diversos intereses agrarios en presencia*, para que esta política estructural saliera reforzada de la adhesión. ¿Cabe esperar una solidaridad de los pequeños y medianos campesinos europeos, incluyendo a los españoles? ¿O no es más bien de temer un proceso de repliegue nacionalista de los diversos movimientos sindicales y profesionales europeos frente a los peligros de la ampliación? Los elementos de juicio existentes nos inclinan hacia esta segunda conclusión:

Así, por ejemplo, en abril de 1976, el Centro Nacional de Jóvenes Agricultores Franceses (CNJA) (11), llegaba a conclusiones tajantes, calificando la adhesión de España de «error» y negando la existencia de condiciones para la ampliación: «Cuando un barco naufraga, más vale no añadir nuevos pasajeros...».

Sin embargo, no podemos ignorar, aparte de la política estructural *stricto sensu*, las *consecuencias estructurales de la política de producciones*. En efecto, puede haber medidas de política agraria con efectos más fuertes sobre determinadas estructuras o tipos de explotaciones que los derivados de la propia política de estructuras.

En este sentido es difícil llegar a conclusiones claras. Hay pequeñas explotaciones perjudicadas por su especialidad productiva, como algunas del Norte en vacuno de leche. Pero otras pequeñas explotaciones, de cultivos mediterráneos (hortofruticultura, viña, olivar), tienen en principio expectativas favorables. Por el contrario, muchas de las grandes explotaciones de la mitad sur de la península, en las que el aprovechamiento está basado en los cereales (trigo blando, sobre todo), pueden encontrar dificultades sectoriales.

Pero nada obliga a pensar que estas grandes explotaciones no serán capaces de realizar una radical reconversión en función de las posibilidades que se les abren en los mercados europeos, teniendo en cuenta sobre todo su gran capacidad técnica y sus ventajas de escala considerable. Ello explica el temor con que expertos europeos, que visitaban recientemente el campo andaluz, vislumbraban la posible eclosión de un modelo andaluz-californiano, con gran penetración del capital euro-

(10) Véanse los caps. 5 y 11 en SEERS, D., y VAITSOS, C. (eds.): *Integración y Desarrollo Desigual: la Experiencia de la CEE*, Madrid, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, 1981.

(11) CNJA: *Espagne: Un choc pour l'Europe*, París, 1976 (véase pág. 20). Para ver el punto de vista de los países miembros respecto a la ampliación, véase también DUCHÉNE, F.: «Actitudes comunitarias» en SEERS, D. y VAITSOS, C. (eds.): *La segunda ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Servicios de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, Madrid, 1981.

peo, al amparo de la enorme expansión comercial que puede acarrear para sus productos la incorporación a la CEE. El desarrollo de un tal modelo, al menos en hipótesis, probablemente se efectuaría en perjuicio de la propia actual agricultura mediterránea española, de pequeñas explotaciones.

Todo ello nos hace renunciar a un pronóstico definido sobre las ventajas comparativas que la adhesión acarreará a las distintas estructuras productivas del campo español. Quizá peque de optimista Botella (12) cuando considera que, como resultado de la aplicación del principio de la «armonización hacia arriba» de las condiciones sociales, las expectativas son muy favorables para los asalariados (32 % de la PAA) y para la agricultura familiar (66 % de la PAA), y sólo neutrales para los empleadores (grandes propietarios) (2 % de la PAA). Dada la multitud de interferencias de políticas y la variedad de estructuras productivas, es muy arriesgado emitir una opinión tan tajante.

Los subsectores productivos: en principio, balance favorable

Para analizar los efectos que sobre los diferentes subsectores que componen la PFA podrá tener la adhesión, en la hipótesis de mantenimiento de la actual PAC se suelen utilizar como datos: 1) Grado de autoabastecimiento del producto o grupo de productos en la CEE y con la inclusión de España y/o otros países candidatos. 2) Relación de precios actuales de los productos en la CEE y España. 3) Grado de protección comunitaria a esa producción.

A partir de esos datos, el mismo Botella ha popularizado el análisis consistente en estimar los porcentajes aproximados de la PFA que se verán afectados de manera desfavorable, incierta o favorable por la adhesión, del cual concluye que se encontrarán: a) «En posición favorable, la gran parte de los productos agrícolas y algunos ganaderos sector ovino especialmente) (55 % de la PFA); b) En posición equilibrada, la producción porcina y la avicultura (19 % de la PFA); y c) En posición desfavorable, la producción de leche y carne de vacuno, el trigo blando, el azúcar, el maíz y ciertos frutos de pepita (26 % de la PFA).»

Suponiendo que la PAC no varíe, no cabe duda de que, de seguir las cosas como hasta ahora, se trata de un balance globalmente favorable desde el punto de vista sectorial, como lo ha mostrado Botella (13). Pero este balance sectorial ha de ser siempre completado con la consideración regional y de las estructuras productivas (14) «que hace variar grandemente lo que podríamos llamar "el grado de favorabilidad"».

(12) BOTELLA, F.: *La agricultura en el proceso de adhesión a las Comunidades Europeas*, Conferencia pronunciada el 22 de mayo de 1979 en la ETSIA de Córdoba (mimeografiada) (véase pág. 19).

(13) BOTELLA, F.: «Situación actual, problemática y consecuencias de la adhesión de España a la CEE», *La incorporación de la agricultura española al Mercado Común Europeo*, Madrid, AEESA, 1977, tomo I, págs. 37-38.

(14) En la X Reunión de la Asociación Española de Economía y Sociología Agrarias se estudiaron los efectos de la PAC, fundamentalmente sectorial, sobre diferentes regiones españolas. Véase la obra que recoge las ponencias de la Reunión, citada en nota 13.

Ahora bien, si el balance es favorable en las actuales condiciones comunitarias, ello explica que la negociación, por parte española, ha de incluir desde el primer momento las producciones agrarias. En este orden de cosas es de prever un choque más o menos frontal de los negociadores españoles con la postura comunitaria (15), tendente a retrasar lo más posible el desarme arancelario agrícola, imponiendo a este sector un período de transición más largo que el resto de la economía para evitar que la libre circulación de productos provoque, durante el período de transición, perturbaciones en los mercados de la Comunidad.

Dentro de este balance favorable hay que considerar también la previsible mejora de las condiciones de abastecimiento de *inputs* para la agricultura, resultante de la integración. Dado que los gastos fuera del sector agrario representan aproximadamente el 30 % de la PFA, dicha mejora podrá representar ahorros considerables para las explotaciones por la vía del gasto.

Un problema de fondo, y que ha sido muy bien visto por el CNJA francés, es si se va a crear con la entrada de España en la CEE una nueva *solidaridad entre productores* españoles y productores del Sur de la Comunidad; o si, por el contrario, como creen ellos, se creará una especie de complicidad entre los productores agrarios españoles y los consumidores de la CEE, en detrimento de los productores del borde comunitario meridional. Ello sería posible mediante la adopción de unos precios más bajos para los productos españoles (una vez liberados de los *prélèvements*) gracias a sus menores costes de producción y sus ventajas climáticas. Es un temor no infundado, ya que en muchos productos (se exceptúan la remolacha azucarera, la leche de vaca, el maíz y el trigo blando) los más bajos precios españoles jugarían en el mercado en desfavor de los actuales proveedores comunitarios.

Pero además, y es esta una de las ideas que más circulan en los ambientes comunitarios, muchos se preguntan si la incorporación de los países mediterráneos no podría suponer un cambio radical en la PAC haciendo caer la balanza de los recursos del FEOGA del lado de los «productores mediterráneos» frente a la actual y masiva protección de los productos del Norte (leche, cereales, azúcar). Esta hipótesis tropieza con la habitual dificultad técnica inherente a la condición perecedera y de difícil conservación de la mayor parte de esos productos mediterráneos. Pero a pesar de ello hay quien sueña en una Europa de 12, «escorada hacia el Sur» en su política agraria.

Ahora bien, ¿es posible pensar en el mantenimiento de la actual PAC tras la incorporación de los nuevos miembros a la vista del coste financiero de la operación? Teniendo en cuenta solamente el caso español, y aplicando mecánicamente los sistemas de protección vigentes en 1978, se llega a las siguientes aproximaciones:

(15) Véase COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Avis sur la demande d'adhésion de l'Espagne», *Bulletin*, supplement 9/78, Luxemburgo.

- Los gastos de la Sección Garantía del FEOGA (1978) aumentarían en 600 millones de UCE, sobre un total de 6.960 millones de los nueve (sin contar las dobles tasas y los montantes compensatorios monetarios).
- En cuanto a la Sección Orientación, los gastos del FEOGA pasarían de 473 a 673-723 millones de UCE.
- Contando todos los Fondos Europeos, la entrada de España haría aumentar el presupuesto de 1978 de los 12.362 millones de UCE presupuestados.

A la vista de estas cifras (que para los técnicos de la Comunidad son «abordables») hay, sin embargo, expertos que piensan que la inclusión de los nuevos países podría suponer el *estallido de una Comunidad poco solidificada*. La misma existencia de los montantes compensatorios monetarios, que representan la restauración de hecho de barreras arancelarias en el terreno agrícola, a pesar de los esfuerzos de la Comisión por su supresión, es la expresión clara de una crisis de la filosofía misma del librecambismo intracomunitario. ¿Podrán estas negras previsiones frenar un proceso vital para la agricultura española o se pretenderá hacer de ésta un chivo expiatorio de los males de una economía internacional en evidente crisis?

Nos inclinamos más bien a pensar, a título de mera hipótesis, que se producirá un lento proceso de «mediterraneización», en proporciones modestas, que no pongan en entredicho el «acervo comunitario» y los intereses sólidamente establecidos de los actuales sectores dominantes y beneficiarios de la PAC.

Los subsistemas espaciales: ¿hacia un mayor desequilibrio regional?

Los *efectos regionales de las políticas sectoriales*, serán diferentes en función de las producciones dominantes y del grado de protección de cada una.

Algunas zonas, como la cornisa cantábrica y Galicia (vacuno lechero), y grandes áreas de la Meseta (trigo blando y/o remolacha) serán particularmente sensibles a las previsibles restricciones comunitarias a esas producciones. Por el contrario, la zona Sur y mediterránea, así como las islas, saldrán en conjunto favorecidas en términos de balance global.

Pero un análisis tan global tiene el peligro de ignorar otros componentes de la diversidad agraria española, así como la dinámica previsible de la economía española una vez integrada en la CEE. Una vez más nos encontramos ante una doble expectativa: ¿la incorporación contribuirá a disminuir las diferencias interregionales, ya muy acusadas, o por el contrario es previsible un agravamiento de los desniveles de renta y de bienestar de los distintos espacios económicos subnacionales?

Ello equivaldría a plantearse el vasto problema de la *política regional de España y de la Comunidad*. Dada la dificultad de medir con precisión algo tan complejo como la evolución de los niveles de desarrollo, aún

hoy los autores no se ponen de acuerdo sobre si las diferencias regionales se han acortado o se han ampliado. Y no faltan autores, sobre todo en el contexto italiano, que subrayan la marginación creciente del Mezzogiorno (16). ¿Es válida la aplicación de ese modelo a las zonas españolas más desfavorecidas?

Dadas las disparidades regionales dentro de la CEE, muchas de las regiones españolas se situarán «en la cola» (17). Por utilizar los conceptos de la «teoría de la dependencia», tan apta para los problemas de desigualdades interregionales, como bien ha mostrado el profesor Sampedro, España se transforma indudablemente (en la gran mayoría de sus regiones) en «*periferia*» de los grandes «*centros*» europeos. Las zonas más desfavorecidas de nuestra geografía pasan a ser así realmente «*periferia de la periferia*», debiendo jugar, por la fuerza misma del sistema, un papel claramente dependiente en la economía del conjunto.

Es cierto que pueden aplicarse medidas compensadoras, como las previstas con cargo al FEDER, aunque la política regional de la CEE no ha manifestado ningún efecto notable aún, o la Directiva 268/1975 sobre agricultura de montaña y de ciertas regiones desfavorecidas. Pero la desigualdad regional basada en la dependencia sólo podrá disminuirse mediante la ruptura de los mismos lazos de dependencia de las regiones periféricas españolas respecto a los actuales centros nacionales, y cabe preguntarse si tienen alguna posibilidad de romperse mediante la adhesión a la CEE o si se dará un reforzamiento de los mismos.

Por todo ello, no nos acaban de satisfacer los análisis basados en las políticas sectoriales. Solamente mediante un esfuerzo vigoroso y urgente de auténtica política regional (nacional y comunitaria) podría corregirse la consolidación y el reforzamiento de los lazos de dependencia de las nuevas «*periferias*» y los grandes «*centros*» (18). Está por ver si el actual proceso autonómico y regionalista español será un factor impulsor o retardador de esa política. Se abre el gran interrogante de si las fuerzas centrípetas tendentes a la insolidaridad interregional serán más potentes que las centrífugas representadas simbólicamente en ese fondo de compensación previsto por la Constitución Española (19).

En último término, la entrada de los nuevos países candidatos obliga a un replanteamiento de las relaciones Norte-Sur. Un reciente (y excelente) informe del Instituto Agronómico Mediterráneo de Montpellier lo llama acertadamente *un problema de geopolítica mediterránea*. El Sur de la CEE puede ser considerado como una semiperiferia del Norte

(16) Véase, por ejemplo, DELL'ANGELO, C. G.: «L'impact de l'unification des marchés sur l'agriculture des régions défavorisées: l'expérience du Mezzogiorno», *X European Congress for Rural Sociology*, Córdoba, 5 a 10 abril 1979.

(17) El problema se agudiza notoriamente con la inclusión de Portugal: Hamburgo y Vila Real se sitúan en la relación de 17 a 1.

(18) Véase capítulo por MUSTO, S., en SEERS, D., y VAITSOS, C. (eds.): *La segunda ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales*, Servicio de Estudios Económicos, Banco Exterior de España, Madrid, 1981.

(19) Art. 158, 2.

más industrializado y más rico; pero, por otra parte, las relaciones intramediterráneas de los países europeos, sobre todo en la perspectiva de la ampliación, son un entramado complejo de intereses, con frecuencia contradictorios (20).

A MODO DE CONCLUSION

El análisis del impacto de la adhesión a la CEE sobre la agricultura española se hace muy difícil, dada la enorme diversidad del sector, si nos interesamos por los efectos concretos que comportará para los agricultores españoles. Tanto por la variedad de las estructuras productivas, como por la diversidad sectorial y la desigualdad espacial y regional, habrán de considerarse todos esos frentes si realmente se quiere influir sobre las rentas y el bienestar de las familias campesinas.

La gran explotación saldrá como siempre ganando, merced a su mayor adaptabilidad; los resultados variarán según las condiciones del espacio, de las especialidades productivas, etc.

Si el efecto global de la adhesión, desde un punto de vista sectorial, es positivo, hay que tener en cuenta que la dinámica de la PAC, condicionada por el mismo calendario de la negociación, puede hacer variar sensiblemente las condiciones. En cualquier caso, España no puede aceptar plazos largos para el desarme agrario.

Parece que no va a funcionar la solidaridad de clases e intereses a nivel internacional. ¿Se va a producir una alianza entre los productores del Sur de nueva incorporación y los consumidores del Norte, por la vía de precios bajos y en perjuicio de los productores de la actual CEE? ¿O, por el contrario, se producirá una coordinación de intereses entre productores, concretamente mediterráneos?

La agricultura española se enfrenta a un reto cuyas bazas se han empezado a jugar en Bruselas, pero cuyo campo de batalla esencial está de fronteras adentro. Esperar al momento de la adhesión para plantear y emprender las profundas reformas que afectan al mundo rural, sería catastrófico. Se impone un esfuerzo concertado a todos los niveles: establecer las medidas de política económica que corrijan desequilibrios y prevean a tiempo los efectos de la adhesión. Nada podrá reemplazar este esfuerzo nacional. Precisamente, quizá sea la urgencia de este esfuerzo y su exigencia, que habrá de continuar después de la definitiva incorporación, el mayor beneficio de la adhesión de España a la CEE.

(20) INSTITUT AGRICOLE MEDITERRANEEN DE MONTPELLIER: *Situation de l'agriculture et de l'approvisionnement alimentaire dans certains pays arabes et méditerranéens et leur développement prévisible* (estudio realizado para la Comisión), junio 1978, página 27 (texto mimeografiado).

CAPITULO 10

La industria y la política industrial española ante la CEE

Luis Carlos Croissier

INTRODUCCION

Para analizar las implicaciones que para la industria española tendrá la integración, voy a diferenciar dos aspectos:

- a) En primer lugar, la situación en que se encuentran los principales subsectores industriales españoles para hacer frente a las consecuencias de la integración.
- b) En segundo lugar, los principales problemas que se plantean a la política industrial española de cara a la adhesión.

No obstante, conviene hacer un par de consideraciones previas. La primera, que no se plantea si a la industria española le interesa o no dicha integración, sino que se toma la integración como un dato de partida. Las razones para ello son diversas, y entre ellas que los grandes problemas que nuestra economía, y en general todas las europeas, tienen planteados, no pueden encontrar respuestas satisfactorias sino a niveles internacionales o cuando menos regionales.

La otra advertencia es que cualquier análisis de los beneficios sectoriales de la integración debe ser tomado con todo tipo de precauciones. Los motivos son varios:

- Las comparaciones intersectoriales con la Comunidad deben hacerse a un nivel muy desagregado para ser relevantes. Sin embargo, a ese nivel, la insuficiencia de estadísticas, su falta de fiabilidad y heterogeneidad son enormes.
- Las variables que normalmente se analizan (estructuras de costes, productividad, dimensión empresarial, protección arancelaria, tecnologías, etc.) son siempre insuficientes. A ello habría que añadir otras muchas, de muy difícil tratamiento, tales como gestión empresarial, grado de control de los mercados, capacidad de innovación y asimilación tecnológicas, estrategias de grupos empresariales, etc.
- Las prospecciones sobre competitividad y especialización industrial, a nivel sectorial, son siempre insuficientes. La especialización de las economías desarrolladas se da mucho más a nivel de productos concretos que de sectores, por lo que los fenómenos típicamente empresariales y microeconómicos son decisivos.

- Las estrategias de las empresas multinacionales (que dominan una buena parte de los sectores) es una variable fundamental a la hora de analizar fenómenos de localización de las producciones y, sin embargo, el grado de conocimiento que se tiene de las mismas es mínimo, con contadas excepciones.
- Las coordenadas en que ahora se mueve la industria internacional están sometidas a una evolución rápida e incierta.

ANÁLISIS SECTORIAL

El examen de subsectores adolecerá necesariamente de falta de uniformidad, en la medida en la cual las fuentes de información son muy diversas y el grado de conocimiento de cada uno es muy desigual.

No aparecen aquí ni la industria de la construcción ni el sector energético. La primera, porque está limitada fundamentalmente al mercado interno y no se verá afectada por consideraciones sobre posibilidades de especialización a nivel internacional. En cuanto al sector energético, su problemática es fundamentalmente ajena al fenómeno de la integración. En ambos casos, sus repercusiones sobre el resto de la actividad industrial son evidentes, pero su análisis desbordaría el alcance del presente trabajo.

No obstante, es necesario referirse antes al problema arancelario, ya que la CEE es ante todo una unión aduanera. Ello va a suponer para España, en la práctica totalidad de los sectores, un importante desarme arancelario con respecto a la situación creada por el Acuerdo Preferencial de 1970 y frente a terceros países (véase cuadro 10.1).

Los efectos de este desarme son difíciles de prever a falta de una certeza sobre los motivos a los que responde la actual estructura de nuestro arancel y de un suficiente análisis de los efectos que han tenido las rebajas mutuas del Acuerdo de 1970. Sin embargo, los sectores más afectados en su comercio con la Comunidad son los de material de transporte, maquinaria eléctrica, textiles y confección, alimentación, productos metálicos, fabriles diversas, productos químicos y maquinaria no eléctrica. Varios de ellos se verán también afectados en su tráfico con terceros países tras la adopción de la TEC, como: material de transporte, maquinaria eléctrica, textiles y confección, productos metálicos y fabriles diversas. No obstante, estas apreciaciones quedarían sin duda modificadas si, en vez de atenernos a la protección nominal, tuviéramos disponibles los niveles de protección efectiva, y si tuviéramos en cuenta los numerosos acuerdos de la Comunidad con terceros países.

Por otro lado, la supresión de los contingentes a que aún están sometidas ciertas partidas afectaría de un modo significativo a algunas producciones (piritas —si desaparecen los contingentes sobre el azufre—, máquinas de coser, vehículos industriales, pinturas, textiles de algodón, confección y géneros de punto, así como diversos productos de la industria alimentaria).

Cuadro 10.1

CEE Y ESPAÑA: COMPARACION DE NIVELES ARANCELARIOS
(Aranceles nominales medios como porcentajes, tras las rebajas del Acuerdo Preferencial)

Sectores	España	CEE	Reducciones que supone la TEC
Extractivas	2,8	0,8	-2,0
Alimentación	20,2	17,1	-3,1
Bebidas y tabaco	7,9	27,7	+19,8
Textil y confección	22,0	8,7	-13,3
Cuero y calzado	13,1	6,6	-6,5
Madera y muebles	13,9	6,4	-7,5
Papel y derivados	13,7	9,1	-4,6
Productos químicos	17,3	9,7	-7,6
Química básica	14,9	10,3	-4,6
Carbón, petróleo y derivados	2,8	2,3	-0,5
Minerales no metálicos	11,5	4,5	-7,0
Metálicas básicas	11,5	6,4	-5,1
Productos metálicos	19,6	7,8	-11,8
Maquinaria no eléctrica	14,7	6,1	-8,6
Maquinaria eléctrica	21,6	7,9	-13,7
Material de transporte	24,3	10,0	-14,3
Fabriles diversas	17,6	5,8	-11,8
Construcción	—	—	—
Electricidad, agua y gas	—	—	—

Fuente: ECONOMIA INDUSTRIAL.

A todo ello hay que añadir los efectos de la adopción del IVA y la consiguiente remodelación del ICGI y la DFE, que supondrán una importante desprotección frente al exterior, dado que estas dos figuras suponen en muchos casos protecciones arancelarias adicionales o subvenciones a la exportación respectivamente.

A) *Sector minero* (1,2 % del PIB, 96.000 personas, con tendencia a decrecer; CEE: 1,1 % del PIB).—Del total de la producción y del empleo minero, aproximadamente un 55 % corresponde a los productos energéticos, en cuya problemática no vamos a entrar. De las restantes producciones, siete destacan por el valor de su producción: caliza, hierro, sales potásicas, cobre, zinc, plomo y piratas. Pero, considerada globalmente, la minería (incluyendo el carbón), está muy lejos de satisfacer las necesidades de la industria: nuestro grado de dependencia en productos minerales es del 64 % y el índice de cobertura del comercio exterior no llega al 20 %. Sin embargo, la integración en la CEE no va a afectarla fundamentalmente, ya que tan sólo el 5,5 % de las importaciones españolas de mineral procedió (1977) de la CEE; en cambio, el 40 % de las exportaciones se dirigen al mercado comunitario, en el que somos un suministrador destacado de mercurio y espatoflúor.

La problemática empresarial radica en su excesiva atomización, la baja productividad (ligada a una insuficiente mecanización), su debilidad fi-

nanciera y, cada vez más, en la falta de mano de obra. El conjunto de medidas de apoyo de la Ley de Fomento de la Minería no parece que hayan de ser revisadas de modo fundamental para respetar la normativa comunitaria en materia de ayudas.

Por productos concretos, las *piritas* se van a ver fuertemente afectadas por la integración, la libre importación de azufre de origen petrolífero amenaza buena parte de esta minería, en la que se han realizado inversiones importantes. La *minería del hierro y del flúor*, que son sectores exportadores, se verían perjudicados por la desaparición del actual sistema de DFE. Las *sales potásicas*, que tienen un importante mercado en la CEE, se podrían ver afectadas por la obligada desaparición del actual cártel que regula sus exportaciones. En el otro extremo, la minería más beneficiada puede ser la del *estaño y wolframio*, en las que España tiene un excedente y de las que la CEE es deficitaria.

B) *Materiales para la construcción*.—El conjunto de industrias —de características técnico-económicas muy diferentes— cuyos productos son factores de la industria de la construcción, experimentaron un fortísimo ritmo de crecimiento hasta 1975, habiéndose transformado profundamente. En la actualidad, es un conglomerado de grandes empresas fuertemente capitalizadas y con un notable grado de control sobre sus mercados, y de pequeñas empresas técnica y comercialmente obsoletas, centradas en mercados locales.

Ba) *Industria cementera*.—Está dominada por grandes empresas conectadas a grupos financieros y con instalaciones modernas: Su localización viene determinada normalmente por la demanda, dado el peso de los costes del transporte del cemento y la normal disponibilidad de materias primas. Por ello, en principio, es indiferente a la integración (abastece el mercado nacional y no cabe pensar en exportaciones a Europa). Y sin embargo, viene siendo uno de los primeros exportadores mundiales, gracias a la confluencia de exceso de capacidad por la crisis de demanda interior, y de la demanda de ciertos países menos desarrollados, fundamentalmente árabes.

De cara al futuro, puede jugar (más que sobre la exportación) sobre la venta de tecnología y asistencia técnica, como de hecho ya ha empezado a hacer. Desde este punto de vista, quizá pueda beneficiarse de ciertos acuerdos de cooperación de la CEE con países menos desarrollados. Sin embargo, la legislación de la CEE en materia de contaminación supondrá unas fuertes inversiones, que se añadirían a las exigidas por la crisis energética para reducir los elevados consumos específicos de energía.

Bb) *Azulejos*.—Es una industria exportadora que puede beneficiarse de la mayor facilidad de acceso al mercado comunitario, a pesar de la fuerte competencia que pueda sufrir de los productos italianos. Para aprovechar estas posibilidades tropieza con una inadecuada estructura productiva y de comercialización. La desaparición de la actual DFE y la adopción del IVA es otro factor con incidencia negativa; sus inversiones anticontaminación no parecen muy difíciles de abordar.

Bc) *Material sanitario*.—A pesar de ser un sector exportador con algunas empresas importantes, no consigue equilibrar su comercio con

la CEE. Diseño y calidad son las bazas a jugar por estas empresas para hacer frente a la competencia comunitaria y a la de los países menos desarrollados.

Bd) *Vidrio*.—La producción de vidrio plano está protagonizada por tres empresas ligadas a dos multinacionales francesas, Saint Gobain y BSN. El exceso de capacidad de producción les ha incitado a un importante esfuerzo exportador, con un saldo exterior global excedentario, pero con un déficit con la CEE como consecuencia del bajo valor de las exportaciones con respecto a las importaciones. En lo tecnológico, aunque disponen de instalaciones relativamente modernas, el sector debe afrontar importantes inversiones para reconvertir la producción de vidrio estirado por la de vidrio flotado. Cara a la CEE, se perderá la protección, sin que mejoren en principio las condiciones de acceso al mercado comunitario, dado el bajo grado de protección del mismo y la existencia de grandes capacidades excedentarias. A lo que hay que añadir la amenaza que supone el más fácil acceso de Europa Oriental al mercado español. Subsiste la incógnita de la estrategia planteada por las multinacionales, que controlan tanto el mercado español como el comunitario.

Be) *Materiales refractarios*.—Este sector, dada su mala estructura productiva y retraso tecnológico, tendrá enormes dificultades para enfrentarse a la competencia comunitaria, con la que ya existe un intercambio deficitario.

Bf) *Otras producciones*.—Tienen menor importancia las piedras naturales y tierras cocidas, en las que predominan pequeñas empresas centradas en mercados locales. En cambio, el yeso, muy abundante en España, y del que es deficitario la CEE, podría aprovechar la integración (se observan ya inversiones comunitarias en el sector).

C) *Siderurgia*.—La adhesión incluirá la CECA, en cuyo sector se puede hablar de una verdadera política comunitaria. Dicha integración tendrá lugar en un ambiente de crisis generalizada, que tiene su origen en la confluencia de varios factores (caída de la demanda, competencia creciente de los nuevos países productores, crisis energética, problemas financieros); si a ellos se une la fuerte agresividad comercial mostrada por nuestra siderurgia (con un saldo exportador, en 1978, de 4.441.000 Tm de acero equivalente), se comprende que éste sea uno de los grandes problemas industriales de la negociación.

El actual sector siderúrgico español está compuesto por tres siderurgias integrales (dos de ellas públicas), 46 no integrales de acero común y 18 de aceros especiales (empleo: 80.000 personas; capacidad de producción: 13,8 millones de Tm de acero, 1977; 55 % en plantas integrales, 31 % en no integrales de acero común y 14 % en plantas de aceros especiales). Destaca el mayor peso de los hornos eléctricos en España, sólo comparable con Italia: este tipo de empresas son precisamente las más exportadoras, gozan de mayor flexibilidad, pero son muy vulnerables al precio de la chatarra. Un segundo rasgo es la baja producción por hombre empleado, cuyo máximo histórico (1974) fue 153 Tm, muy distante del nivel medio de la CECA (240 Tm/hombre). Las causas son el excesivo peso del empleo indirecto, la obsolescencia de algunas instala-

ciones y los desequilibrios productivos que cabe detectar en varias plantas.

A la vista de estos problemas, para hacer frente a la competencia CECA y de terceros países, el gobierno español ha diseñado unas directrices de reestructuración con horizonte en 1985. El objetivo consiste en reducir costes mediante fuertes inversiones que disminuyen consumos específicos y a corregir desequilibrios productivos, diversificar la producción —poniendo el acento en aquellos productos de mayor valor añadido— y sanear la muy débil estructura financiera de las empresas. Asimismo, se prevee una cierta reducción del empleo, el cierre de las instalaciones más obsoletas y la eliminación del principal estrangulamiento del sector, mediante la creación de dos plantas de prerreducidos. En definitiva, fija unas previsiones para 1985, sobre la base de un crecimiento promedio del PIB del 4-5 %, ciertamente alto, que son: 14-15 millones Tm de consumo interior; 16-18,5 de producción con utilización de capacidad de 85-100 %; reducción de empleo del 7 %, con inversiones de 33.800 millones ptas/año hasta 1985, y un objetivo de producción de 250 Tm/hombre.

El mayor problema del plan radica en la ampliación de capacidad desde 13,8 a 18,6 millones Tm. Por otro lado, los sistemas de ayuda financiera y su cuantía no parece que se alejen de los cánones CECA. Más delicado a corto plazo es el problema de la DFE.

A modo de conclusión, de llevarse a cabo los planes previstos, la siderurgia española puede hacer frente al desafío de la CECA y —en condiciones no peores que ésta— a los nuevos productores. Las mayores dificultades se encontrarán en la capacidad de inversión necesaria y el suministro de los medios imprescindibles para el saneamiento financiero de las empresas.

D) *Metalurgias no férreas y transformados metálicos en general.*

Da) *Metalurgias no férreas.* — Las del aluminio, cobre y zinc pueden beneficiarse de la existencia de un déficit en el mercado comunitario, pero sus situaciones de partida son muy distintas. La del aluminio es moderna, aunque tecnológicamente dependiente, y se puede ver amenazada por la evolución de los precios de la energía eléctrica. Las otras adolecen de problemas estructurales, y la del plomo tendrá que hacer frente a fuertes inversiones para adecuarse a las exigencias comunitarias en materia de contaminación.

Db) *Transformados metálicos en general.* — En este sector la CEE es fuertemente competitiva. No obstante, de ciertos productos, las empresas españolas realizan exportaciones significativas y pueden beneficiarse de la ampliación del mercado (herramientas manuales, trefilería, utensilios domésticos, tornillería, etc). Además, pueden beneficiarse de un suministro mejor y más barato de materias primas y bienes de equipo (en particular, trefilería, decoletaje, ferro-aleaciones, tornillería, etc.).

En general, el resultado dependerá de que se realice una profunda transformación de las estructuras empresariales, aumentando sus dimensiones y fortaleciendo su capacidad financiera y comercial. Es también esencial lograr una adecuada especialización por productos, en particular si a medio y largo plazo se quiere hacer frente a la cre-

ciente competencia de nuevos países, como ya ocurre en herramientas manuales. Un factor positivo es la inexistencia de un alto grado de oligopolio a nivel internacional, salvo excepciones.

E) *Maquinaria mecánica y eléctrica.* — Las fronteras de este sector son difíciles de trazar, y también las desagregaciones son problemáticas. Su mayor parte está constituida por la construcción de bienes de equipo para las demás industrias, a la que hay que añadir electrodomésticos, máquinas de coser y de escribir y otros productos.

En las industrias de *bienes de equipo*, el crecimiento fue espectacular en los últimos ocho años, en los que el valor de su producción ha crecido un 134 % (hoy 5 % PIB, 15 % de la producción industrial, empleo: 350.000 personas). Por otro lado, aunque nació para abastecer el mercado interior, ha alcanzado cotas significativas de exportación: 160.000 millones de pesetas (1977), habiendo crecido más del 25 % anual en 1970-79. No obstante, España sigue siendo eminentemente importador de bienes de equipo (tasa de cobertura 37 %, a pesar de la gran atonía inversora de los últimos años).

Los principales problemas con los que se enfrentan los productores de maquinaria para la industria son quizá los siguientes: a) la pequeña dimensión de las empresas; b) la debilidad financiera, especialmente cara a la exportación; c) la necesidad de un mayor grado de especialización y de estandarización dentro de los límites propios del sector; d) la dependencia tecnológica, quizá el problema crucial a largo plazo (los pagos por adquisición de tecnología oscilan entre el 1 y el 2 % de las ventas, mientras que los gastos en investigación y desarrollo se sitúan en torno al 0,3 %); e) las empresas más competitivas son filiales de multinacionales, especialmente en el campo de la maquinaria eléctrica. Su futuro queda, pues, condicionado a la estrategia, un tanto desconocida, que aquéllas puedan adoptar.

Frente a estos factores negativos hay otros positivos, como: a) el suministro de maquinaria a los países en vías de desarrollo es una de las líneas más prometedoras para la industria europea; b) España puede ser un suministrador de tecnologías de tipo medio a ciertas áreas en desarrollo en las que tiene alguna ventaja comparativa (Latinoamérica, Países Árabes); c) como el grado de industrialización de la economía española es todavía insuficiente con relación a la CEE, cabe contar con una demanda nacional importante; d) hay sectores en los que se ha desarrollado una tecnología nacional, como la maquinaria textil, que están demostrando su competitividad a nivel internacional.

Finalmente, otro subsector, el de *electrodomésticos* surgido al calor de un alto proteccionismo, ha alcanzado un notable desarrollo (empleo: 28.000 personas, exportaciones: 8.000 millones de pesetas). Cabe pensar que, a pesar del alto grado de competencia que registra este sector en la CEE, las empresas españolas podrán hacer frente a las exigencias de la integración, aunque para ello tengan que afrontar un proceso de concentración empresarial.

Las *máquinas de coser y de escribir* tienen una importancia mucho más modesta y son también sectores exportadores. En estos casos, el

mayor riesgo proviene de la competencia japonesa y de ciertos países menos desarrollados.

F) *Construcción Naval*. — Esta industria, que ha sido uno de los pilares del intenso proceso industrializador registrado por España, se encuentra hoy, al igual que en Europa, sometida a una fuerte crisis estructural, entre otras razones, por: a) la caída duradera de la demanda (las necesidades previstas en los 80 no llegan a la mitad de la capacidad instalada mundial); b) los cambios profundos experimentados por la estructura de la demanda según el tipo de naves; c) la fortísima competencia de países como Japón, Corea o Brasil.

España, dados el volumen de empleo que genera (60.000 personas), su concentración geográfica y su valor estratégico, no puede renunciar a mantenerla. Por otro lado, su productividad (en TRBC por hombre) supera la media comunitaria y es casi el doble de la del Reino Unido, lo que hace que el argumento de las ventajas comparativas juegue a nuestro favor. No obstante, su supervivencia en condiciones competitivas, exige un plan de reestructuración que habrá que negociar con la CEE, y cuyas coordenadas básicas son: a) reducción de capacidad en un 40 % aproximadamente; b) especialización de los astilleros y flexibilización de sus instalaciones; c) desarrollo de su capacidad para buques y artefactos de una mayor tecnología; d) mejora de la industria de suministros; e) coordinación de los astilleros, y f) importantes apoyos para sanear sus estructuras financieras y hacer frente a las condiciones que ofrecen otros países.

En la negociación de este plan, España sufre el enorme retraso habido en adoptar las medidas necesarias. Otros problemas son el calendario de desarme arancelario, y la protección de buques (14 %) y de industria suministradora (20 %). En cualquier caso, las presiones comunitarias serán muy fuertes, pero España no debe consentir unos recortes de capacidad excesivos en una industria en la que posee notables ventajas comparativas en relación a otros países europeos.

G) *Automoción y auxiliar*. — Dentro de este sector, el más importante por el volumen de empleo, hay que distinguir:

Ga) *Vehículos de turismo*. — Sector completamente dominado por las multinacionales, que refuerzan sus posiciones cara a la integración de España en la CEE y para hacer frente a la aguda competencia mundial. Su liberalización plena no planteará problemas frente a la competencia europea, aunque sí exigirá un mayor grado de especialización en la gama de vehículos.

Gb) *Auxiliar del automóvil*. — Este sector deberá sufrir grandes transformaciones, acordes con las que pase el sector de automoción. Es de prever un reforzamiento de las posiciones del capital extranjero (por ejemplo, la adquisición de FEMSA por BOSCH).

Gc) *Vehículos industriales*. — Este es el único subsector donde España cuenta con capital y tecnologías nacionales, que desaparecerán si falta una profunda reestructuración empresarial. La solución más viable pasa por fórmulas de asociación con el capital extranjero, de

preferencia europeo, como condición para preservar los niveles de empleo.

Gd) *Motocicletas y ciclomotores*. — Es una industria que, a pesar de su tradición, puede verse seriamente amenazada por la competencia europea y japonesa. Aquí también se impone lograr fórmulas de asociación con el capital extranjero.

Ge) *Aeronáutica*. — De dimensiones muy modestas, su viabilidad a largo plazo va unida al desarrollo de los proyectos comunitarios, con una plena integración en los mismos.

H) *Industrias químicas*. — Dentro de este amplio sector hay cuatro industrias que se verán seriamente afectadas, dada la sobrecapacidad que predomina en Europa y la competencia de los países en vías de industrialización: la petroquímica y primeras materias plásticas, los fertilizantes, las fibras químicas y el cloro-sosa. De todas ellas, el futuro más incierto lo tiene la de fertilizantes. La industria papelera posee problemas, de otra índole; fundamentalmente, una mala estructura productiva y las fuertes inversiones anticontaminación que se verá obligada a realizar.

Las industrias que más provecho pueden sacar de la integración por razones de ampliación del mercado son las de transformación de plásticos, manufacturas del caucho y detergentes de usos domésticos (esta última, dominada por empresas multinacionales).

I) *Industrias farmacéuticas*. — Hay que distinguir dos problemáticas distintas.

Ia) *La producción de primeras materias*. — Salvo en los antibióticos, la producción es incipiente, desarrollada al calor de medidas proteccionistas. Su futuro está condicionado por el acceso a una tecnología hoy día fuertemente controlada por las multinacionales.

Ib) *Las especialidades farmacéuticas* (450 laboratorios de escasa entidad, aunque 100 de ellos controlan el 80 % de las ventas). — La mayor parte son dependientes en capital y tecnología de empresas extranjeras. La integración en el mercado europeo no parece que les pueda afectar de modo significativo, dada la inexistencia de libre circulación para las especialidades farmacéuticas. En cambio, la obligada adopción del sistema de patente comunitaria tendrá importantes repercusiones.

J) *Industrias textiles*. — Sector que debería poder aprovechar las ventajas del libre acceso al mercado comunitario, a pesar de sus crisis casi permanentes. Cuenta, en general, con instalaciones modernas, de gran tradición, buenos niveles de productividad y un menor coste de la mano de obra. Sin embargo, debería mejorar sus niveles de gestión, perfeccionar sus canales de comercialización y especializarse en productos de calidad y moda.

Ahora bien, pueden enfrentarse con serios problemas la seda y las fibras sintéticas, textiles para la decoración y la confección y géneros de punto. Estos dos últimos deberán hacer frente a una dura compe-

tencia de los países en vías de desarrollo, lo que les va a exigir una mejora de la productividad y un reforzamiento del papel de la moda y el diseño.

K) *Industrias alimentarias.* — Dada su diversidad sólo se puede señalar que, por su conexión con la agricultura y su relativa intensidad de mano de obra, deberían ser industrias con las que España pudiera contar. Contra esto choca la importante presencia de capital extranjero (con un alto grado de control de la comercialización) y el minifundismo excesivo de las empresas españolas. No obstante, claramente pueden beneficiarse del libre acceso al Mercado Común; caramelos y golosinas, conservas de pescado, conservas vegetales, embutidos y zumos de frutas. En cambio, el sector azucarero pudiera ser muy perjudicado.

L) *Industrias diversas de bienes de consumo.* — Son industrias que han experimentado fuerte tasas de crecimiento, y de gran capacidad exportadora; poco intensivas en capital, con gran importancia de los costes salariales, con predominio de la pequeña y mediana empresa y en las que el diseño y la comercialización juegan papeles importantes. Su potenciación exige un fortalecimiento de los sistemas de comercialización y una especial atención a los problemas de diseño.

La) *Muebles* (madera y metálicos). Podrían reforzar sus exportaciones, a condición de una mayor especialización que permita alargar las series, reduciendo costes, y de un fortalecimiento de sus redes de comercialización exteriores, un poco tomando ejemplo de Alemania, R. F. e Italia.

Lb) *Tableros y contrachapados.* — Necesitan acciones de reestructuración para hacer frente a la competencia de terceros países.

Lc) *Artes gráficas.* — Sector fuertemente exportador, podría verse beneficiado por unos menores costes de maquinaria y materias primas y por mayores posibilidades de colaboración con la industria europea.

Ld) *Calzado y manufacturas de la piel.* — Uno de los principales beneficiados por la ampliación del mercado, aunque a corto plazo se vea afectado por la desaparición del sistema actual de DFE.

Le) *Vidrio hueco y cerámica.* — Pueden ser muy sensibles a la competencia comunitaria en artículos de calidad.

Lf) *Juguetes.* — Aunque es un sector fuertemente exportador, goza de un alto grado de protección en el mercado nacional, pudiendo verse afectado por la competencia comunitaria en artículos de calidad, y por la de terceros países vía precios.

ALGUNAS CONSIDERACIONES DE POLITICA INDUSTRIAL

En el centro de la integración, la política industrial española se encuentra con dos tipos de problemas: la necesidad de promover una adaptación no traumática de las empresas industriales a las nuevas

condiciones, y la revisión de sus propios instrumentos de acción, para acomodarlos a las exigencias del Tratado de Roma. Manifiestamente, ambos se entrecruzan y se ven afectados por otros más generales (crisis energética, nueva división internacional del trabajo, paro y reconsideración del papel a jugar por la política económica).

Las medidas de la primera clase en parte pueden deducirse de los comentarios sectoriales que preceden, pero pueden precisarse algunos puntos claves:

- a) La política tecnológica, tanto en materia de transferencia de tecnología como de investigación y desarrollo, es hoy prácticamente inexistente. No sólo hay que aumentar el gasto en investigación, sino elegir adecuadamente los campos de actuación y asegurar su aprovechamiento industrial.
- b) Reestructuraciones empresariales, buscando en cada sector una dimensión y estructuras adecuadas a las nuevas condiciones: no basta con una política de incentivos a la fusión de empresas, sino que es preciso algo más imaginativo, flexible y diversificado sectorialmente. Un punto importante es la definición de criterios en materia de inversión extranjera, que permitan la potenciación de la industria nacional en vez de la venta pura y simple.
- c) Una política comercial que asegure una imagen, y una red de penetración y de asistencia postventa, sin la cual, especialmente en el campo de los bienes de consumo, la industria española estará condenada a competir estrictamente vía precios, lo que, dada la competencia de los países extracomunitarios, es cada vez más difícil.
- d) Un apoyo financiero, especialmente a largo plazo y para la exportación, sin el que difícilmente se pueden imaginar muchas de las reestructuraciones necesarias.

Estos cuatro puntos deben ser otras tantas áreas de actuación imprescindibles de una política económica en un clima de crisis para atacar las reestructuraciones profundas necesarias.

No obstante, los estrictos problemas de adaptación se van a plantear, al menos, en cinco campos específicos de la política industrial:

1. Ayudas públicas

En materia de ayudas estatales a la industria articuladas con criterios sectoriales o regionales, la Comisión Europea ha desarrollado una serie de criterios en los que se basa a la hora de autorizarlas o denegarlas. A la vista de dichos criterios, conviene analizar en qué medida las ayudas hasta ahora establecidas son o no compatibles con la normativa comunitaria:

a) Ayudas sectoriales

Acción concertada. — Este instrumento no parece plantear grandes problemas, especialmente por el tipo de sectores a los que se ha dirigido: minería del carbón, generación de electricidad y siderurgia.

Sectores de interés preferente.—Este tipo de ayudas es mucho más problemático dada su falta de transparencia, el excesivo grado de discrecionalidad de la Administración y especialmente el tipo de sectores beneficiarios, todos ellos «sensibles» en la CEE: automóvil y auxiliar del automóvil, aeronáutica, y electrónica e informática. Sin embargo, las ayudas habrán caducado en el año 1983.

Planes de reestructuración.—En la medida en que estos planes han sido concebidos para reducir capacidades, no suscitan ningún problema, especialmente en el caso de la industria textil, cuyos planes no gozan de fondos públicos.

Ayudas a la minería.—En general, las ayudas previstas por la Ley de Fomento de la Minería parecen homologables. Más problemáticas resultan las ayudas derivadas de la declaración de sustancia prioritaria.

Desgravación fiscal a la exportación (DFE).—El actual sistema DFE esconde a veces una prima a la exportación. La adopción del IVA acabará con esta situación: algunos sectores fuertemente exportadores se pueden ver muy seriamente afectados, como ciertos materiales de construcción, la siderurgia, las metalurgias del aluminio, zinc y plomo, la maquinaria en general, las máquinas de escribir, los automóviles, las armas, los textiles y algunos productos alimenticios.

Certificados de excepción.—Este poderosísimo instrumento de fomento de una industria nacional de bienes de equipo ha ido cayendo progresivamente en desuso. No cabe la menor duda de su incompatibilidad con las normas comunitarias.

Otros tipos de ayudas sectoriales.—Cabe hablar aquí de las ayudas de carácter financiero acordadas a la siderurgia y a la construcción naval, cuya aceptación o no por la Comunidad estará ligada fundamentalmente a los planes de reestructuración que se adopten para estos sectores críticos. También se pueden mencionar las ayudas que se conceden a los usuarios de fertilizantes y plaguicidas, muy importantes, que pueden encontrarse con una oposición comunitaria. En cambio, las ayudas para la promoción de la investigación y el desarrollo tecnológico, poco desarrolladas en España, podrían ser perfectamente justificables ante las autoridades comunitarias.

b) *Ayudas regionales*

Los principales instrumentos de promoción industrial regional (polos, polígonos, zonas de preferente localización y grandes áreas de expansión) son compatibles con la normativa comunitaria, especialmente si se tiene en cuenta que son sistemas suficientemente transparentes y de una cuantía muy modesta. Es más, ésta sería una importante baza a jugar por la política industrial española, ya que amplias regiones españolas, de acuerdo con los criterios comunitarios, podrían beneficiarse de ayudas comunitarias de hasta el 100 %, que, además, serían acumulables con otras ayudas sectoriales.

2. *Defensa de la competencia*

Uno de los aspectos más olvidados de la política industrial española, el de promoción y defensa de la competencia, deberá verse considerable-

mente potenciado con la integración en la CEE. Ahora bien, también va a plantear problemas, especialmente en lo concerniente a monopolios, ya que el sistema de monopolios comerciales del petróleo y el tabaco es incompatible con la normativa comunitaria. Los efectos de su desaparición serán muy grandes, en especial el del petróleo: España dispone de unos pocos años para, partiendo del monopolio de CAMPSA y de las participaciones públicas en la exploración y el refino, asegurar un papel preponderante a una empresa pública en este campo tan importante.

3. *Derecho de propiedad industrial.*—La legislación española sobre patentes industriales no reconoce la patente de producto, aunque sí la de proceso, en las industrias química, farmacéutica y alimentaria. Por ello, España no firmó el Convenio de Munich de 1973 sobre Patente Europea, en el que se basa el sistema comunitario establecido por el Convenio de Luxemburgo de 1975. Ello plantea un delicadísimo problema, ya que pone en cuestión la supervivencia de una serie de empresas, químicas y farmacéuticas fundamentalmente, que no podrían ciertamente asumir los efectos de la firma del Convenio sobre Patente Comunitaria sino a plazo muy largo, por lo que se impone la negociación de condiciones especiales. La solución quizá resida en firmar el Convenio de Munich y aprovechar al máximo el régimen transitorio previsto en dicho Convenio.

La industria alimentaria, mucho menos afectada que la química y la farmacéutica por este problema, encontraría dificultades graves en caso de aprobarse la reglamentación sobre la Marca Comunitaria. En cualquier caso, es evidente que la adopción del derecho comunitario sobre la propiedad industrial tendrá profundas repercusiones sobre una industria tecnológicamente tan dependiente como la española, concediendo una ventaja adicional a las empresas filiales de multinacionales sobre las propiamente españolas.

4. *Reglamentaciones técnicas.*—Aunque el derecho comunitario no está suficientemente desarrollado en este tema, subsistiendo todavía importantes barreras no arancelarias a la libre circulación de mercancías, la adopción de la normativa comunitaria puede tener importantes efectos sobre la industria española. Sin embargo, es un tema muy complejo e insuficientemente estudiado, por lo que resulta prematuro aventurar efectos sectoriales.

5. *Normativa sobre contaminación industrial.*—Aunque en términos generales las exigencias de la legislación española en materia de contaminación industrial no se alejan mucho de las comunitarias, su aplicación es mínima: un respeto real de las normas comunitarias no dejaría de exigir fuertes inversiones a varios sectores, como siderurgia, cemento, refino de petróleo, papeleras, petroquímica, centrales termoeléctricas y ramo del agua del textil entre otros. Estas inversiones van a plantear problemas financieros y de costes a algunos sectores que ya son insuficientemente competitivos. De ahí la necesidad de poner en marcha urgentemente un sistema de ayudas a las inversiones anticon-

taminación y de negociar períodos de adaptación a la normativa comunitaria.

CONCLUSIONES

Hay algunas ideas que pueden ser resaltadas aquí a modo de comentario final. La primera es que el aprovechamiento de las posibilidades que ofrece la integración y la evitación de sus perjuicios depende de la capacidad de respuesta de las empresas y de la política industrial. La segunda, que, más que hablar de sectores favorecidos o perjudicados, hay que intentar encontrar aquellas líneas de productos con posibilidades de futuro y las condiciones productivas que las garanticen. La tercera, que las mayores amenazas para la industria española provienen mucho más de los países terceros que de los comunitarios, lo que pone de manifiesto una vez más la problemática fundamentalmente «europea» de nuestra economía.

Apéndice estadístico

Fernando García Díez

SUMARIO

- Cuadro A.1. Indicadores Demográficos, 1976.
- Cuadro A.2. Proyecciones de la población Europea.
- Cuadro A.3. Mano de obra extranjera ocupada en los estados miembros de la CEE distribuida por nacionalidades, 1977.
- Cuadro A.4. Grecia: superficie, población y densidad por región, 1971.
- Cuadro A.5. Portugal: superficie, población, densidad, PIB ph y por región, 1972.
- Cuadro A.6. España: superficie, población, densidad, renta interior ph y por región, 1977.
- Cuadro A.7. Población activa por sectores, 1978.
- Cuadro A.8. Indicadores de desarrollo.
- Cuadro A.9. PIB por sectores, 1978.
- Cuadro A.10. Población asalariada: participación en la economía, 1975.
- Cuadro A.11. Estructura agrícola, 1977.
- Cuadro A.12. Grecia, Portugal y España: peso de las importaciones provenientes de la CEE-9 sobre el total, 1978.
- Cuadro A.13. Grecia, Portugal y España: peso de las exportaciones a la CEE-9 sobre el total, 1978.
- Cuadro A.14. CEE-9: importaciones de Grecia, Portugal y España sobre el total, 1978.
- Cuadro A.15. CEE-9: exportaciones a Grecia, Portugal y España sobre el total, 1978.
- Cuadro A.16. Grecia, Portugal y España: importaciones por países.
- Cuadro A.17. Grecia, Portugal y España: exportaciones por países.
- Cuadro A.18. Grecia, Portugal y España: importaciones por productos.
- Cuadro A.19. Grecia, Portugal y España: exportaciones por productos.
- Cuadro A.20. Participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB.
- Cuadro A.21. Participación de las exportaciones de algunos países

mediterráneos hacia la CEE en relación con sus exportaciones totales por productos, 1976.

Cuadro A.22. CEE-9 y países candidatos: tasa de cobertura por zonas, 1978.

Cuadro A.23. Entradas de capital a largo plazo.

Cuadro A.24. Grecia, Portugal y España: deuda pública externa, 1979.

El apéndice estadístico que se presenta es producto de una labor de síntesis, ampliación y en algunos casos actualización del material estadístico manejado a lo largo de la Conferencia que ha servido de base para este libro.

El objetivo perseguido es mostrar de una forma resumida un cuadro general de la situación socioeconómica, a través de información cuantificada, de los países del área, haciendo hincapié en las características de integración.

La información que se acompaña puede dividirse en dos grandes grupos: en el primero de ellos se da un repaso a las magnitudes básicas de población, nivel de desarrollo, estructura económica, etc., mientras que el segundo, de mayor volumen, observa las cuentas exteriores, centrándose especialmente en el comercio de los países nuevos.

Finalmente, cabe anotar que de existir alguna diferencia entre el dato utilizado en una ponencia y el presentado en este Anexo, se señala en una nota al pie de página. Estas diferencias, inevitables por el momento en que se toma el dato o la diferente fuente utilizada, son en cualquier caso mínimas y no sustanciales.

Cuadro A.1
INDICADORES DEMOGRÁFICOS, 1976

País	Tasa bruta de natalidad ‰	Tasa bruta de mortalidad ‰	Crecimiento vegetativo ‰	Tasa de envejecimiento (1) ‰	Tasa de paros/población activa, 1979 %	Tasa de actividad 1978 (2)
Alemania, R.F.	9,8	11,9	-2,1	14,7	3,4	41,86
Francia	13,6	10,5	3,1	n.d.	6,1	41,46
Italia	14,0	9,7	4,3	12,3	7,6	38,11
Reino Unido	11,9	12,2	-0,3	14,2	5,3	46,59
Dinamarca	12,9	10,6	2,3	13,6	5,3	50,72
Bélgica	12,3	12,1	0,2	n.d.	8,8	40,53
Holanda	12,9	8,3	4,6	10,9	4,2	36,21
Irlanda	21,6	10,5	11,1	10,8	7,9	34,22
Luxemburgo	11,0	12,6	-1,6	n.d.	0,7	42,18
CEE-9	12,4	11,0	1,4	n.d.	5,6	41,7
España	18,2	8,0	10,0	n.d.	10,1	36,59
Grecia	15,7	8,2	7,5	n.d.	n.d.	n.d.
Portugal	19,2	10,5	8,7	n.d.	8,3	44,1

(1) Población mayor de 64 años/población total.

(2) Población activa/población total.

Fuente: Para columnas 1, 2, 3 y 4: NU: *Demographic Yearbook, 1977*, 29 ed., Nueva York, 1979. Para columnas 5 y 6: EUROSTAT: *Eurostatistiques: Données pour l'Analyse de la Conjoncture, diciembre 1979 y julio 1980*, Bruselas; OCDE: *Études Économiques: Portugal*, París; INE: *Encuesta de Población Activa*, Madrid, 1978; OIT: *Yearbook of Labour Statistics*, Ginebra, 1978; BANCO DE PORTUGAL: *Boletín Trimestral*, Lisboa, vol. 1, núm. 1, marzo 1980; INE: *Anuario Estadístico*, Madrid, 1980.

Cuadro A.2
PROYECCIONES DE LA POBLACION EUROPEA (1)

País	Población (En millones)		Población (Tasa anual de crecimiento)		Población en edad de trabajar		Población en edad de trabajar	
	1980	2000	2000-1980	2000	1980	2000	2000-1980	Tasa anual de crecimiento
Alemania, R. F.	60,8	58,7	-0,18	35,58	37,76	35,58	-0,3	
Francia	53,8	59,6	0,51	35,69	32,02	35,69	0,54	
Italia	56,6	61,4	0,41	36,12	34,3	36,12	0,26	
Bélgica	9,8	10,0	0,10	6,02	5,98	6,02	0,03	
Dinamarca	5,2	5,5	0,28	3,33	3,08	3,33	0,39	
Holanda	14,2	16,1	0,63	10,00	8,55	10,00	0,79	
Reino Unido	58,0	64,0	0,49	38,10	33,33	38,10	0,67	
Irlanda	3,3	4,0	0,97	2,27	1,76	2,27	1,28	
Grecia	9,0	10,0	0,53	5,65	5,23	5,65	0,37	
España	37,6	45,4	0,95	26,04	22,12	26,04	0,89	
Portugal	9,7	11,2	0,72	6,83	5,84	6,83	0,79	
CEE-9	261,7	279,3	0,33	167,11	156,78	167,11	0,32	
CEE-9 + 3	318,0	345,9	0,42	205,99	189,97	205,99	0,41	

(1) Datos no disponibles para Luxemburgo.

Fuente: NU: «Evolución demográfica de Europa después de la guerra y las perspectivas hasta el año 2000», en *Estudio sobre la situación económica de Europa en 1974*, segunda parte, Nueva York, 1976.

Cuadro A.3
MANO DE OBRA EXTRANJERA OCUPADA EN LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA CEE
DISTRIBUIDA POR NACIONALIDADES, 1977 (1)
 (En miles de personas)

País de empleo / País de origen (nacionalidad)	País de origen										Total General CEE (2)
	Bélgica (fin 77)	Dinamarca (1-1-78)	Alemania, R.F. (30-9-77)	Fancia	Irlanda (1977)	Italia	Luxemburgo (1-10-77)	Holanda (15-12-77)	Reino Unido	Total General CEE (2)	
Bélgica	1	—	9	25	—	1	8	17	8	—	68
Dinamarca	1	5	3	1	—	—	—	—	—	—	7
Alemania, R.F.	11	1	—	25	—	9	4	13	71	—	138
Francia	39	1	42	—	—	6	8	2	17	—	115
Irlanda	1	1	1	1	—	—	—	—	452	—	456
Italia	89	1	283	230	—	—	11	10	72	—	696
Luxemburgo	2	—	1	2	—	—	—	—	1	—	6
Holanda	18	1	47	5	—	2	1	—	11	—	85
Reino Unido	10	5	24	11	—	6	—	7	—	—	63
Grecia	10	—	155	5	—	1	—	—	50	—	221
Total CEE	181	14	565	305	—	25	32	49	684	—	1.855

Cuadro A.3 (Cont.)

MANO DE OBRA EXTRANJERA OCUPADA EN LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA CEE
DISTRIBUIDA POR NACIONALIDADES, 1977 (1)
(En miles de personas)

Pais de origen (nacionalidad)	Pais de empleo		Bélgica (fin 77)	Dinamarca (1-1-78)	Alemania, R.F. (30-9-77)	Francia	Irlanda (1977)	Italia	Luxemburgo (1-10-77)	Holanda (15-12-77)	Reino Unido	Total General CEE (2)
España	29	1	97	265	—	—	2	2	3	37	436	
Portugal	6	—	60	475	—	—	1	13	2	10	567	
Turquia	17	6	509	25	—	—	—	—	14	3	574	
Yugoslavia	3	4	374	50	—	—	4	1	3	4	443	
Argelia	3	—	1	440	—	—	—	—	—	1	445	
Marruecos	29	1	15	130	—	—	—	—	6	2	183	
Túnez	4	—	10	70	—	—	—	—	1	—	85	
Otros países no miembros de la CEE	35	15	239	140	2	26	11	2	2	926	1.396	
Total países no miembros de la CEE	126	27	1.305	1.595	2	33	46	18	50	983	4.129	
Total general	307	41	1.870	1.900	2	58	89	1.667	5.984			

(1) Para Bélgica, Francia, Dinamarca y Holanda los datos relativos a la mano de obra extranjera, ocupada en estos países, son estimaciones de los servicios de la Comisión.

(2) No incluye Grecia.

Fuente: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Opinion on Spain's application membership», *Bulletin*, supplement 9/78, Luxemburgo.

Cuadro A.4

GRECIA: SUPERFICIE, POBLACION Y DENSIDAD POR REGIONES, 1971

	Superficie (km ²)	Población (En miles)	Densidad (h/km ²)	PIB por habitante 1972	
				(En dólares a precios constantes de 1970)	(% s/media nacional)
Atica e islas del mar Egeo (del cual: Atenas)	20.040	3.497 (2.504)	174,5	1.490	135,7
Macedonia central y occidental	24.630	1.440	58,5	1.130	102,9
Peloponoso y continente occidental	36.761	1.324	36,0	730	66,5
Creta	8.336	457	54,8	710	64,7
Tesalia (del cual: Tesalónica)	13.929	879 (577)	63,1	780	71,0
Epiro	10.169	428	42,1	630	57,4
Macedonia oriental y Tracia	18.125	745	41,1	705	64,2
Total	131.990	8.770	66,4	1.098	100,0

Fuente: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Opinion on Greek application for membership», *Bulletin*, supplement 2/76, Luxemburgo.

Cuadro A.5

PORTUGAL: SUPERFICIE, POBLACION, DENSIDAD, PIB ph Y POR REGION, 1972

Regiones	Provincias	Superficie (km ²)	Población (En miles)	Densidad (h./km ²)	PIB ph (En dólares 1970)
1	Viana do Castelo, Braga, Porto	8.522	2.424,5	340,0	609
2	Vila Real, Bragança	11.496	453,5	42,0	373
3	Aveiro, Viseu, Coimbra	11.544	1.455,3	125,0	495
4	Guarda, Castelo Branco	12.892	447,3	38,0	450
5	Leiria, Santarém, Lisboa, Setúbal	12.811	3.377,4	185,0	1.048
6	Portalegre, Évora, Beja	26.164	534,5	23,0	537
7	Faro	5.972	310,5	61,0	453
	Total	83.501	9.003,0	101,8	712

Fuente: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Opinion on Portugues application for membership», *Bulletin*, supplement 5/78, Luxemburgo.

Cuadro A.6

ESPAÑA: SUPERFICIE, POBLACION, DENSIDAD, RENTA INTERIOR ph Y POR REGION, 1977

	Superficie (km ²)	Población (En miles)	Densidad (h./km ²)	Renta familiar disponible ph	Renta por habitante (Número indice base CEE-9 = 100 (1))
Andalucía	87.268	6.178	71	1.944	45
Aragón	47.669	1.180	25	2.544	65
Asturias	10.565	1.115	106	2.447	60
Baleares	5.014	620	124	2.965	72
Canarias	7.273	1.375	189	2.014	49
Castilla-León	94.147	2.511	27	2.338	55
Castilla-La Mancha	79.226	1.618	20	2.368	48
Cataluña	31.930	5.874	184	2.770	78
Extremadura	41.602	1.043	25	1.719	36
Galicia	29.434	2.714	92	2.193	49
La Rioja	5.034	242	48	2.666	66
Murcia	11.317	899	79	2.084	48
Pais Vasco	17.682	2.622	148	2.798	77
Santander	5.289	497	94	2.451	65
Valencia	23.305	3.517	151	2.497	61
Madrid	7.995	4.561	570	3.038	85
Total	504.750	36.566	72	2.464	62

(1) Índice 100 = 4.599 dólares USA.

Fuente: BANCO DE BILBAO: *Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1977*, Madrid, 1978; FMI: *International Financial Statistics*, Washington, 1978.

Cuadro A.7

POBLACION ACTIVA POR SECTORES, 1978
(%)

País	Agricultura, caza, pesca y forestal	Industria	Construcción	Servicios	Otros
Bélgica	3,2	28,7	7,9	60,1	—
Dinamarca	8,8	22,0	8,1	60,1	0,8
Francia	9,1	28,3	8,7	53,7	—
Alemania, R. F.	6,5	37,7	7,3	48,4	—
Irlanda	22,2	22,9	7,9	46,6	0,3
Italia	15,5	28,2	10,1	46,2	—
Holanda	6,3	23,5	9,8	60,1	—
Reino Unido	2,6	32,9	6,7	57,6	—
Grecia	27,0	—	37,0	36,0	—
España	19,9	27,4	9,4	43,1	—
Portugal	29,1	26,8	8,2	33,6	1,9
CEE-9	8,2	31,1	8,2	52,3	—

Fuente: OIT: *Yearbook of Statistics 1978 y 12979*, Ginebra, 1979; BANCO MUNDIAL: *World Development Indicators*, 1980, y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.8

INDICADORES DE DESARROLLO

País	Disponibilidades de proteínas 1975-77 (gramos por día y persona)	Teléfonos por 100 habitantes 1977	% población urbana 1980	Mortalidad infantil 1978	PIB ph 1979 (En dólares)	Consumo de energía, 1979 (kg/hab.)	Disponibilidad alimentos, 1975-77 (calorías por persona y día)	Turismos, 1977 (por 100 habitantes)
Bélgica	98,3 (1)	31,5	72	14,0	11.000	6.078	3.565 (1)	292
Dinamarca	89,8	49,3	84	8,9	12.940	5.423	3.432	271
Francia	102,7	32,9	78	11,4	10.680	4.368	3.558	314
Alemania, R. F.	85,3	37,4	85	15,5	12.450	6.015	3.362	326
Grecia	104,2	25,0	62	20,3	4.080	1.925	3.441	66
Irlanda	104,2	16,1	58	15,7	4.390	3.292	3.519	180
Italia	98,2	28,5	69	17,6	5.680	3.230	3.462	289
Luxemburgo	—	52,3	—	10,6	11.640	—	—	398
Holanda	88,2	41,8	76	9,5	10.620	5.327	3.324	277
Portugal	93,0	12,0	31	38,9 (76)	2.070	1.030	3.424	107 (76)
España	93,4	26,1	74	15,6	5.310	2.405	3.210	161
Reino Unido	91,6	41,5	91	14,0	7.170	5.212	3.305	255 (76)

(1) Incluye Bélgica y Luxemburgo.

Fuente: Para columnas 1 y 7, FAO: *Production Yearbook*, Roma, 1979. Para columnas 2, 4, 5 y 8, OCDE: *Etudes Economiques*, 1981, París. Para columnas 3 y 6, BANCO MUNDIAL: *World Development Report, 1980*, Washington.

Cuadro A.9

PIB POR SECTORES, 1978
(A precios corrientes)

País	PIB a pm (En millones de dólares)	Agricultura	Industria	Servicios
España	147.089	9 (1)	38 (1)	53 (1)
Grecia	37.590	17	31	52
Portugal	17.795	13	46	41
Bélgica	96.905	2	37	61
Dinamarca	55.892	7 (2)	35 (2)	52 (2)
Francia	471.475	5	37	58
Alemania, R. F.	638.903	3	48	49
Irlanda	12.429	17 (3)	28 (3)	41 (3)
Italia	259.856	7	42	51
Luxemburgo	3.383	3 (1)	42 (1)	21 (1)
Holanda	130.775	4 (1)	34 (1)	62 (1)
Reino Unido	309.527	2	36	62

(1) 1977; (2) 1976; (3) 1973.

Fuente: NU: *Yearbook of National Accounts Statistics 1977*, Nueva York, 1978; BANCO MUNDIAL: *World Development Report 1980*, Washington.

Cuadro A.10

POBLACION ASALARIADA: PARTICIPACION EN LA ECONOMIA, 1975

País	Población asalariada/ Población activa	Remuneración asalariados/PIB
Alemania, R. F.	84,5	56,6
Francia	81,6	53,9
Italia	71,6	57,6
Holanda	84,9	60,7
Bélgica	83,1	57,3
Luxemburgo	85,3	69,4
Reino Unido	92,3	66,8
Irlanda	71,1	57,5
Dinamarca	81,7	59,0
España	69,8	54,5
Grecia	n.d.	32,3
Portugal	76,7	49,8

Fuente: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Enlargement of the Community: economic and sectorial aspects», *Bulletin*, suplement 3/78, Luxemburgo.

Cuadro A.11

ESTRUCTURA AGRICOLA, 1977

	Alemania, R. F.	Francia	Italia	Reino Unido	Belg/Lux.	Holanda	Irlanda	Dinamarca	España	Grecia	Portugal
Superficie arable (en 1.000 Ha.)	8.012,0	18.836,0	12.206,0	6.986,0	888,0	864,0	987,0	2.648,0	20.604,0	4.010,0	3.575,0
Superficie arable/superficie terrestre	32,8	34,5	41,5	28,9	27,1	25,6	14,3	62,5	41,2	30,7	39,0
Superficie arable de CEE-12	10,1	23,7	15,3	8,8	1,1	1,1	1,2	3,3	25,9	5,0	4,5
Superficie prados y praderas (en 1.000 Ha.)	5.205,0	13.074,0	5.275,0	11.403,0	777,0	1.196,0	4.770,0	279,0	10.750,0	5.255,0	530,0
Superficie prados y praderas/superficie terrestre	21,3	24,0	17,9	47,2	23,7	35,4	69,2	6,6	21,5	40,2	5,8
Superficie prados y praderas/superficie de prados y praderas de CEE-12	8,9	22,3	9,0	19,5	1,3	2,0	8,2	0,5	18,4	9,0	0,9
Superficie forestal (en 1.000 Ha.)	7.216,0	14.558,0	6.315,0	2.057,0	702,0	310,0	308,0	499,0	15.500,0	2.618,0	3.641,0
Superficie forestal/superficie terrestre	29,6	26,7	21,5	8,5	21,3	9,2	4,5	11,8	31,0	20,0	39,7
Superficie forestal/superficie forestal de CEE-12	13,4	27,1	11,8	3,8	1,3	0,6	0,6	0,9	28,9	4,9	6,8
Población activa en la agricultura, 1978 (en miles)	1.310,0	2.173,0	2.649,0	557,0	135,0	310,0	271,0	189,0	2.412,0	1.532,0	951,0
Población activa/población activa total del país, 1978	4,6	9,5	12,5	2,2	3,4	5,8	22,0	7,7	18,9	38,8	27,6
Población activa/población activa de CEE-12, 1978	10,5	17,4	21,2	4,5	1,1	2,5	2,2	1,5	19,3	12,3	7,6
Participación del «sector agrícola» en el PIB, 1978	3,0	5,0	7,0	2,0	2,0	4 (77)	n.d.	nd.	9 (77)	17,0	13,0
Crecimiento medio anual del «sector agrícola», 1970-1978	1,6	-0,4	0,5	0,8	-1,1	3,6	n.d.	n.d.	1,9	-1,9	-1,9

Nota: «La superficie arable» incluye a las tierras con cultivos temporales o permanentes. «La superficie terrestre» se refiere a la extensión total de las tierras, sin incluir aguas interiores. «La superficie de prados y praderas» se refiere a terrenos utilizados permanentemente para forrajes herbáceos. «La superficie forestal» se refiere a las tierras con masas de árboles naturales o plantadas.

Fuente: FAO: *Production Yearbook, 1978*, Roma, 1979; BANCO MUNDIAL: *World Development Report, 1980*, Washington.

Cuadro A.12

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: PESO DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA CEE-9 SOBRE EL TOTAL, 1978

Pais	España	Grecia	Portugal
Alemania, R. F.	10,0	15,7	13,9
Francia	9,1	6,2	9
Italia	4,7	9,8	5,5
Bélgica-Luxemburgo	1,8	2,6	3,2
Holanda	2,8	3,4	3,5
Reino Unido	5,2	5,0	10,1
Dinamarca	0,5	0,9	0,6
Irlanda	0,4	0,4	0,1
CEE-9	34,6	43,8	45,8

Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade*, París, abril 1979 y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.13

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: PESO DE LAS EXPORTACIONES A LA CEE-9 SOBRE EL TOTAL, 1978

Pais	España	Grecia	Portugal
Alemania, R. F.	10,67	20,81	13,03
Francia	16,63	6,68	8,9
Italia	4,98	10,85	5,69
Bélgica-Luxemburgo	2,85	2	3,22
Holanda	3,69	5,43	4,04
Reino Unido	6,41	4,35	18,10
Dinamarca	0,77	0,6	2,1
Irlanda	0,31	0,12	0,41
CEE-9	46,3	50,83	55,48

Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade*, París, abril 1979 y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.14

CEE-9: IMPORTACIONES DE GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA SOBRE EL TOTAL, 1978

Pais	España	Grecia	Portugal
Alemania, R. F.	1,44	0,91	0,29
Francia	3,05	0,35	0,29
Italia	1,19	0,62	0,27
Bélgica-Luxemburgo	0,87	0,16	0,18
Holanda	0,98	0,37	0,19
Reino Unido	1,36	0,26	0,62
Dinamarca	0,21	0,16	0,41
Irlanda	0,77	0,11	0,25
CEE-9	1,32	0,37	0,29

Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade, Annual: Tables by reporting countries*, París, 1978 y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.15

CEE-9: EXPORTACIONES A GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA SOBRE EL TOTAL, 1978

Pais	España	Grecia	Portugal
Alemania, R. F.	1,33	1,05	0,52
Francia	2,37	0,72	0,63
Italia	1,54	1,67	0,51
Bélgica-Luxemburgo	0,81	0,49	0,37
Holanda	1,29	0,57	0,35
Reino Unido	1,25	0,55	0,75
Dinamarca	0,68	0,48	0,29
Irlanda	1,02	0,28	0,12
CEE-9	1,40	0,73	0,51

Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade, Annual: Tables by reporting countries*, París, 1978 y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.16

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: IMPORTACIONES POR PAISES
(% sobre el total de importaciones. Media de cada período)

País	Grecia		Portugal		España	
	1971-73	1977-79	1971-73	1977-79	1971-73	1977-79
Bélgica-Luxemburgo	3,56	2,52	2,88	2,99	2,42	1,86
Dinamarca	0,61	0,76	0,99	0,58	0,73	0,52
Francia	7,69	6,18	6,6	8,44	10,02	9,17
Alemania, R. F.	19,91	15,57	14,74	12,87	12,97	9,88
Irlanda	0,17	0,36	0,06	0,10	0,32	0,38
Italia	9,68	9,34	5,23	5,28	6,04	5,22
Holanda	3,63	3,33	2,75	3,41	3,04	2,89
Reino Unido	6,49	5,39	12,38	9,79	6,98	5,02
Total CEE	51,75	43,45	45,45	43,46	42,51	34,94
Grecia	—	0,69	0,20	0,23	0,44	0,22
Portugal	0,14	1,83	—	—	0,37	0,33
España	1,06	4,66	5,07	5,37	—	—
EE.UU.	7,24	2,13	7,99	11,31	16,02	12,56
Latinoamérica	2,27	6,36	3,9	4,07	8,32	8,08
África	3,67	10,62	12,44	4,23	7,29	8,42
Oriente Medio	5,69	4,38	4,38	12,66	8,84	20,46
Otros	28,19	30,26	20,58	18,67	16,22	14,27
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total (en millones de dólares USA)	2.636,36	8.052,34	2.339,96	5.544,90	7.037,92	20.549,04

Fuente: OCDE: *Trade by commodities*, París (varios años) y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.17

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: EXPORTACIONES POR PAISES
(% sobre el total de exportaciones. Media de cada período)

País	Grecia		Portugal		España	
	1971-73	1977-79	1971-73	1977-79	1971-73	1977-79
Bélgica-Luxemburgo	3,12	1,84	2,73	3,35	2,48	2,75
Dinamarca	0,34	0,68	2,97	2,22	0,88	0,76
Francia	7,68	6,52	4,99	9,13	8,79	16,25
Alemania, R. F.	21,27	20,35	7,10	12,60	11,84	10,50
Irlanda	0,08	0,12	0,45	0,47	0,33	0,28
Italia	9,46	9,40	3,02	5,32	5,57	5,65
Holanda	6,5	5,54	2,59	3,95	5,34	4,12
Reino Unido	5,31	4,85	23,10	18,13	8,25	6,71
Total CEE	53,76	49,30	46,94	55,17	43,49	47,02
Grecia	—	0,20	0,28	0,46	2,90	1,24
Portugal	0,33	0,65	—	—	4,09	1,84
España	1,62	4,91	2,05	2,49	—	—
EE.UU.	7,97	2,01	10,04	6,46	15,00	8,40
Latinoamérica	0,27	10,19	17,08	3,07	9,69	10,36
África	4,21	12,97	0,74	8,21	7,09	11,22
Oriente Medio	5,66	21,13	20,84	22,60	2,29	5,70
Otros	26,20	100,00	100,00	100,00	18,80	14,22
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total (en millones de dólares USA)	992,39	3.318,02	1.370,72	2.640,01	3.968,11	13.841,81

Fuente: OCDE: *Trade by commodities*, París (varios años) y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.18

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: IMPORTACIONES POR PRODUCTOS
(% sobre el total de importaciones. Media de cada período)

	Grecia			Portugal			España		
	1971-73	1977-79	1971-73	1971-73	1977-79	1971-73	1971-73	1977-79	
Productos alimenticios									
Animales vivos	10,89	8,27	12,84		13,46	11,77		10,42	
Bebidas y tabaco	0,25	0,27	0,68		0,64	1,69		1,41	
Primeras materias en bruto excl. combustibles minerales Combustibles y lubricantes minerales	8,92	6,48	11,79		11,96	11,64		14,44	
Aceites y mantecas de origen animal o vegetal	10,25	18,63	7,07		17,29	14,35		29,28	
Productos químicos	0,28	0,18	1,38		0,49	0,54		0,55	
Artículos manufacturados	9,27	8,11	10,15		12,13	10,91		9,69	
Maquinaria y material de transporte	16,91	12,82	18,37		15,56	12,26		9,43	
Art. manufact. diversos	40,16	41,87	32,60		25,08	26,60		19,27	
Transacciones y mercaderías diversas N.E.P.	3,05	3,29	5,10		3,33	5,50		5,49	
Total	0,02	0,08	0,02		0,06	0,01		0,02	
Total (en millones de dólares USA)	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00		100,00	
	2.636,36	8.024,11	2.339,96		5.454,99	7.037,92		20.549,07	

Fuente: OCDE: *Trade by commodities*, París (varios años) y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.19

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: EXPORTACIONES POR PRODUCTOS
(% sobre el total de exportaciones. Media de cada período)

	Grecia			Portugal			España		
	1971-73	1977-79	1971-73	1971-73	1977-79	1971-73	1971-73	1977-79	
Productos alimenticios									
animales vivos	23,23	23,26	10,13		7,40	21,47		15,47	
Bebidas y tabaco	12,18	6,93	7,26		6,48	3,02		2,62	
Primeras materias en bruto excl. combustibles minerales Combustibles y lubricantes minerales	14,84	8,29	11,23		10,51	3,03		2,84	
Aceites y mantecas de origen animal o vegetal	7,36	9,13	1,61		1,00	4,25		2,66	
Productos químicos	1,19	1,27	0,97		0,71	3,93		2,20	
Artículos manufacturados	6,45	4,57	6,38		5,55	4,62		6,88	
Maquinaria y material de transporte	26,23	31,58	35,81		34,59	21,22		29,07	
Art. manufact. diversos	2,14	3,79	11,87		13,36	21,52		25,91	
Transacciones y mercaderías diversas N.E.P.	6,39	11,1	13,85		18,58	16,03		12,23	
Total	—	0,08	0,89		1,81	0,11		0,12	
Total (en millones de dólares USA)	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00		100,00	
	992,39	3.318,00	1.370,72		2.640,68	3.968,40		13.838,50	

Fuente: OCDE: *Trade by commodities*, París (varios años) y elaboración del Servicio de Estudios del Banco Exterior de España.

Cuadro A.20

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN EL PIB
(A precios corrientes, %)

País	1973	1979
Alemania, R. F.	23,68	27,41
Francia	19,31	23,76
Italia	20,74	29,80
Holanda	49,28	54,15
Bélgica-Luxemburgo	53,68	66,82
Reino Unido	27,46	32,76
Dinamarca	28,38	32,00
Irlanda	41,57	54,47
CEE-9	25,88	31,59
España	14,72	15,18
Grecia	14,70	19,87
Portugal	27,09	26,61

Fuente: FMI: *International Financial Statistics*, Washington, abril 1980 y 1981.

Cuadro A.21

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE ALGUNOS PAISES MEDITERRANEOS HACIA LA CEE EN RELACION
CON SUS EXPORTACIONES TOTALES POR PRODUCTOS, 1976

País	% de las expor- taciones totales	Expor- taciones agrícolas	Conser- vas de pescado 032	Agrios 051-1 051-2	Conser- vas de frutas 063	Tomates 054-4	Otras verduras frescas 054 menos 054-4	Conser- vas de verduras 055	Vino 112-1	Acete de oliva 421-5	Expor- taciones produc- tos in- dustria- les	Expor- taciones produc- tos ma- nufac- turados (3)	Deriva- dos pe- trolíferos 332	Textiles 65 y 84	Produc- tos side- rúrgicos 67
Argelia	45	33	-	n.d.	n.d.	-	97	-	8	-	46	63(1)	n.d.	54	77
Marruecos	57	68	50	56	97	93	69	87	59	96	52	69	12	85	-
Túnez	52	71	100	83	99	-	90	76	24	87	64	74	16	95	-
Egipto	22	17	-	8	-	5	53	57	-	-	26	27	88	11	20
Jordania	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	-
Libano (1973)	12	16	82	1	1	-	33	58	24	59	10	10	-	7	-
Siria (1975)	47	12	-	59	76	84	74	13	15	-	56	9	-	7	52
Israel	37	61	57	-	89	-	100	76	62	-	30	30	-	60	12
Malta	60	n.d.	100	-	61	-	25	37	23	-	n.d.	n.d.	-	77(4)	-
Turquía (1975)	49(2)	40	10	24	40	100	87	48	77	2	50	55	57	77	30
Chipre (1975)	33(2)	72	-	88	40	89	89	38	66	-	19	12	58	11	n.d.
España	46	59	28	89	75	89	89	38	66	30	42	42	-	47	41

(1) Derivados petrolíferos no incluidos.

(2) 1976.

(3) 332, 5, 6, 7, 8.

(4) Participación de los textiles en las exportaciones totales hacia el mundo: 47,4 %.
Participación de los textiles en las exportaciones totales hacia la CEE: 60,4 %.Fuente: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: «Opinion on Spain's application for membership», *Bulletin*, supplement 9/78, Luxemburgo.

Cuadro A.22

CEE-9 Y PAISES CANDIDATOS: TASA DE COBERTURA POR ZONAS, 1978

	Reino Unido	Irlanda	Bélgica-Luxemburgo	Dinamarca	Francia	Alemania, R. F.	Italia	Holanda	Grecia	España	Portugal
Total	91,1	80,0	92,8	79,0	93,4	117,8	103,2	94,7	43,9	70,3	47,2
CEE-9	85,2	88,2	96,1	75,6	95,5	109,2	106,7	117,0	50,9	94,2	57,2
AELC (EFTA)	94,1	47,3	118,3	80,1	116,2	155,8	129,9	106,2	21,1	88,9	70,4
COMECON-Europa	90,0	28,6	103,2	57,0	114,8	137,3	86,2	77,6	58,5	93,7	56,4
OPEP	127,1	86,0	64,7	118,8	54,5	126,4	70,1	39,6	64,6	34,5	5,6
África	189,6	168,9	99,4	214,1	154,4	106,4	104,4	67,8	86,2	88,7	105,7
Latinoamérica	132,3	101,0	71,8	77,1	131,3	99,1	97,6	62,5	7,2	80,8	50,3
EE.UU.	80,6	60,8	66,3	78,4	71,5	116,0	104,7	37,1	47,1	49,1	27,7
Japón	41,3	21,3	35,1	46,1	37,1	47,9	76,3	24,7	3,4	38,0	16,8

Nota: Latinoamérica incluye todos los países del Continente americano salvo EE.UU. y Canadá, calculado sobre valores en dólares USA.
Fuente: OCDE: *Statistics of Foreign Trade*, Serie B, París, 1978.

Cuadro A.23

ENTRADAS DE CAPITAL A LARGO PLAZO
(En millones de DEG)

País	1970	1973	1975	1977
Alemania, R. F.	269	4.056	-5.642	-4.726
Francia	104	-1.867	-870	510
Italia	1.229	-395	778	883
Holanda	616	-1.454	-1.181	-1.054
Bélgica-Luxemburgo	-251	-319	-281	398
Reino Unido	-1.034	-591	-632	2.618
Irlanda	150	222	186	n.d
Dinamarca	111	429	112	1.978
CEE-9	656	79	-7.530	607 (1)
España	668	670	1.485	2.731
Grecia	279	666	649	742
Portugal	n.d	-118	-77	37

(1) No incluye Irlanda.

Fuente: FMI: *Balance of Payments Yearbook*, Washington, 1978.

Cuadro A.24

GRECIA, PORTUGAL Y ESPAÑA: DEUDA PUBLICA EXTERNA, 1979

Pais	Total (en miles de dólares USA)	Créditos privados (%)	Créditos oficiales (%)	Reservas/deuda desembolsada (%)	Servicio deuda/ exportaciones de bienes y servicios (%)	Servicio deuda/PIB (%)	Deuda desembolsada/ PIB (%)
Grecia	4.745.973	64,74	35,26	31,90	9,64	1,92	9,40
España	11.442.517	77,06	22,94	159,90	5,70	0,86	4,39
Portugal	4.606.363	50,09	49,91	52,62	7,68	2,04	18,45

Fuente: BANCO MUNDIAL: *World Debt Tables. Vol. II, External Public Debt of 96 Developing Countries*, Washington, 1979; FMI: *International Financial Statistics*, Washington, abril 1981.

Indice analítico

- Aceite de oliva**, 23, 37, 56, 94, 97, 149, 150
Acuerdo (o Tratado) de Asociación de Grecia, 27, 47, 50, 52, 80, 98, 102n, 104, 107-110, 117
Acuerdo Comercial
de España, 27, 50, 51, 184, 187, 204
de Portugal, 50, 127-132
Africa, 47, 56, 57, 80, 232, 233, 238
Agricultura, 30-33, 57, 69, 70, 226, 229
en España, 51, 57, 89, 90, 175, 187, 191-202
estructura de la, 89, 148, 151
en Grecia, 40, 81, 85, 86, 89-100
mediterránea, 30, 57, 70, 154, 193, 194
en Portugal, 31, 40, 69, 89, 90, 141-155
ALALC, 183
Alemania, R. F., 28, 41, 63, 66, 69, 71, 133, 163, 164, 176, 185-188, 212, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
Anes, G., 65
Angola, 127
Aranceles, 55
barreras de, 153, 168, 200
comunitarios, 50, 55, 204, 205
españoles, 50, 184, 199, 205
griegos, 50, 102, 103, 112, 113
portugueses, 50, 129, 131, 168
reducción de, 51, 113, 184, 187
Argelia, 109, 222, 237
Asociación de Industriales Griegos, 94
Autarquía española, 27, 179
Autoabastecimiento, 93n
grado de, 56, 198
en Portugal, 149, 150
Automoción, 182, 210, 211
Ayuda
financiera de la CEE, 131
pública, 213
regional, 214
sectorial, 213

Bairoch, P., 64, 69
Balanza agraria, 56
de España, 180

de Portugal, 54, 144
Balanza comercial, 38, 52
de España, 31, 36, 39, 51, 183, 185, 195
de Grecia, 31, 36, 39
de Portugal, 31, 36, 39, 56, 134-136, 145, 163, 170
Balanza de Servicios
de España, 27, 35, 39
de Grecia, 27, 35, 39
de Portugal, 27, 35, 39
Banco Agrícola de Grecia, 81, 95
BEI, 84, 106, 169
Bélgica, 28, 185, 186, 188, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
Bienefeld, M., 55
BIRD, 168
Botella, F., 198
Brasil, 210
Buck, 102

Caetano, 127, 131, 137, 138
Cal, V., 50, 55, 59
Capital, 27, 35, 239
acumulación de, 166
extranjero, 106, 107, 162, 179, 210, 212
transferencias de, 58
Caramanlis, 48, 83, 95
Carta Magna, 44
CECA, 45, 49, 128, 207, 208
CEE (passim)
CDS, 132
Centro, 63, 135, 201, 208
ver también: Periferia
Cereales, 22, 23, 31, 92, 97, 142, 144, 149-151, 153, 197-199
Chipre, 87, 237
Cipolla, C., 65
CNJA, 197, 199
Colonias portuguesas, 27, 125, 126, 132, 133, 160, 166
Comercio exterior, 27, 34-42, 50, 69, 182, 238
agrícola, 32
estructura del, 40
Comité Social y Económico, 157
Construcción, 206, 207, 226
naval, 22, 23, 37, 45, 46, 81, 178, 180, 210
Convenio de Luxemburgo, 215
Convenio de Munich, 215
Cooperativas agrarias
en Grecia, 86, 95
en Portugal, 147
Corea, 210
Costes, 93, 94, 167, 168, 174, 180, 184, 187, 206, 208
de la mano de obra, 54, 85, 93, 94, 175

de producción, 93, 94, 153, 199
Cravinho, J., 47, 51-54
Crecimiento, 35, 145, 160, 180, 182
económico, 63, 66, 69, 72, 89, 92, 173-176, 179-183
modelo de, 126, 127, 130, 138
ver también: Desarrollo
Crisis, 27, 141-143, 177
económica, 21, 100, 146, 154, 179, 182, 183
energética (o del petróleo), 21, 213
Croissier, L., 46, 47, 50, 52, 53

DEG, 160
Dependencia, 69, 77, 79, 174, 201, 205
energética, 87
externa, 163-165, 182
Desamortización, 192
Desarme arancelario, 52
en España, 52, 184, 199, 204, 210
en Grecia, 50
en Portugal, 128, 135
Desarrollo, 25, 26, 64, 65, 67, 68, 93, 95, 129, 136, 139, 145, 146,
160, 166, 168, 174, 227
agrario, 99, 100, 145, 153
desigual, 63, 85
industrial, 83, 95, 101
nivel de, 35, 38, 40, 47, 89, 101, 125, 158, 200
ver también: Crecimiento económico
Desempleo
ver: Paro
Desigualdades regionales, 25, 33-35, 45-47, 54, 57, 59, 104, 105,
158, 176, 195, 200-202
Deuda pública externa, 240
Devaluación del dólar, 21
Dictadura, 26, 27, 55, 79, 80, 87, 132, 133
Dinamarca, 21, 24, 28, 128, 186-188, 219-221, 226-233, 236, 238,
239
División Internacional del Trabajo, 55, 158, 213
Dualismo, 27, 28, 40, 91, 127, 174, 175, 191, 192, 194, 196

Economía franquista, 176-179
EE.UU., 77, 79, 87, 88, 163, 164, 173, 182, 183, 232, 233, 238
EFTA, 27, 41, 47, 53, 125, 126, 128, 129, 134, 135, 159, 170, 238
Egipto, 86, 109, 237
Electromecánica, 37, 163
Emigración
ver: Migración
Emigrantes, 131, 176
remesas de, 38, 69, 127, 160
Empleo, 146, 147
en España, 89, 175, 196, 208, 210
en Grecia, 93

en Portugal, 89, 129, 135, 142, 145-147, 160-162, 166, 167
Empresas transnacionales, 47, 51-55, 108, 157, 160, 162, 163, 169, 184, 187, 204, 207, 209-211
Energía, 22, 23, 35, 41, 84, 87, 143, 166, 180
España, 21-59, 63, 65, 66, 69, 86, 87, 89-100, 109, 110, 119-121, 132-135, 157, 158, 160, 161, 163, 164, 173-216, 219-222, 225-240
Exportaciones, 22, 23, 53
de la CEE, 50, 109-111, 231, 236
españolas, 24, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 41, 52-54, 134, 182, 183, 185, 187, 188, 195, 196, 205, 208, 209-230, 233, 235, 236
griegas, 24, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 41, 50, 52, 53, 81, 82, 85, 91, 94, 98, 99, 104, 108-112, 118-121, 134, 230, 233, 235, 236
portuguesas, 24, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40, 41, 53, 125, 126, 128, 131, 134, 148, 150, 159-161, 168, 170, 230, 233, 235, 236
FBCF, 35, 36, 81, 94, 142, 162, 166, 167, 183
FEDER, 104, 106, 169, 201
FEOGA, 106, 197, 199, 200
Financiación, 178
del desarrollo económico, 101, 102, 137
de la inversión, 54
fuentes de, 101, 106, 117
FMI, 133, 134, 161, 168
Fontana, J., 26
Francia, 28-32, 41, 46, 63, 66, 69, 71, 85, 89, 93, 163, 164, 185-188, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
Frutas, 22, 23, 56, 92-94, 97, 141, 149, 150, 186, 187, 197
Gaddafi, 87
Gran Bretaña
ver: Reino Unido
Grecia, 21-59, 63, 66, 69, 77-121, 132-134, 157, 158, 160, 219-221, 223, 226-236, 238-240
Holanda, 41, 91, 185-188, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
Hummen, W., 103, 113
Importaciones, 22, 23, 53
de la CEE, 186
españolas, 24, 32, 34, 35, 37, 40, 41, 182-185, 187, 209, 230, 232, 234
estructura de las, 144
griegas, 24, 32, 34, 35, 37, 40, 41, 81, 91, 98, 99, 103, 113-117, 118-121, 230, 232, 234
portuguesas, 24, 32, 34, 35, 37, 40, 41, 52, 129, 134-136, 144, 148, 153, 159, 230, 232, 234
Industria, 25, 33, 35, 37, 55, 56, 69, 226
española, 37, 158, 175, 179, 181, 184, 187, 203-216
griega, 37, 40, 81-84, 94, 101-121, 158

portuguesa, 37, 40, 128, 157-170
Industrialización, 67n, 68, 69, 82, 127, 147
grado de, 33, 40, 183, 209
Industrias
de bienes de consumo, 212
farmacéuticas, 211
Inflación, 57, 93, 113, 174, 177-180
Informe McDougall, 136
Informe Tindemans, 157
Instituto Alemán de Desarrollo, 106
Integración, 26, 29, 41, 54, 89, 125
de España, 173, 174, 178, 199, 203
de Portugal, 125, 129, 130, 132, 137-139, 148-150
proceso de, 42-59, 86, 135, 153
Inversiones, 35, 55, 82, 133, 145, 167, 180
extranjeras, 82, 83, 106-108, 162, 182-184, 208
públicas, 95, 165
en el sector agrícola, 81
Irlanda, 21, 24, 28, 29, 89-91, 133, 174, 175, 186, 188, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
Israel, 87, 109, 237
Italia, 28, 30-32, 41, 46, 50, 54, 63, 66, 69, 85, 89, 90, 93, 94, 161, 174, 175, 185-188, 207, 212, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
IVA, 49, 58, 105, 205, 206, 214

Japón 183, 210, 238
Jordania, 237

Latifundio, 31, 192, 193
Latinoamérica, 209, 232, 233, 238
Líbano, 237
Libia, 80
Linder, S., 135
Luxemburgo, 29, 185, 186, 188, 219-221, 226-233, 236, 238, 239

Malta, 237
Mano de obra, 29-31, 47, 57, 85, 143, 146, 155, 160, 176, 206, 221, 222
demanda de, 28, 182
excedente de, 29, 143, 146, 175
movimiento de la, 146
Maquinaria, 209, 210
Marruecos, 109, 187, 222, 237
Metalurgia, 37, 163, 208, 209
Migración, 29, 143
en España, 65, 174-176
en Portugal, 126, 129, 130, 142, 143, 146, 160, 161, 169
Minifundio, 151, 192, 195, 212
Mitsos, A., 47, 52
Mitterrand, F., 45

Modelo Europeo, 78
Monopolios, 83, 101, 165, 166, 215
Mortalidad, 28
Mozambique, 127
MSE, 167
Multinacionales
ver: Empresas transnacionales
Musto, S., 37, 53, 56-58

Nacionalización, 27, 95, 131, 138, 160, 166, 167, 170
Nasser, 80

OCDE, 112, 168
Organizaciones Comunes de Mercado, 56
Oriente Medio, 83, 86, 87, 232, 233
Ortolí, modalidad, 106
OTAN, 80

PAC, 25, 32, 49, 56-58, 85, 94, 99, 100, 153, 154, 157, 187, 191, 196, 198-200, 202
Pactos de la Moncloa, 177
Paine, S., 55
Países árabes, 86, 87, 209
Países mediterráneos, 33, 41, 57, 63-73, 86, 87, 109, 153, 199, 237
Papandreu, A., 48, 79
Paro, 29, 57, 59, 130, 133, 161, 175, 178
PASOK, 48, 79
PBA, 141, 144, 148, 151
PCP, 48, 132
Pepelasis, A., 32, 58
Periferia, 63, 135, 174, 201
Período de transición, 21, 51, 52
de España, 51, 199
de Grecia, 29, 58, 85, 102, 103
de Portugal, 51
Pesca, 22
en España, 58
en Portugal, 58, 170
PFA, 57, 188, 198, 199
PIB o PNB, 22-24, 29, 35, 45, 64, 67, 70, 89n, 133, 228, 236
de España, 32, 34, 54, 133, 175, 182-184, 192, 205, 208, 209
de Grecia, 32, 36, 81, 90, 133
de Portugal, 32, 36, 133, 137, 144, 158, 160, 162, 170, 224
Plan Mansholt, 99n, 154, 155
Plan Marshall, 169
Población, 22, 28, 66, 148, 151, 155, 175, 219, 220, 224
activa, 29-31, 81, 85, 90, 103, 105n, 142, 159, 175, 192, 194, 196, 198, 226
asalariada, 29, 143, 194, 198, 228
aumento de la, 23, 28, 29, 67, 133
en edad de trabajar, 22, 23, 28, 176

Política
agraria, 56, 91, 94, 95, 154, 193, 196, 197, 199
fiscal, 136
global mediterránea, 21, 86, 131
monetaria, 177, 178
regional, 104, 195, 200, 201
Portugal, 21-59, 63, 65, 66, 69, 86, 87, 89, 90, 100, 109, 110, 119-121, 125-170, 219-222, 224, 226-236, 238, 240
PPD/PSD, 132
Precios, 41, 47, 57, 93, 149-151, 153, 168, 182, 202
Prélevements, 50, 199
Presupuesto Comunitario, 25, 85, 200
PRI, 134
Primera Aplicación de la CEE, 21-23, 46-48, 51, 128
Productividad, 82, 93, 153, 154, 159, 160, 162, 175, 210
agrícola, 89, 91, 95, 142, 143, 146, 153, 179, 196
mejora de la, 145, 177, 180
Productos
alimenticios, 37, 40, 94, 185, 212
cárnicos, 22, 23, 56, 92, 93, 97, 144, 145, 149-151, 198
lácteos, 22, 23, 92, 97, 144, 145, 149-152, 198, 199
manufacturados, 37, 68, 69, 81, 101, 136, 158, 162, 163, 166, 180, 182, 186, 204, 210
químicos, 37, 83, 162, 163, 180, 182, 211
«sensibles», 46, 51, 53, 56, 128, 131, 136, 214
Proteccionismo, 27, 38, 45, 69, 82, 180, 184, 209, 211, 212
PSP, 48, 132

Reforma
agraria, 57, 142, 147, 148, 170
fiscal, 161, 178
Reino Unido, 21, 24, 28, 29, 41, 47, 51, 54, 63, 66, 68, 69, 71, 128, 163, 164, 174, 175, 185, 186, 188, 210, 219-221, 226-233, 236, 238, 239
República Centroafricana, 80
Revolución portuguesa, 28, 130, 132-134, 138, 166
Romero Rodríguez, J., 46, 57
Ronda Tokio, 50
Rostow, 72

Salarios, 29
en España, 177-179
en Grecia, 93
en Portugal, 37, 133, 160-162, 166, 167, 169
Salazar, E., 126, 127, 141
Sampedro, J. L., 201
Schoeppler, O., 72
Sector
minero, 83, 84, 106, 162, 205
público, 165, 166
servicios, 83, 84, 97, 106, 226

suderúrgico, 23, 46, 83, 102, 159, 178, 180, 186, 207, 208
Seers, D., 28, 46, 47, 56, 58
Segunda Ampliación de la CEE, 21-59, 77, 86, 89, 100, 169
Segunda Guerra Mundial, 27, 70, 84, 89
Sindicatos, 162, 169, 177, 196, 197
Siotis, J., 46
Siria, 237
SME, 49, 54
SPG, 103
Subdesarrollo, 96
Subvenciones, 49, 151
 agrícolas, 85, 94, 153
 a los factores de producción, 94
 públicas, 82, 104, 105, 127
Suecia, 164
Suiza, 163, 164, 175, 182
Sumpsi, 194
Sustitución de importaciones, 138, 170, 179, 182

Tasa de actividad, 28, 175
TEC, 49-51, 103, 204, 205
Tecnología, 83, 112, 163-165, 174, 180, 182, 206
 dependencia de, 53, 163, 164, 182-184, 208, 209, 211
 grado de especialización en, 55
 importación de, 163, 165
 ingresos y pagos por, 182, 183
Textiles, 23, 37, 45, 46, 126, 136, 163, 204, 211, 214
Tratado de Adhesión, 29, 49, 58, 80
Tratado de Roma, 44, 51, 90, 213
Trigo de Abreu, A., 31
Túnez, 109, 222
Turismo, 38, 97, 174, 182
 ver también: Sector servicios
Turquía, 28, 80, 87, 88, 109, 110, 119-121, 158, 222, 237

Unión Aduanera, 49-55, 97, 108
URSS, 79, 88

VAB, 105n, 159, 166, 167, 174, 175
Vaitsos, C., 37, 46, 52-55, 58
Ventaja comparativa
 de España, 198, 209, 210
 de Grecia, 83, 84, 97, 99
Vino, 43, 149

Wallerstein, I., 63

Yugoslavia, 88, 109, 159, 222

Zaire, 80