

El consumo en España tras la adhesión a la CEE

por José Antonio Alonso y Vicente Donoso

INTRODUCCIÓN

La reciente incorporación de España a la Comunidad Económica Europea provocará con toda probabilidad alteraciones en el consumo de los españoles. Dichas alteraciones tendrán su origen tanto en factores de demanda (cambio en los gustos de los consumidores) como en factores de oferta (cambio en la cantidad y calidad de los bienes ofertados, y alteraciones de los precios como consecuencia de alteraciones en los costes). La proposición anterior es sin duda correcta en su generalidad. Pero se torna menos clara cuando se intenta descender a dos tipos de precisiones:

- Qué bienes en concreto serán afectados.
- En qué cuantía se alterará el consumo familiar.

La razón de esta pérdida de claridad y certeza es doble: por una parte, toda previsión del futuro envuelve un alto componente de aleatoriedad, pues no controlamos, y a veces ni siquiera conocemos, todos los factores que influyen en la evolución de un fenómeno; y, por otra, el elevado número de bienes que caen bajo la función de consumo, como se deduce, por ejemplo, de la publicación de Eurostat (1983) *Consumer Prices in the EC*, que incluye datos de más de 1.000 bienes, sin contar otros tantos, objeto de investigación, cuyos resultados no se han publicado.

De todos modos, subrayar la dificultad no equivale a admitir la imposibilidad de cualquier previsión. Únicamente introduce un elemento cautelar importante a la hora de interpretar los resultados.

Para analizar las alteraciones esperadas en el consumo familiar pueden seguirse diversas vías. La que hemos elegido se basa en la aproximación al fenómeno del consumo por diversos caminos complementarios, cada uno de los cuales aborda una faceta comprometida por la integración de España a la CEE. Cada faceta manifestará ciertas alteraciones del consumo, y puede esperarse que la confluencia de todas ellas revele el núcleo de los efectos más probables, al menos desde una perspectiva cualitativa.

Aunque es claro que los factores que van a influenciar el consumo de las familias españolas en un futuro están interrelacionados, se han agrupado en dos vertientes para mayor facilidad de análisis. Así, en una primera parte, se aborda el estudio de las variaciones en el consumo que tienen su origen en lo que llamamos «factores internos»: gustos de los consumidores y alteración de los precios interiores originada por el cambio de la fiscalidad. En una segunda parte se analizan los «factores externos»: alteraciones de la oferta de bienes de consumo derivadas del cambio en la competitividad exterior y de la variación del precio de las importaciones.

Analizados estos factores, y con carácter de síntesis, se aborda en una tercera parte, la comparación de los precios finales, al consumo, en cuatro capitales europeas y en Madrid, siguiendo las estimaciones de Eurostat.

Finalmente, las conclusiones, más que resumir, pretenden indicar al lector los vectores de consumo más claramente afectados, a diverso nivel de cercanía de la demanda al detalle.

I. FACTORES INTERNOS

1.1. Cambios en la demanda

Un primer aspecto a considerar es el cambio que pueda experimentar la demanda de los consumidores españoles como consecuencia de las posibles alteraciones en las preferencias o hábitos consumistas que se deriven de la integración. Se suele suponer al respecto que la mayor apertura al exterior y las más estrechas relaciones económicas y culturales de España con la CEE pueden comportar un cambio en los gustos de los consumidores españoles, acercando sus hábitos a los vigentes en el resto de los países comunitarios. En especial, se estima que la integración puede contribuir a acelerar el proceso de cambio y modernización de la estructura de consumo española.

Para comprobar si tales previsiones tienen fundamento, conviene previamente someter a análisis la composición y los cambios habidos en el consumo en España y en la CEE en el transcurso de los últimos años. La información al respecto se contiene en los Cuadros I y II que recogen la estructura del gasto privado en

España y los nueve países que constituían la Comunidad antes de su segunda ampliación, en dos momentos diferentes 1970 y 1982.

El cotejo de ambos Cuadros permite constatar la coincidencia que se manifiesta en las tendencias de cambio de las estructuras de consumo de los países estudiados a lo largo del período.

Para todos, sin excepción, los Capítulos I y II, ex-presitos de aquellas funciones de gasto de carácter más tradicional (Alimentación, bebida y tabaco y vestido y calzado) sufren un significativo descenso en su peso relativo. En lo que afecta al Capítulo I, tal descenso se debe a la caída que experimentan los gastos en «productos alimenticios», que como media comunitaria pasan del 22,8% del gasto en 1970 al 18,8% en 1982; mientras apenas experimentan alteración los dedicados a «bebidas» y «tabaco». En el Capítulo II, el retroceso se registra en los dos epígrafes que lo componen —«vestido» y «calzado»— que pasan en su conjunto del 8,9% del consumo privado en 1970 al 7,5% en 1982. En el otro extremo, han experimentado un aumento en su peso relativo los gastos correspondientes a los Capítulos III, Alquileres y gastos de residencia. Capítulo V, Servicios de atención a la salud. Capítulo VI, Transportes y comunicaciones, y el Capítulo VII, Ocio y cultura. Todos ellos relacionados con funciones de gastos superiores o, al menos, no tan estrictamente vinculadas con la satisfacción de las necesidades primarias.

La estructura del consumo privado español sigue pautas de cambio similares a las comunitarias, si bien con ciertos rasgos propios que conviene destacar: la escasa reducción que experimentan los gastos del Capítulo I, que apenas alteran su peso a lo largo del período —pasan del 36,9% al 36,2% (1), y el notable incremento de los gastos correspondientes a los Capítulos V y VI, que prácticamente duplican su participación relativa en los doce años considerados. En todo caso, conviene subrayar que las mutaciones confirman las tendencias apuntadas para el conjunto de la Comunidad: una caída en el peso relativo de los gastos de consumo tradicional compensada por el incremento de los gastos en servicios de atención a la salud, educación, ocio y cultura.

La coincidencia señalada podría tomarse, acaso, como confirmación indirecta de la hipótesis que defiende la confluencia efectiva en los hábitos consumistas de los países comunitarios. Sin embargo, para contrastar más expresamente tal hipótesis se estimaron las tasas medias comunitarias correspondientes a los diversos Capítulos y epígrafes del gasto en ambos años, así como los coeficientes de variación que resultan de la dispersión de los valores nacionales respecto a la media. Las estimaciones que se obtienen —nuevamente. Cuadros I y II— no avalan la hipótesis sugerida: no existe una tendencia firme a la caída de los coeficientes de variación entre los dos años estudiados. O, lo que es lo mismo, la dispersión de los valores nacionales respecto a la media se mantiene sin práctica alteración a lo largo del período.

Para interpretar adecuadamente estos resultados es preciso tener en cuenta, en primer lugar, lo limitado del período que aquí se considera. Se puede argumentar, y con razón, que doce años es un marco temporal excesivamente breve para apreciar tendencias, como la homogenización de pautas de consumo internacionales, cuya consumación presupone el largo plazo. Cabe señalar, sin embargo, que los resultados alcanzados en otros estudios (2) referidos a períodos anteriores —generalmente la década de los sesenta—, coinciden con los aquí formulados, por lo que la conclusión podría extenderse al comportamiento del consumo comunitario en los últimos veinte años.

Un segundo factor a tomar en cuenta es la presencia de importantes barreras institucionales que dificultan la plena asimilación de los hábitos consumistas. El caso más notable al respecto podría ser la influencia de los diversos modelos institucionales de atención a la salud. Así, mientras los países que tienen desarrollado un potente sistema público de sanidad presentan reducidos gastos privados en Servicios de la salud —1,1% en el Reino Unido, por ejemplo—, las tasas son muy superiores en aquellos otros —14,4% en Francia, por ejemplo— que mantienen una mayor cobertura a cargo de la sanidad privada. Para evitar la distorsión que este factor genera sobre la distribución del gasto, se consideró, en una prueba ulterior, la misma hipótesis pero referida a la estructura del consumo privado corregida mediante la deducción de los gastos en Servicios de atención a la salud. Sin embargo, los resultados no mejoran de forma apreciable, lo que revela que no es éste el único factor que dificulta la aproximación propuesta.

(1) Estas cifras se verían considerablemente alteradas si en lugar de utilizar la Contabilidad Nacional como fuente recurriésemos a la Encuesta de Presupuestos Familiares Según esta última fuente estadística, el peso relativo de los gastos familiares en «alimentación» han

pasado de suponer el 38 % en 1973/74 al 30.7% en 1980/81 Un examen de las divergencias entre ambas fuentes estadísticas así como un ajuste entre los datos de una y otra, puede encontrarse en J. Gimeno (1984) En nuestro caso, hemos optado por la Contabilidad Nacional porque su mayor homologación facilita las comparaciones internacionales con los datos de Eurostat. (2) Para una consideración más completa de estos aspectos puede verse A. Rebollo (1983)

Cuadro I
ESTRUCTURA RELATIVA DEL CONSUMO PRIVADO (%) 1970

	CEE										Esp (1970)	Esp (1964)		
	Fr.	It	Hol	Bel	R. U.	Ir	Din.	Lux.	RFA	X CEE				
I. <i>Aliment., bebidas y tabacos</i>	27,1	38,2	24,7	27,4	25,0	44,0	28,1	28,0	22,2	29,41	6,640	0,225	36,9	41,2
I.1. <i>Productos alimenticios</i>	22,0	31,8	19,9	23,4	20,0	27,2	20,1	21,4	17,1	22,84	4,203	0,184	33,1	37,4
I.1.1. <i>Pan y cereales</i>	2,7	4,2	3,0	3,1	2,9	4,0	3,1	3,7	-	3,33	0,517	0,155	4,0	5,2
I.1.2. <i>Carne</i>	7,9	10,4	5,0	8,8	5,6	8,7	5,6	7,7	-	7,46	1,774	0,237	9,7	9,4
I.1.3. <i>Pescado</i>	1,1	1,2	0,7	0,8	0,7	0,7	1,0	0,7	-	0,86	0,193	0,224	3,8	4,8
I.1.4. <i>Leche, quesos y huevos</i>	2,7	4,3	3,7	2,5	3,2	3,5	2,9	3,8	-	3,32	0,571	0,171	4,8	4,8
I.1.5. <i>Aceites y grasas</i>	1,4	2,0	0,9	1,8	0,9	1,7	1,2	1,8	-	1,46	0,399	0,273	2,4	3,1
I.1.6. <i>Frutas y verduras</i>	3,2	6,9	3,3	3,2	2,3	3,5	2,2	3,9	-	3,61	1,459	0,415	5,0	6,5
I.1.7. <i>Patatas y tubérculos</i>	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7	1,5	0,5	3,9	-	0,68	0,344	0,505	5,0	6,5
I.1.8. <i>Azúcar y dulces</i>	0,3	0,7	0,4	0,3	0,4	0,7	0,3	1,2	-	0,44	0,167	0,379	1,3	1,3
I.1.9. <i>Café, té, cacao</i>	0,7	0,8	0,9	0,7	0,7	0,6	1,1	1,2	-	0,78	0,165	0,198	1,0	0,9
I.1.10. <i>Otros</i>	1,5	0,9	1,6	1,4	2,6	2,2	2,3	1,3	-	1,72	0,542	0,315	0,8	0,9
I.2. <i>Bebidas no alcohólicas</i>	0,5	0,4	0,7	0,4	0,4	0,9	0,6	0,5	3,0	0,55	0,165	0,300	0,5	0,4
I.3. <i>Bebidas alcohólicas</i>	3,1	3,2	1,9	1,5	1,0	10,4	3,6	1,8	3,0	3,31	2,812	0,849	1,6	1,7
I.4. <i>Tabacos</i>	1,5	2,8	2,2	2,1	3,9	5,4	3,8	1,6	2,1	2,82	1,221	0,432	1,6	1,6
II. <i>Vestidos y calzados</i>	8,6	9,5	11,2	8,3	6,8	10,1	7,2	9,2	10,0	8,98	1,336	0,148	10,4	11,8
II.1. <i>Vestidos</i>	7,1	7,8	9,5	7,0	5,6	8,2	6,0	-	8,3	7,43	1,196	0,160	8,5	9,7
II.2. <i>Calzados</i>	1,5	1,8	1,7	1,3	1,3	1,9	1,2	-	1,8	1,56	0,254	0,162	1,8	2,1
III. <i>Alquileres</i>	14,5	12,8	14,2	16,2	19,8	11,2	19,9	18,1	15,6	15,81	2,842	0,179	14,4	15,1
III.1. <i>Alquiler y agua</i>	11,4	9,5	10,0	10,7	14,5	6,1	13,7	12,4	11,3	11,06	2,334	0,211	-	-
III.2. <i>Calefacción y alumbrado</i>	3,1	3,4	4,2	5,5	5,4	5,1	6,2	5,6	4,3	4,75	0,989	0,210	-	-
IV. <i>Muebles y menaje</i>	10,0	6,2	12,0	11,9	7,6	7,6	9,8	8,9	10,1	9,34	1,854	0,198	8,7	9,1
IV.1. <i>Muebles y accesorios</i>	3,0	1,7	4,7	3,1	2,5	1,9	3,3	-	-	2,88	0,929	0,322	6,5	6,6
IV.2. <i>Artículos textiles del hogar</i>	1,1	0,9	1,1	0,9	0,8	1,0	1,0	-	-	0,97	0,103	0,106	6,5	6,6
IV.3. <i>Electrodomésticos</i>	1,5	0,9	2,0	1,5	1,0	1,1	1,2	-	-	1,31	0,352	0,268	6,5	6,6
IV.4. <i>Cristal, vajilla y menaje</i>	1,6	0,5	2,0	2,4	1,2	1,3	1,3	-	-	1,47	0,564	0,383	6,5	6,6
IV.5. <i>Limpieza y conserv. del hogar</i>	1,8	1,4	1,8	1,5	1,9	1,6	2,1	-	-	1,72	0,224	0,130	1,1	0,9
IV.6. <i>Servicio doméstico</i>	1,0	0,7	0,3	2,4	0,6	0,7	0,9	-	-	0,94	0,629	0,669	1,1	1,6
V. <i>Servicios médicos</i>	9,8	3,7	10,9	7,0	0,9	2,1	2,1	5,9	10,9	6,21	3,719	0,713	4,6	3,0
V.1. <i>Farmacia</i>	2,6	1,4	0,7	1,6	0,3	1,3	0,5	-	-	1,18	0,786	0,666	-	-
V.2. <i>Óptica y material</i>	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	1,3	0,2	-	-	0,18	0,068	0,377	-	-
V.3. <i>Servicios médicos</i>	3,0	1,9	3,2	3,3	0,2	0,8	1,0	-	-	2,10	1,177	0,560	-	-
V.4. <i>Centros de hospitalización</i>	3,9	0,4	6,8	1,9	0,1	0,8	0,2	-	-	2,21	2,442	1,104	-	-
V.5. <i>Seguros</i>	0,2	-	-	-	0,1	-	0,2	-	-	0,15	-	-	-	-
VI. <i>Transportes y comunicaciones</i>	11,8	10,1	9,3	11,0	14,3	9,7	15,6	10,5	13,7	11,75	2,113	0,179	9,5	5,3
VI.1. <i>Compra de vehículos</i>	2,7	2,7	3,1	3,3	3,9	3,1	5,3	-	3,6	3,46	0,793	0,229	3,2	1,5
VI.2. <i>Mantenimiento y cons. de medios de transporte personal</i>	6,4	4,7	3,7	5,2	5,7	4,1	6,4	-	6,3	5,31	0,996	0,187	4,0	1,8
VI.3. <i>Transportes públicos</i>	1,9	1,9	1,4	1,6	3,8	2,0	3,0	-	2,4	2,25	0,744	0,330	1,7	1,6
VI.4. <i>Comunicaciones</i>	0,6	0,9	1,0	0,9	1,1	0,5	0,9	-	1,4	0,91	0,261	0,286	0,4	0,3
VII. <i>Recreo y ocio</i>	6,1	7,6	7,3	4,7	7,4	8,3	7,7	4,0	7,4	6,72	1,388	0,206	6,3	5,9
VII.1. <i>Artículos de esparcimiento</i>	2,8	2,6	3,7	2,5	2,3	1,2	3,4	-	-	2,64	0,749	0,283	1,5	1,4
VII.2. <i>Servicios de esparcimiento</i>	1,5	3,0	1,2	1,2	2,9	2,3	1,7	-	-	1,97	0,708	0,359	1,8	1,5
VII.3. <i>Libros, periódicos y revistas</i>	1,6	1,5	2,2	1,0	1,8	2,7	1,9	-	-	1,82	0,525	0,288	0,8	0,9
VII.4. <i>Educación</i>	0,3	0,5	0,1	-	0,7	2,0	0,7	-	-	0,61	0,619	1,014	2,0	1,9
VIII. <i>Otros</i>	12,2	11,7	10,5	13,6	18,2	7,0	9,6	15,4	10,1	12,03	3,149	0,261	8,8	8,2
VIII.1. <i>Cuidados y efectos personales</i>	1,4	2,7	1,4	2,0	1,8	0,7	1,5	-	1,7	1,85	0,536	0,324	1,7	1,2
VIII.2. <i>Otros bienes</i>	2,0	1,3	1,5	1,4	1,4	1,1	1,5	-	1,2	1,42	0,253	0,178	1,7	1,2
VIII.3. <i>Gastos en hostelería</i>	6,9	6,8	3,0	8,4	13,0	1,8	5,0	-	5,0	6,23	3,248	0,521	6,3	6,3
VIII.4. <i>Turismo</i>	6,9	6,8	3,0	8,4	13,0	1,8	5,0	-	5,0	6,23	3,248	0,521	6,3	6,3
VIII.5. <i>Otros servicios financieros</i>	0,5	0,3	2,2	1,2	1,5	1,0	1,1	-	0,1	0,99	0,641	0,654	0,7	0,6
VIII.6. <i>Otros servicios</i>	1,5	0,6	2,4	0,6	0,5	2,4	0,5	-	2,1	1,32	0,818	0,619	0,7	0,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: *National Accounts*, EUROSTAT, y *Contabilidad de España*, INE

Cuadro II
ESTRUCTURA RELATIVA DEL CONSUMO PRIVADO (%) 1982

	CEE													Esp (1982)
	Fr.	It.	Hol.	Bel.	R. U.	Ir.	Din.	Lux (1981)	R F A	\bar{X} CEE	Tn.	CV		
I <i>Alimentación, bebidas y tabacos</i>	21,0	34,4	20,2	21,5	21,2	41,3	25,8	21,5	20,5	25,26	7,088	0,280	36,21	
I.1 <i>Productos alimenticios</i>	17,1	27,9	15,7	17,7	16,1	24,6	17,3	17,3	15,7	18,82	4,103	0,218		
I.1.1 Pan y cereales	2,0	3,3	2,2	2,2	2,3	3,3	2,3	2,4		2,50	0,474	0,189		
I.1.2 Carne	6,4	10,1	3,9	6,8	4,6	7,2	4,7	5,6		6,16	1,839	0,298		
I.1.3 Pescado	0,8	1,0	0,4	1,0	0,6	1,2	0,7	0,5		0,77	0,258	0,335		
I.1.4 Leche, quesos y huevos	2,3	4,0	2,8	2,1	2,5	2,8	2,5	2,5		2,68	0,541	0,201		
I.1.5 Aceites y grasas	1,0	1,6	0,7	1,0	0,8	1,4	0,7	1,4		1,05	0,353	0,336		
I.1.6 Frutas y verduras	2,0	5,4	2,6	2,2	2,1	3,4	2,0	3,0		2,81	1,151	0,409		
I.1.7 Patatas y tubérculos	0,2	0,3	0,4	0,3	0,6	1,5	0,5	3,0		0,54	0,410	0,759		
I.1.8 Azúcar y dulces	0,2	0,6	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,9		0,30	0,141	0,47		
I.1.9 Café, té, cacao	0,6	0,7	1,1	0,6	0,5	0,5	1,5	0,9		0,78	0,348	0,446		
I.1.10 Otros	1,6	0,7	1,3	1,2	2,1	3,0	2,2	1,0		1,63	0,705	0,432		
I.2 <i>Bebidas no alcohólicas</i>	0,5	0,4	0,6	0,4	0,6	2,0	0,6	0,5	3,3	0,70	0,497	0,71		
I.3 <i>Bebidas alcohólicas</i>	2,0	2,4	2,1	1,7	1,8	10,6	4,2	2,0	3,3	3,35	2,839	0,847		
I.4 <i>Tabacos</i>	1,4	3,7	1,9	1,7	2,6	4,1	3,7	1,8	1,5	2,48	1,008	0,406		
II <i>Vestidos y calzados</i>	6,8	8,3	7,5	7,9	8,0	8,4	5,9	7,3	7,8	7,54	0,747	0,099	7,9	
II.1 <i>Vestidos</i>	5,6	7,0	6,1	6,5	6,4	6,8	4,8	-	6,7	6,23	0,679	0,108		
II.1 <i>Calzados</i>	1,2	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,0	-	1,2	1,33	0,179	0,134		
III <i>Alquileres</i>	15,8	12,8	16,9	17,2	19,0	12,2	26,4	20,0	16,1	17,42	4,017	0,230	14,8	
III.1 <i>Alquiler y agua</i>	12,6	9,0	12,1	11,2	14,4	6,9	19,4		12,4	12,25	3,467	0,283		
III.2 <i>Calefacción y alumbrado</i>	3,1	3,9	4,8	6,0	4,6	5,3	7,0		3,7	4,80	1,197	0,249		
IV <i>Muebles y menaje</i>	9,9	6,5	8,1	11,5	7,4	8,2	6,9	10,6	9,6	8,74	1,635	0,187	7,0	
IV.1 <i>Muebles y accesorios</i>	3,9	1,4	3,4	3,5	2,5	2,4	2,6			2,81	0,784	0,279		
IV.2 <i>Artículos textiles del hogar</i>	0,8	0,7	0,6	1,0	0,8	1,4	0,8			0,87	0,243	0,279		
IV.3 <i>Electrodomesticos</i>	1,7	1,1	0,9	1,7	1,5	1,2	1,0			1,3	0,307	0,236		
IV.4 <i>Cristal, vajilla y menaje</i>	1,3	0,6	1,2	1,8	0,9	1,1	0,7			1,08	0,375	0,347		
IV.5 <i>Limpieza y conservación del hogar</i>	1,6	2,0	1,5	1,6	1,3	1,8	1,4			1,6	0,220	0,137		
IV.6 <i>Servicio doméstico</i>	0,5	0,6	0,5	1,8	0,3	0,2	0,4			0,61	0,499	0,818		
V <i>Servicios médicos</i>	14,4	5,2	12,9	10,4	1,1	2,6	1,8	7,7	13,5	7,73	4,983	0,644	6,0	
V.1 <i>Farmacia</i>	3,9	2,1	1,1	1,9	0,3	1,5	0,6			1,65	1,194	0,723		
V.2 <i>Óptica y material</i>	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	1,5	0,3			0,20	0,081	0,405		
V.3 <i>Servicios médicos</i>	4,0	2,7	4,1	4,5	0,2	1,1	0,6			2,68	1,710	0,638		
V.4 <i>Centros de hospitalización</i>	6,0	0,3	7,4	3,7	0,2	1,1	0,1			2,95	2,95	1,00		
V.5 <i>Seguros</i>	0,2	-	-	-	0,2	1,1	0,1		0,6					
VI <i>Transportes y comunicaciones</i>	12,6	11,9	10,8	12,4	16,4	12,2	14,4	16,0	14,0	13,41	1,801	0,134	12,0	
VI.1 <i>Compra de vehículos</i>	3,3	3,6	3,3	3,5	4,8	3,7	3,7		3,1	3,62	0,486	0,134		
VI.2 <i>Mantenimiento y cons. de medios de transporte personal</i>	6,0	5,2	4,8	6,7	6,4	5,9	6,7		7,0	6,08	0,721	0,118		
VI.3 <i>Transportes públicos</i>	1,8	2,0	1,4	1,2	3,5	1,9	2,6		1,4	1,97	0,708	0,359		
VI.4 <i>Comunicaciones</i>	1,5	1,0	1,4	0,9	1,7	0,7	1,4		2,5	1,38	0,525	0,380		
VII <i>Ocio y cultura</i>	8,1	8,8	9,7	6,4	9,7	9,1	9,9	3,8	8,3	8,20	1,861	0,226	6,1	
VII.1 <i>Artículos de esparcimiento</i>	5,1	4,3	5,0	3,5	4,3	2,4	4,4			4,15	0,853	0,205		
VII.2 <i>Servicios de esparcimiento</i>	1,5	2,8	2,3	1,8	3,3	3,2	2,5			2,48	0,626	0,252		
VII.3 <i>Libros, periódicos y revistas</i>	1,2	1,3	2,1	1,1	1,3	1,6	1,4			1,42	0,310	0,218		
VII.4 <i>Educación</i>	0,3	0,4	0,3	-	0,8	1,9	1,6			0,75	0,669	0,892		
VIII <i>Otros</i>	11,4	12,1	13,8	13,8	17,2	6,0	9,0	13,1	10,1	11,83	3,045	0,257	9,9	
VIII.1 <i>Cuidados y efectos personales</i>	1,3	3,0	1,3	1,8	1,6	1,1	1,4		1,5	1,62	0,556	0,343		
VIII.2 <i>Otros bienes</i>	1,9	1,0	1,3	1,2	1,8	1,4	1,1		1,1	1,10	0,640	0,581		
VIII.3 <i>Gastos en hostelería</i>	1,7	7,2	4,8	7,7	10,9	1,1	4,9		4,0	5,28	3,029	0,573		
VIII.4 <i>Turismo</i>	1,7	7,2	4,8	7,7	10,9	1,1	4,9		4,0	5,28	3,029	0,573		
VIII.5 <i>Otros servicios financieros</i>	1,5	0,3	2,6	2,5	2,0	1,1	0,9		0,1	1,37	0,884	0,645		
VIII.6 <i>Otros servicios</i>	1,5	0,6	3,9	0,6	0,8	1,2	0,7		3,3	1,57	1,214	0,773		
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

FUENTE: National Accounts ESA, 1985; EUROSTAT; y Contabilidad de España, INE

Así pues, aun cuando no se pueda negar de forma categórica la posible existencia de una corriente a largo plazo conducente a la convergencia en los hábitos de consumo comunitarios, lo cierto es que los datos manejados en éste y en anteriores estudios referidos a diversos tramos de los últimos veinticinco años, no permiten confirmar tal hipótesis. Es cierto que la mutación de las estructuras de consumo privado parece seguir pautas similares en los distintos países; pero los ritmos a que tales cambios se verifican son tan dispares que no permiten hablar de convergencia efectiva. Dicho de otra forma, la evidencia empírica revela que no existe un modelo de consumo definido al que, a modo de aproximación asintótica, parezcan confluir los países comunitarios.

Esta constatación permite aventurar una primera conclusión de interés al objeto de lo que aquí se estudia: no existe evidencia que avale el supuesto de que España haya de acomodar su futura estructura de consumo privado a un modelo vigente en la Comunidad, entre otras cosas porque, como se ha constatado, tal modelo unificado no existe. Esta afirmación podría reforzarse con dos pruebas adicionales.

Así, si se considera el consumo privado de los principales países europeos, excluidos los gastos en Servicios de atención a la salud —Cuadro III—, se observa que la estructura del gasto de España no se aleja de la vigente en un país de tan larga trayectoria comunitaria como Italia. Desde este punto de vista, cabría considerar la estructura de consumo de España como homologable a la de al menos algún país comunitario.

Si se profundiza en el análisis comparativo de los perfiles de gasto cabría reconocer en el seno de la Comunidad dos modelos de consumo que, si no muy distantes, presentan diferencias significativas. Por una parte, cabe considerar al Remo Unido, Francia y la RFA, que presentan una composición de sus demandas de consumo privadas muy similares. Por otra, Italia y España, cuya diferencia básica respecto al modelo anterior radica en el mayor peso relativo de los gastos en el Capítulo I y en el menor desarrollo relativo de las funciones de gasto ligadas a los Capítulos III, VI y VIII. En lo que respecta a España, cabe señalar como notas diferenciales el escaso peso de los gastos en Ocio y cultura, y en Otros gastos, mientras es el país, entre los considerados, que presenta una mayor proporción de gastos en Alimentación.

Cuadro III
COMPOSICION PORCENTUAL DE LA DEMANDA DE CONSUMO, 1982*

CAPITULO	R. U.	R.F.A.	Fr	It.	Esp.
I. Alimentación, bebida y tabaco	21,8	23,7	24,5	36,2	38,5
II. Vestido y calzado	8,0	9,0	7,9	8,7	8,4
III. Alquileres y residencia	19,2	18,6	18,4	13,5	15,5
IV. Muebles y menaje	7,4	11,0	11,5	6,8	7,4
VI. Transportes y comunicaciones	16,5	16,1	14,7	12,5	12,7
VII. Ocio y cultura	9,8	9,5	9,4	9,2	6,4
VIII. Otros gastos	17,3	11,6	13,3	12,7	10,5

* Han sido excluidos los gastos en el Capítulo V: *Servicios de atención a la salud*.
FUENTE: *Contabilidad Nacional*, JNE y *National Accounts*, EUROSTAT.

Cuadro IV
COMPOSICION RELATIVA DE LA DIETA ALIMENTICIA (%) 1979

	R. F. A.	R. U.	Fr	It	Esp. (1980/81)
1.1 Cereales	15,7	14,1	13,0	13,6	11,1
Arroz	0,2	0,2	0,3	1,6	0,6
Harinas	2,9	3,3	0,2	0,3	0,2
Pan	7,5	5,7	6,2	6,8	6,2
Pastelería	4,3	4,8	5,3	1,2	3,5
Pastas	0,6	-	0,6	3,5	0,4
Otros productos cereales	-	-	0,1	-	0,2
1.2. Carnes	32,9	30,9	38,0	36,5	30,2
De vaca	4,8	8,4	11,4	18,0	1,7
De ternera	0,4	-	3,3	-	6,4
De cerdo	7,4	2,8	3,6	4,4	4,4
De ovino	0,1	3,4	2,3	0,5	3,1
De ave	1,8	3,4	4,6	5,9	4,7
Charcutería	13,4	8,4	7,5	6,0	7,1
Carnes y productos cárnicos	2,0	-	2,1	0,2	0,9
Otras carnes	2,7	4,3	3,1	1,4	1,9
1.3. Pescado	2,3	4,0	4,6	4,2	11,2
Pescado fresco y congelado	0,8	1,4	2,7	3,5	7,4
Pescado seco o ahumado	1,4	0,3	-	0,6	0,8
Pescado en conserva	-	0,5	0,7	-	1,1
Crustáceos y moluscos	-	1,7	1,1	-	1,9
1.4. Leche, quesos y huevos	13,7	16,2	13,2	15,4	15,1
Fresca	3,1	9,0	3,1	4,6	7,1
Conservada	0,8	1,6	0,2	-	0,9
Productos lácteos	2,3	-	2,4	-	1,4
Quesos	4,8	2,9	5,5	8,5	2,7
Huevos	2,7	2,6	1,8	2,2	3,0
1.5. Aceites y grasas	5,1	4,7	4,7	6,8	5,3
Mantequilla	2,9	2,7	2,9	1,8	0,2
Margarina	1,4	1,1	0,3	0,3	0,1
Aceites comestibles	0,4	0,2	1,5	4,6	5,0
Grasas animales o vegetales	0,2	0,6	-	-	-
1.6. Frutas y verduras	12,2	13,5	17,0	15,4	15,9
Frutos frescos	5,2	3,5	6,3	8,2	8,0
Frutos secos	0,6	0,7	0,3	0,1	0,3
Frutos congelados en conserva	0,6	1,2	0,2	-	0,7
Legumbres frescas	3,5	4,2	7,8	6,2	4,7
Legumbres secas	-	0,1	0,3	0,7	1,5
Legumbres congeladas	2,4	1,0	0,2	-	0,1
Legumbres en conserva	1,2	2,6	1,6	-	0,6
1.7. Patatas y tubérculos	1,6	3,8	1,3	1,4	2,0
Patatas	-	2,4	-	-	1,9
Mandioca y otros	-	1,3	-	-	0,1
1.8. Azúcar	1,1	1,6	0,9	1,9	0,9
1.9. Café, té y cacao	6,6	3,8	3,2	2,8	2,6
Café	5,8	1,8	2,7	2,8	2,6
Té	0,3	1,9	0,2	-	-
Cacao	0,4	0,1	0,2	-	-
1.10. Otros	6,7	6,9	3,8	1,7	3,7

FUENTE: Family Budgets, Eurostat, y Encuesta de Presupuestos Familiares, INE

Una prueba adicional que confirma la relativa similitud de la estructura de consumo de España y la de algunos países comunitarios nos la ofrece el cotejo sistemático de la dieta alimenticia de los cinco países anteriormente considerados —Cuadro IV—. Como puede constatar, aun cuando existan leves diferencias, no cabe decir que la estructura del consumo de «alimentos» singularice en modo alguno el caso español respecto al resto. Más bien existe un marcado paralelismo entre los cinco países: la proporción que representan los principales productos en la dieta es prácticamente similar en todos ellos.

Sentada esta apreciación general cabe señalar algunos rasgos peculiares en la dieta alimenticia española. Así, destaca el peso que tiene, dentro de la dieta proteínica, el consumo de pescado —fresco y congelado—, cuya tasa — 1 1,2 %— dobla la del segundo país comunitario más consumidor —Francia con un 4,6%—. Este consumo de pescado compensa el menor peso de la carne, especialmente la carne de vaca. Un segundo rasgo diferencial a destacar es el mayor consumo de leche que compensa la menor significación de sus productos derivados —como quesos, yogures, etc.—. Los aceites comestibles, especialmente los de origen vegetal, compensan el menor consumo relativo de otro tipo de productos grasos, como la mantequilla o, en su caso, la margarina. Finalmente, es mayor también el consumo de frutas frescas, que compensa el menor peso relativo de las legumbres congeladas o en conserva. En todos los casos se trata de diferencias leves entre productos sustitutivos que responden más a hábitos culturales y a las características de la oferta propia, que a diferencias en la composición básica de la dieta alimenticia.

Así pues, todo parece indicar que la integración comunitaria no va a comportar alteraciones significativas en los gustos, preferencias o hábitos de los consumidores españoles. Puede haber, esto sí, alteraciones puntuales, especialmente entre productos sustitutivos debido a la más amplia y vanada oferta de consumo, pero no cabe hablar de una alteración significativa del modelo de consumo español. Y ello porque, en primer lugar, no es claro que exista un modelo de consumo comunitario único y homogéneo al que se deba encaminar el modelo español; y, en segundo lugar, porque este último no parece muy disímil del vigente en algunos de los países comunitarios. Seguirá presente, muy probablemente, la tendencia al cambio en los pesos relativos de los consumos tradicionales por consumos de tipo superior. Pero tal tendencia es común a la totalidad de los países comunitarios y, para España, previa a su misma integración. Su evolución futura dependerá de la tendencia que sigan los ingresos y las rentas familiares y de la disponibilidad del Estado para atender la demanda de consumos colectivos, más que del hecho en sí de la integración.

1.2. Cambios en los precios

Por diversas causas, la integración en la CEE influirá en los precios, tanto absolutos como relativos, de los bienes de consumo. Dicha alteración de precios comportará, a su vez, probables variaciones en la composición del consumo de los españoles, quienes buscarán ajustarse a la nueva estructura de precios y/o a la nueva oferta de bienes en el mercado.

Se trata sin duda de un fenómeno complejo, cuya cabal comprensión y previsión requiere la consideración de numerosas circunstancias, algunas de las cuales escapan al control de los agentes económicos y son por tanto de difícil conocimiento y manipulación. A pesar de ello, tiene interés someter el problema a análisis y reflexión.

Entre las posibles alteraciones con influjo en el mercado interno que puede acarrear la incorporación a la CEE, quizás la de impacto más inmediato y relevante sea la adopción del Impuesto sobre el Valor Añadido, que sustituye en el caso español a más de 25 tributos entre los que hay que destacar el Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas, el Impuesto de Lujo y los Impuestos Especiales.

Es seguro que la implantación del IVA influirá en el consumo mediante la alteración de los precios relativos. Sin embargo, no resulta sencillo establecer sobre qué productos y en qué cuantía se dejará sentir este influjo.

Según manifestaciones de la Administración, el cálculo de los tipos impositivos del IVA se ha hecho de tal manera que: «En términos agregados, la carga fiscal por impuestos indirectos será la misma y, por tanto, el volumen de las cuotas repercutidas en los precios al consumo debería ser similar al existente con el sistema presente» (3).

(3) Memoria del Proyecto {1 985}, pág. 2 1 2

De lo anterior cabe deducir que «no debería esperarse un efecto inflacionista demasiado elevado» (4).

En este punto, la experiencia de otros países tan sólo arroja una luz escasa. Pues, en efecto, de los estudios disponibles se desprende (5) que ha habido países en los que el IVA influyó de forma insignificante en los

precios al consumo (por ejemplo, en Estados Unidos y Canadá), mientras que en otros (caso de Noruega o Italia) aceleró notablemente la inflación.

Las estimaciones de la Administración para España (6) situaban entre el 1,5 % y el 2 % el efecto global, directo e indirecto, sobre el nivel de precios debido a la introducción del IVA, con la advertencia de que las previsiones deben tomarse como aproximativas, dada la incertidumbre que rodea el conjunto de supuestos utilizados en el procedimiento de estimación (7).

Un cálculo menos optimista evalúa este impacto en un 5,55 %, resultado de la adición de un efecto directo del 3,64% y de un efecto inducido del 1,91 %(8). Muy probablemente, el resultado final se encuentre entre los dos extremos aquí mencionados, sin que sea sencillo llegar a mayores precisiones (9).

En cuanto a qué sectores resultarán más afectados, el Cuadro V recoge las estimaciones de la Memoria...(1981) que, con un IVA del 10%, calcula un impacto del 1,9 % en el IPC, distribuido entre los sectores que se especifican:

(4) *ibidem*, pág. 212.

(5) Véase a! respecto la Memoria del Proyecto...(1981), págs 340 v sigs., así como F. J. de la Riva (1985).

(6) Cfr Memoria del Proyecto (1 985), pág. 21 3

(7) Cfr *Ibidem*, pág 214

(8) Véase A Calatrava y T Martínez (1984). Una síntesis de este estudio puede encontrarse en A. Calatrava (1986).

(9) Así, por ejemplo, J Marín Arcas (1985) señala en la pág 46 «Aún con el supuesto de que los sectores que ven aumentada su carga tributaria sólo pretendan mantener estable su excedente en términos nominales, la estimación oficial está sesgada a la baja. Otras estimaciones, sin ser más fiables, cifran en un 4 % el "salto" mínimo del deflactor del consumo privado que cabe esperar, salto que puede traducirse, bajo la hipótesis de indicación coniunta de salarios v beneficios con dicho deflactor, en una tasa de inflación muy alta».

Cuadro V

**SECTORES MAS AFECTADOS POR AUMENTOS EN
PRECIOS
PARA UN INCREMENTO DEL 1,9 % EN EL IPC**

	% en puntos del IPC
Sacrificio de ganado	
Industrias cárnicas	0,7625
Industrias lácteas	
Panadería, bollería	
Aceites y grasas	0,3061
Vino	
Otras industrias alimentarias	
Hostelería y restaurantes	
Transportes por carretera	0,2860
Reparación de automóviles	
Servicios sanitarios y personales	0,1333
Confección vestido	0,0930
Calzado	
Construcción de inmuebles	0,0552
	1,6331
Otros 36 sectores	0,2639
Incremento total IPC	1,8970

A partir de la metodología input-output la citada Memoria incluye también estimaciones acerca de la variación de los precios finales de determinados sectores. Se estima que verán encarecidos sus precios finales entre el 2 % y 3 % los siguientes sectores de consumo:

- chocolate y confitería,
- vinos,
- cerveza,
- fibras textiles duras,
- curtidos de piel y calzado,
- reparación de automóviles,
- servicios recreativos.

Para otro grupo de sectores, se estima que la subida de los precios finales superará el 3 %. De entre estos sectores, podemos destacar los siguientes sectores de consumo:

- fabricación de aceites y grasas,
- sacrificio de ganado,
- industrias cárnicas,
- industrias lácteas,
- pan, bollería y galletas,
- comercio al por menor,
- hostelería y restaurantes (10).

Para concluir estas reflexiones, conviene apuntar la posibilidad de que el impacto alcista sobre determinados productos y sectores se vea amortiguado por el abaratamiento de las materias primas y productos semielaborados de importación, debido al desarme arancelario progresivo y a la sustitución del ICGI, con la sobreprotección que incorpora, por el IVA.

II. FACTORES EXTERNOS

II. 1. Competitividad exterior y bienes de consumo

Para conocer con cierto fundamento los efectos que pudiera tener el desarme arancelario sobre los mercados españoles de bienes de consumo sería necesario investigar previamente las condiciones de competitividad exterior en que tales sectores se desenvuelven en España, así como el perfil de su especialización comercial subsectorial. El objetivo así planteado desborda por su ambición las posibilidades de este artículo. No resultará vano, sin embargo, apuntar, aunque sea fugazmente, algunos de los rasgos que caracterizan la estructura del intercambio de bienes de consumo de España con el exterior. Sin duda, ayudará a explicar mejor.

(10) Cfr Memoria (1981), pág. 339 Sin embargo, no hay coincidencia en los diversos estudios realizados, como puede comprobarse consultando los diversos estudios empíricos, muy especialmente los debidos a A Calatrava y A. Lorca (1982). A Calatrava y T Martínez (1984), F Castellano (1984) y M.a Monés y H Ruiz (1985a) el marco general en el que actúa el conjunto de los factores externos de cambio implicados en el proceso de integración.

Una primera consideración de las principales variables referidas al sector exterior —Cuadro VI— permite extraer algunas conclusiones de interés. Así, si se atiende al peso que tienen las exportaciones de bienes de consumo, cabe distinguir dos grupos de países: el Reino Unido y la RFA, por una parte, donde los bienes de consumo apenas superan la cuarta parte del total de lo exportado; y Francia, Italia y España, por la otra, cuyo correlativo coeficiente prácticamente dobla el del anterior grupo, situándose en el entorno de un 45 %. Estos resultados parecen acordes con las características que se les suponen a los respectivos aparatos productivos nacionales. Tanto el Reino Unido como, sobre todo, la RFA disponen de una estructura industrial productiva y tecnológicamente compleja. La mayor densidad comparativa de su aparato productivo se manifiesta en un desarrollo superior de la sección de bienes de equipo y/o bienes intermedios; lo que, a su vez, se refleja en la composición de sus ventas exteriores, minorando el peso relativo de los bienes de consumo en las mismas. Al contrario, los tres países del área mediterránea se caracterizan por su especialización productiva más sólida en determinadas líneas y segmentos de la producción de bienes de consumo; lo que, como se ha visto, también tiene su manifestación en la composición de la corriente exportadora.

En el caso de las importaciones se aprecia (cuadro VI) una gradación más suave en el peso que alcanzan los bienes de consumo en los diversos países. Como norma general se verifica que los países más especializados desde la óptica exportadora en bienes de consumo son los que manifiestan una menor dependencia comercial exterior en este tipo de bienes.

Cuadro VI
COMPETITIVIDAD EXTERIOR

CAPITULO	R. U.	R. F. A.	Fr.	It.	Esp.
Exp. bienes consumo/Exp. tot.	25,6	28,3	44,2	43,4	45,5
Imp. bienes consumo/Imp. tot.	39,5	34,6	33,0	28,5	20,8
Ventaja Comparativa Revelada de productos alimenticios	-26,3	-26,8	20,5	-26,7	22,1
Ventaja Comparativa Revelada resto productos de consumo	-19,2	15,7	11,8	37,0	48,1
Ventaja Comparativa Revelada total bienes de consumo	-21,2	5,1	14,5	20,8	38,5

FUENTE *Commodity Trade*, Serie C, de la OCDE, 1983.

A la luz de estos primeros resultados globales, España aparece, entre los cinco países estudiados, como el que manifiesta una mayor especialización exportadora en bienes de consumo —según se desprende del peso relativo que tienen estos bienes en el total de sus ventas—, y el que revela una menor dependencia comercial —a juzgar por el peso relativo de la importación en el total de sus compras exteriores.

Un análisis más detallado de las corrientes comerciales permitirá detectar dónde se localizan, entre los bienes de consumo, los núcleos más sólidos de la especialización y dependencia comercial de España en el marco de competencia comunitario.

Para ello se confeccionaron los Cuadros VII y VIH, donde se registra el peso relativo de cada grupo de productos sobre las exportaciones e importaciones de cada país y, a partir de tales ratios, los índices de Especialización y Dependencia Comercial, construidos como desviaciones de las tasas de cada país respecto a la tasa media de los cinco estudiados.

En el caso español, el núcleo más sólido de especialización comercial en bienes de consumo se registra en ciertos productos primarios como «pescados y productos del mar», «vegetales y frutas», «grasas vegetales», ciertos productos vinculados a las industrias tradicionales, como «cuero», «manufacturas del corcho y madera», «papel», «calzado», «manufacturas del caucho»; y, finalmente, «vehículos de carretera». Especialmente representativo es este último producto que representa más del 12 % del total de la exportación del año considerado.

Desde la óptica de las importaciones, las mayores tasas de dependencia se localizan en aquellos bienes poco favorables para la producción española, tales como «café, té y cacao», «tabaco» o, incluso, «grasas animales»; así como aquellos otros productos en los que no se han alcanzado los niveles requeridos para el autoabastecimiento, tales como «pescados y productos del mar» y «cereales y sus preparados».

Para obtener una visión conjunta de ambas corrientes comerciales hemos construido los índices de Ventajas Comparativas Reveladas correspondientes a los capítulos CUCI de bienes de consumo, con datos de 1983. Tal índice denota la situación relativa en que se encuentra el comercio neto de cada producto en relación con el correspondiente al total nacional. De esta forma, si el saldo relativo de un producto coincide con el propio del comercio total, el índice será igual a cero; en caso de ser mayor, el índice resultará positivo —tal producto revela una ventaja revelada—; y en caso contrario, el índice resultará negativo —existe desventaja comercial relativa en ese producto (11).

Es preciso advertir que el índice así construido no revela nada acerca de las condiciones de competitividad en los costes presentes o futuros de los bienes considerados, ni, por tanto, está relacionado con el concepto de «ventajas comparativas» tal como lo define la teoría pura del comercio; lo único que expresa es las relaciones existentes entre las comentes de comercio realmente efectuadas por un país. En este mismo sentido, y de cara a interpretar adecuadamente los resultados, conviene tener en cuenta que la ventaja que define el índice es una ventaja con relación al balance comercial propio del país. Esto es, mide el comportamiento diferencial, desde el punto de vista del comercio, de cada producto o grupo de productos respecto al total nacional.

Cuadro VII
EXPORTACION DE BIENES DE CONSUMO Y ESPECIALIZACION COMERCIAL

	% SOBRE TOTAL EXPORTACIONES					INDICES DE ESPECIALIZACION				
	R. U.	R. F. A.	Fr.	It.	Esp.	R. U.	R. F. A.	Fr.	It.	Esp.
01. Carnes y preparados	0,82	0,70	1,43	0,34	0,19	117	100	205	48	27
02. Leche y huevos	0,50	1,12	1,92	0,22	0,09	64	145	249	28	11
03. Pescados y productos marítimos	0,33	0,12	0,34	0,11	1,43	70	25	72	23	306
04. Cereales y preparados	1,21	0,47	4,74	0,93	0,41	77	30	305	59	26
05. Vegetales y frutas	0,26	0,34	1,35	2,96	8,21	10	13	51	112	312
06. Azúcar y preparados	0,23	0,27	1,00	0,07	0,17	66	77	287	20	48
07. Café, té y cacao	0,48	0,45	0,29	0,17	0,41	133	125	80	47	113
09. Otros productos alimentarios	0,23	0,20	0,27	0,13	0,24	107	93	126	60	112
11. Bebidas	1,73	0,38	2,76	1,19	1,71	111	24	177	76	110
12. Tabaco	0,71	0,27	0,09	0,13	0,06	281	107	35	51	23
41. Grasas y aceites animales	-	0,04	0,03	0,03	0,01	-	181	136	136	45
42. Grasas y aceites vegetales	0,03	0,22	0,26	0,17	1,56	6	49	58	38	348
43. Otras grasas y aceites	0,04	0,13	0,03	0,03	0,02	80	260	60	60	40
54. Medicinas y productos farmacéuticos	1,77	1,25	1,53	0,97	0,94	136	96	118	75	72
55. Perfumería y cosmética	0,94	0,63	1,63	0,28	0,54	116	78	202	34	67
61. Cuero y pieles	0,38	0,36	0,34	1,15	1,12	56	53	50	171	167
62. Manufacturas del caucho	0,74	0,84	1,55	1,00	1,55	65	74	136	88	136
63. Manufacturas de corcho y madera	0,13	0,33	0,38	0,49	0,96	28	72	83	106	209
64. Papel y manufacturas de papel	0,89	1,72	1,51	0,95	1,53	67	130	114	72	116
65. Productos textiles	2,12	3,23	3,08	5,82	3,27	60	92	87	166	93
77. Maquinaria y material eléctrico	3,78	5,44	4,77	4,76	3,01	86	125	109	109	69
78. Vehículos de carretera	5,10	15,79	10,56	6,46	12,17	50	157	105	64	121
82. Muebles	0,42	0,98	0,98	2,71	0,81	37	88	56	244	73
83. Bolsos y maletas	0,03	0,08	0,08	0,63	0,13	15	40	65	315	65
84. Confección	1,43	1,50	1,50	6,19	1,37	57	60	76	250	55
85. Calzado	0,20	0,23	0,23	4,74	3,05	11	13	30	270	174
88. Material fotográfico y relojes	0,94	1,10	1,10	0,69	0,32	113	133	130	83	38
Bienes de consumo/exportación. Total	25,62	28,30	44,28	43,45	45,42					

FUENTE: COMMODITY TRADE. Serie C. OCDE. 1983.

(11) Para un análisis más detenido del caso español véase J. B. Donges (1980) y J. Requeijo (1985).

Aún así, suele utilizarse este índice como una tosca aproximación a las ventajas comerciales «de hecho» de un país, si se entiende que las importaciones indican industrias comparativamente no competitivas, mientras las exportaciones apuntan a las que manifiestan una cierta ventaja en los mercados internacionales. En este sentido limitado y modesto es en el que se utiliza el índice en este trabajo. Cabe advertir, además, que las Ven-

tajas Comerciales Reveladas suelen aplicarse generalmente a los productos industriales, porque se entiende que los agrarios están sometidos a importantes fluctuaciones en los mercados, además de a prácticas de regulación comercial bastante estrictas, que desnaturalizarían los índices construidos. En nuestro caso, sin embargo, hemos optado por ofrecer los índices para el conjunto de los capítulos estudiados, en el entendimiento de que se trata únicamente de conocer su estructura comercial de partida. Además, hemos referido los índices tanto al comercio total realizado por cada país, como al efectuado con la CEE, área esta última sobre la que se centra el estudio.

Cuadro VIII
IMPORTACION DE BIENES DE CONSUMO Y DEPENDENCIA COMERCIAL

	% SOBRE TOTAL IMPORTACIONES					INDICES DE DEPENDENCIA				
	R. U.	R F A.	Fr.	It.	Esp.	R U	R F A	Fr.	It.	Esp.
01. Carnes y preparados	2,00	1,35	1,89	2,90	0,32	118	79	111	171	19
02. Leche y huevos	0,96	1,08	0,41	1,90	0,36	101	114	43	201	38
03. Pescados y productos marítimos	0,77	0,41	0,99	0,38	1,35	87	46	112	100	153
04. Cereales y preparados	0,90	0,80	0,74	1,62	3,13	62	55	51	112	217
Vegetales y frutas	2,62	3,13	2,26	0,87	0,51	139	166	120	46	27
06. Azúcar y preparados	0,64	0,22	0,22	0,36	0,10	207	71	71	116	32
07. Café, té y cacao	1,22	1,53	1,37	1,06	1,57	90	113	101	78	116
09. Otros productos alimentarios	0,32	0,16	0,19	0,08	0,16	175	88	104	43	88
11. Bebidas	0,94	0,61	0,47	0,30	0,33	177	115	88	56	62
12. Tabaco	0,52	0,47	0,48	0,59	1,20	79	72	73	90	184
41. Grasas y aceites animales	0,12	0,08	0,04	0,02	0,07	181	121	60	30	106
42. Grasas y aceites vegetales	0,32	0,29	0,46	0,64	0,13	86	78	125	174	35
43. Otras grasas y aceites	0,09	0,08	0,08	0,04	0,01	150	133	133	66	16
54. Medicinas y productos farmacéuticos	0,71	0,78	0,68	0,95	0,80	90	99	86	121	102
55. Perfumería y cosmética	0,46	0,40	0,52	0,41	0,29	110	96	125	98	69
61. Cuero y pieles	0,28	0,49	0,41	0,64	0,26	67	117	98	153	62
62. Manufacturas del caucho	0,64	0,79	0,66	0,49	0,31	110	136	114	84	53
63. Manufacturas de corcho y madera	0,88	0,61	0,41	0,23	0,08	199	138	92	52	18
64. Papel y manufacturas de papel	2,91	1,78	1,91	1,07	0,86	170	104	112	62	50
65. Productos textiles	3,54	3,33	3,06	2,78	0,99	129	121	111	101	36
77. Maquinaria y material eléctrico	4,28	3,56	3,58	2,75	2,54	128	106	107	82	76
78. Vehículos de carretera	8,78	5,00	6,63	5,52	3,50	149	85	112	93	59
82. Muebles	0,74	0,83	1,10	0,13	0,14	125	141	187	22	23
83. Bolsos y maletas	0,19	0,19	0,20	0,03	0,03	148	148	156	23	23
84. Confección	2,44	4,41	2,29	0,80	0,41	117	213	110	38	19
85. Calzado	0,82	1,02	0,74	0,23	0,09	141	175	127	39	15
88. Material fotográfico y relojes	1,31	1,06	1,15	1,03	1,15	115	93	100	90	100
Bienes de consumo/importación. Total	39,52	34,60	33,00	28,50	20,80					

FUENTE: COMMODITY TRADE, Serie C, OCDE, 1983

Desde una óptica global, España presenta una Ventaja Comparativa Revelada en los bienes de consumo superior a la del resto de los países considerados. La ventaja afecta tanto a los productos alimenticios como al resto de los bienes de consumo. El país que registra peores resultados globales es el Reino Unido, cuyos indicadores presentan todos signo negativo. La RFA e Italia manifiestan desventaja comercial en los productos alimenticios, si bien a nivel global de la sección de bienes de consumo logran superar este resultado negativo gracias a la ventaja comercial que demuestran en el comercio de los bienes de consumo no alimenticios, especialmente los de carácter industrial. Sólo Francia y, más acusadamente, España presentan indicadores globales positivos en todos los casos.

A un nivel superior de detalle —Cuadro IX—, los productos españoles que presentan desventaja comercial se concentran entre los de carácter alimenticio, especialmente los relacionados con la ganadería —«carne y preparados», «leche y huevos» y «grasas y aceites minerales»—, y con aquellos bienes que no se corresponden con las condiciones de nuestra agricultura —«café, té y cacao» y «tabaco»—. Si se considera el comercio exclusivamente con la CEE, a los anteriores productos habría que añadir ciertos productos industriales, especialmente los relacionados con la química —«medicinas y productos farmacéuticos», «perfumería y cosmética»—, y con la maquinaria y material eléctrico.

En el otro extremo, las ventajas mayores se obtienen en ciertos sectores primarios, como productos de la agricultura mediterránea —«vegetales y frutas» y «grasas y aceites vegetales»—, y a la industria productora de bienes de consumo de carácter tradicional —«cuero y pieles», «manufacturas del corcho y la madera», «calzado», «muebles y confección».

I
Cuadro IX
INDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

	R. U		R. F. A		FRANCIA		ITALIA		ESPAÑA	
	Total	CEE	Total	CEE	Total	CEE	Total	CEE	Total	CEE
01. Carnes y preparados	-41,2	-27,7	-32,0	-23,8	-13,8	-33,1	-76,3	-83,6	-23,0	-53,1
02. Leche y huevos	-30,6	-36,5	1,6	-6,0	67,5	60,2	-76,6	-87,1	-51,6	-76,5
03. Pescados y productos marítimos	-38,6	-8,6	-55,7	-41,3	-46,3	-27,5	-74,3	-64,0	2,7	30,4
04. Cereales y preparados	14,5	7,2	-26,2	-44,8	76,4	77,5	-26,5	-46,8	-64,7	45,0
05. Vegetales y frutas	-78,6	-73,8	-83,2	-76,6	-24,5	19,3	55,3	78,3	102,0	95,5
06. Azúcar y preparados	-45,1	-50,2	9,4	-23,4	66,8	68,1	-65,8	-78,3	28,2	-50,2
07. Café, té y cacao	-42,6	-32,1	-55,3	17,6	-61,0	-25,6	-70,5	-21,7	-50,6	8,7
09. Otros productos alimenticios	-15,9	-37,6	11,9	-2,8	16,7	-6,9	19,3	-6,4	19,9	-63,4
11. Bebidas	29,9	-23,6	-23,3	-48,5	74,1	59,0	60,7	37,6	74,0	34,9
12. Tabaco	15,5	40,1	-39,7	3,9	-62,6	70,1	-60,8	-62,3	-73,9	-54,9
41. Grasas y aceites animales	-74,5	-67,9	-34,6	7,4	-3,3	24,4	19,4	61,1	-64,4	-100,0
42. Grasas y aceites vegetales	-76,8	-74,7	-15,1	13,1	-26,1	-22,8	-56,3	-78,2	96,4	84,8
43. Otras grasas y aceites	-38,2	-33,0	20,4	22,2	-38,1	-52,6	-11,0	-22,3	30,0	-0,2
54. Medicina y productos farmacéuticos	43,1	16,1	23,1	5,5	39,0	17,7	1,1	-37,2	7,7	-33,1
55. Perfumería y cosmética	34,5	9,2	22,0	1,2	53,4	33,8	-19,1	-43,7	29,7	-18,2
61. Cuero y pieles	15,5	6,3	-15,3	-17,1	-9,3	-5,5	28,3	61,0	66,9	76,3
62. Manufacturas de caucho	7,6	-3,4	2,9	-7,7	41,4	26,7	34,3	15,5	73,5	42,0
63. Manufacturas de corcho y madera	-70,5	-48,8	-30,7	-14,5	-3,4	4,1	36,4	61,1	95,7	81,5
64. Papel y manufacturas de papel	-51,7	-27,4	-1,5	24,4	-11,4	-3,7	-6,0	2,2	28,6	23,5
65. Productos textiles	-24,8	-35,5	-1,5	-3,6	0,2	-5,8	35,7	35,5	57,2	22,2
77. Maquinaria y material eléctrico	-6,2	-18,5	20,6	22,8	14,2	1,2	26,9	10,5	8,1	-21,8
78. Vehículos de carretera	-26,2	-51,4	50,4	38,2	23,1	6,0	7,8	-13,5	59,5	36,7
82. Muebles	-27,1	-45,9	8,2	4,8	-26,1	-47,2	93,7	88,0	76,5	47,9
83. Bolsos y maletas	-70,4	-56,5	-41,5	-40,9	-20,2	-54,1	91,4	90,7	63,3	28,7
84. Confección	-25,9	-0,3	-50,3	-34,8	-9,6	-6,9	79,1	83,7	57,8	42,4
85. Calzado	-59,0	-56,2	-64,7	-75,4	-15,8	-25,7	93,7	96,2	110,6	90,8
88. Material fotográfico y relojes	-16,1	-8,0	1,7	14,5	-2,9	1,1	-19,1	-27,1	18,9	-61,7

FUENTE: Commodity Trade, Serie C. OCDE, 1983.

11.2. Cambio en las condiciones de acceso

Aunque no deben ignorarse los efectos en los bienes interiores, los efectos esperados más importantes conciernen sin duda a los bienes importados desde la CEE. El cambio en las condiciones de acceso de las importaciones comunitarias puede afectar al consumo, entre otras razones, porque influirá en los precios y también en la cantidad y la calidad de los bienes ofertados.

Una consideración sistemática de estos posibles efectos debe tomar en cuenta dos tipos de influjos:

- El que procede del cambio en las condiciones comerciales.
- El que procede del cambio de los ajustes fiscales en frontera.

A) Ajustes fiscales en frontera

Comenzando por los ajustes, consideramos, en concreto, la sustitución del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores (ICGI) por el IVA.

No resulta fácil calcular con rigor el efecto del cambio de esta figura impositiva. Globalmente, se considera que el ICGI más el ITE incorporan una protección superior a la que supondrá el IVA (f 1 2). De aquí resultaría una mayor facilidad para importar, por dos motivos-

- Abaratamiento de las importaciones gravadas con el IVA en frontera.
- Abaratamiento, en cualquier caso, para el importador, ya que éste repercutirá el IVA sobre los consumidores.

Para el propósito del presente trabajo, hay que examinar si el consumidor se verá beneficiado por esta previsible mayor facilidad para la importación, a causa del cambio en los ajustes fiscales en frontera.

Para aproximar los efectos sobre los precios, se compara (Cuadro X) el nivel del antiguo ICGI con el del IVA. En dicha comparación se distinguen tres situaciones:

a. 1.—Para los productos 1 al 20 (con la excepción del 9: vinos) se aplica un IVA reducido del 6%. De aquí resulta que este amplio grupo de productos, de gran peso en el consumo familiar, experimentará un descenso de carga del 2 ó 3 %, que será trasladada, por el importador al consumidor. Si hubiera que concretar, cabe decir que dicho descenso afecta más a los productos cárnicos, lácteos, café, azúcar y pescado, que a las frutas y hortalizas.

(12) Este es el cálculo de los expertos del Banco Atlántico (1985) pág. 127 Por otra parte, H. Ruiz y M.a. Monés (1985 b) han calculado que la carga media del IVA sobre las importaciones es equivalente a la del ICGI y de alrededor del 12 % Ahora bien, como el ICGI está sobrevalorado, la pérdida de esta protección encubierta repercutirá en un abaratamiento de las importaciones, en términos relativos, del 2 %

Cuadro X
CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DE ACCESO

PRODUCTOS	ESPAÑA						CEE			NOTAS
	Derechos						TEC			
	Generales	Reg. efectivos	Frente a CEE	SPV	ICGI	RC	3.º	España	SPV	
1. Carnes bovino, frescas o refrigeradas	1	0,9	=	-	8	E	20	=	P	
2. Carne fresca de cordero	12	10,7	=	-	8	E	-	=	P	
3. Carne fresca de porcino	1	0,9	=	-	8	E	-	=	P	
4. Carne fresca de pollo	15	13	=	-	9(*)	E	-	=	P	(*) Compensación del 1% en ciertas épocas
5. Charcutería y carnes preparadas	19	16,5	12,4	-	10,5	G	0-26	=	P(*)	(*) Para derivados de bovino, ave y cerdo
6. Leche fresca	5+Montante de 0,45 ptas./lit.	4,55+Montante 0,40 ptas./lit.	=	DR(*)	8	E	-	=	P	(*) De noviembre a enero
7. Aceite de oliva										
8. Azúcar aromatizada	45	34,2	13,7	-	10	B	-	=	P	
9. Vinos con denominación de origen	35-37	27,8-29,1	=	-	12-16	B	(*)	=	-	(*) Derecho específico que varía según vinos
10. Huevos	14,5	12,8	=	DR(*)	9	E	-	=	-	(*) Se aplica si se importa por particulares
11. Tabaco: cigarrillos	95,7	66,6	49,9	-	-	E	90	36	-	
12. Café en grano	5-31	5,5-25,2	11,8-18,9	-	8-11	B	5-18	=	-	
13. Naranjas	Libre	=	=	-	7	B	4-20	2,4-20	-	Respeto precio referencia de la CEE, con TEC reducidos
14. Plátanos	1	0,9	=	-	8	B	20	=	-	
15. Manzanas	5,5	5	=	-	7	L	6-14	=	-	Respeto precio referencia de la CEE, España calendario
16. Peras	5,5	5	=	-	7	L	5-13	=	-	Respeto precio referencia de la CEE y calendario en España
17. Tomates	3,5	3,2	1,3	-	6	L	11-18	=	-	CEE y España, según calendario
18. Judías verdes	3,5	3,2	1,3	-	6	L	13	=	-	Calendarios
19. Patatas tempranas	15	13,2	9,9	-	6	L	M, E	=	-	Calendario
20. Pescados frescos de mar o río	Libre-15	Libre-13,2	=	-	7-8	B	0,23	=	-	
21. Prendas de vestir exteriores (hombre o niño)	36,5-44,5	28,8-33,9	21,6-25,4	-	14	L(*)	14	3,2-5,6	-	(*) Productos algodón Comercio globalizado
22. Prendas de vestir exteriores (mujeres, niñas)	36,5-44,5	28,8-33,9	21,6-25,4	-	14	L(*)	8-14	3,2-5,6	-	(*) Productos algodón Comercio globalizado
23. Calzado de cuero	16-39(*)	14-27,8	10,5-20,8	-	10	L	8	4,8	-	(*) M.E. en ciertas calidades
24. Muebles: asientos y muebles camas	22,5-40	19,1-31	8,4-21	-	10-13	L	0,5-6	0,2-2	-	
25. Frigoríficos domésticos	40	31	=	-	12	L	3,8	1,5	-	
26. Lavadoras automáticas	40	31	=	-	11	L	6,9	2,7	-	
27. Jabones y detergentes	17-22	14,8-18,8	11,1-14,1	-	11	L	6,9	2,7	-	
28. Medicamentos	0-22	0-18,8	=	-	10-12	L	6,6	2,6	-	
29. Vehículos automóviles nuevos y usados	68	48,9	36,7	-	13	L(*)	10	4(**)	-	(*) Contingente derecho reducido (**) Licencia de importación en ciertos casos
30. Televisores en blanco/negro y color	39	30,4	22,8	-	12	G(*)	14	5,6	-	(*) Blanco/negro liberado

FUENTE: *Análisis de Aduanas y Tarif Douaner Commun*
SIGLAS: (*) - El asterisco remite a las NOTAS del producto correspondiente. SPV - Sistema de Protección Variable. DR - Derecho Regulador. RC - Régimen Comercial. E - Comercio de Estado. G - Comercio Globalizado. B - Comercio Bilateral. L - Comercio Liberado. TEC - Tarifa Exterior Comun. 3.º - TEC frente a terceros países. M.E. - Montante o Derecho Específico

a.2.—Para el segundo grupo de productos (del 21 al 30, con exclusión del 29: automóviles), el IVA previsto es el tipo normal del 12 %. En conjunto los cambios con respecto al ICGI no son importantes. Concretamente se aprecia una reducción en vinos y textiles, un incremento en calzado, en tanto que muebles y electrodomésticos o no ven alterada su carga o la ven levemente incrementada.

a.3.—Un caso de notable incremento de la carga impositiva derivada de los ajustes fiscales en frontera es, en principio, el de los automóviles de turismo, ya que pasan de soportar un ICGI del 13 % a un IVA incrementado del 33 %, como artículo de lujo. De todas formas, este aumento considerable de imposición es tan sólo aparente, puesto que los cálculos efectuados por los fabricantes arrojan que la carga repercutida en el consumidor ha descendido del 36,3 % (ICGI más ITE) a un 33 % del IVA. Es decir, una disminución del 3,3 %, que desgraciadamente no se ha reflejado en un descenso paralelo del precio final, sino en un nuevo incremento de éste.

B) Condiciones comerciales de acceso de las importaciones

El capítulo más relevante del cambio en las condiciones de acceso de las importaciones es el que concierne al arancel, sistemas de protección variable y regímenes de comercio.

En síntesis, la incorporación de España a la CEE implica:

— Para los productos incluidos en la PAC y en la política pesquera común: la aceptación de las regulaciones interiores derivadas de las organizaciones de mercados. De estas regulaciones son particularmente relevantes las que conciernen a la fijación de los precios institucionales de los productos en cuestión.

— Para el resto de productos, la Unión Aduanera implica:

- Supresión de aranceles con los países miembros, y adopción de la tarifa exterior común frente a terceros.
- Sustitución de los sistemas de protección variable españoles por los comunitarios.
- Sustitución de los cuatro regímenes comerciales vigentes en España por el único régimen liberalizado de la Comunidad.
- Respeto a las normas comunes en materia de sanidad y calidad, aunque hay aquí un amplio margen discrecional.

Algunas de estas adaptaciones se harán de forma progresiva a lo largo del período-transitorio, lo que supone un notable amortiguamiento de la intensidad de los posibles efectos, y su distribución en los siete años transitorios.

b.1.—Bienes de la Política Agrícola Común:

Los productos agrícolas y ganaderos están sometidos, tanto en España como en la CEE, a unas condiciones complejas en el comercio exterior (Cuadro X). Sin embargo, a la hora de medir el resultado de la integración sobre el consumo, lo relevante es examinar los precios institucionales, ya que a partir de ellos se derivan, de forma más o menos directa, los precios al consumo.

Por lo tanto, no será necesario examinar el efecto de la variación de cada una de las condiciones de comercio, sino que bastará con confrontar los precios institucionales, para valorar las repercusiones posibles sobre el consumo final.

De dicha confrontación (Cuadros XI y XII) se desprenden algunas consideraciones de interés:

— Hay un grupo de productos (azúcar, leche, mantequilla, quesos) cuyo nivel de precios es superior en España que en la Comunidad. Este hecho coincide además con la propuesta de la Comisión de las Comunidades al Consejo de Ministros relativa a la congelación del precio del azúcar, la congelación del precio indicativo de la leche y la baja del precio de intervención de la mantequilla, ante el grave problema de los excedentes de campaña y de los stocks acumulados. De ser aprobadas, las anteriores directrices deben suponer, indirectamente al menos, un freno al alza de los precios institucionales en España, e incluso, si el mercado es flexible, una reducción de los precios al consumo. De todas formas, el importante grupo de productos lácteos está sometido, durante el período transitorio, a restricciones a la importación en el mercado español, precisamente con el fin de evitar que la entrada masiva de productos importados hunda los precios y las producciones nacionales.

Cuadro XI
PRECIOS COMUNES APLICABLES EN ESPAÑA A PARTIR DEL 1 DE MARZO DE 1986

Producto	Precios según normativa española		Precios según normativa comunitaria				Incrementos	
	Inicio campaña		Inicio campaña 85/86		Al 1-3-86		7 - 4/1	8 - 6/2
	1	2	3	4	5	6	%	%
	Ptas/Tm	Ptas/Tm	Ecus/Tm	Ptas/Tm	Ecus/Tm	Ptas/Tm		
Trigo blando (precio intervención)	23 500	25 390	171,44	24 752,85	189,43	27 350,36	5,33	7,72
Trigo duro (precio intervención)	28 000	29 890	204,48	29 523,23	227,12	32 792,14	5,44	9,71
Cebada (precio intervención)	22 250	24 140	162,32	23 436,09	180,31	26 033,60	5,33	7,84
Maíz (precio intervención)	23 500	25 390	171,44	24 752,85	189,43	27 350,36	5,33	7,72
Centeno (precio intervención)	22 900	24 790	167,06	24 120,46	185,05	26 717,97	5,33	7,78
Sorgo (precio intervención)	22 250	23 870	162,32	23 436,09	180,31	26 033,60	5,33	9,06
Arroz (precio intervención)	32 568	34 068	238,00	34 362,92	257,80	37 221,79	5,51	9,26
Remolacha azucarera (precio base)	6 928	-	47,98	6 928,00	-	-	0	-
Remolacha A (precio mínimo)	-	-	47,16	6 809,05	-	-	-	-
Remolacha B (precio mínimo)	-	-	31,83	4 595,68	-	-	-	-
Azúcar (precio intervención)	90 158	-	627,80	90 643,02	-	-	0,54	-
Aceite de oliva (precio intervención)	177 500	182 840	1 297,10	187 277,89	1 350,80	195 031,80	5,51	6,67
Granos de girasol (precio indicativo)	54 604	56 724	401,10	57 911,62	438,00	63 239,32	6,06	15,81
Granos de colza y nabina (precio indicativo)	54 973	57 093	402,80	58 157,07	439,20	63 412,57	5,79	11,06
Granos de soja (precio objetivo)	55 630	-	406,52	58 694,17	-	-	5,51	-
Granos de lino (precio objetivo)	-	-	458,50	66 193,15	-	-	-	-
Forrajes deshidratados (precio objetivo)	-	-	148,04	21 374,31	-	-	-	-
Guisantes alimentación humana (precio umbral)	-	-	506,40	73 115,04	530,40	76 580,21	-	-
Guisantes alimentación animal	-	-	506,40	73 115,04	530,40	76 580,21	-	-
Habas alimentación humana	-	-	506,40	73 115,04	530,40	76 580,21	-	-
Habas alimentación animal	-	-	506,40	73 115,04	530,40	76 580,21	-	-
Altramuz (precio umbral)	60 016	-	441,50	63 744,65	-	-	6,21	-
Algodón (precio objetivo)	-	-	960,20	138 635,59	-	-	-	-
Vino blanco (tipo A II) (precio orientación)	240	-	1,75	252,67	-	-	5,28	-
Vino tinto (tipo R II) (precio orientación)	259	-	1,89	272,88	-	-	5,36	-
Mantequilla (precio intervención)	509 000	-	3 525,40	509 000,00	-	-	-	-
Leche en polvo desnatada	352 000	-	2 438,00	352 000,00	-	-	5,63	-
Carne de vacuno (precio intervención)	402 479	-	2 944,60	425 147,23	-	-	5,63	-
Carne de ovino (precio base)	-	-	4 323,20	624 192,26	-	-	-	-
Carne de porcino (precio base)	-	-	2 033,30	293 571,92	-	-	-	-

FUENTE: Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas

— Otro grupo de productos (aceite de oliva y vino, fundamentalmente) presenta una relación de precios tan favorable a España, al tiempo que son productos sensibles en el mercado de la Comunidad, que puede pronosticarse una elevación de los precios institucionales españoles, con perjuicio del consumidor, aunque la Comisión ha sugerido, para la Comunidad, una congelación de precios en la campaña 1986-87.

Los precios institucionales de los productos cárnicos bovinos se incrementarán en España, aunque hay que tener en cuenta la propuesta de congelación de precios comunitarios y el deseo de la Comisión de limitar, en un futuro, a situaciones excepcionales la intervención pública con garantía.

— El estatuto actual del arroz y los cereales se está revisando por la Comisión. A este respecto hay que señalar el establecimiento de una tasa de corresponsabilidad del 3 % del precio de intervención que penalizará los excedentes sobre una cantidad objetivo, y que servirá para desanimar al productor, al menos una vez sobrepasada la citada cantidad objetivo.

Estas medidas, sin embargo, no parece que puedan evitar el encarecimiento del precio institucional del trigo duro y del arroz en España, pues las diferencias con los precios de la CEE son excesivamente acusadas.

Cuadro XII
MONTANTES REGULADORES, VINO

Productos	Ptas/Hgdo.
Blanco mesa a granel	- 205,02
Blanco mesa embotellado	- 102,51
Tinto mesa a granel	- 122,72
Tinto mesa embotellado	- 62,08
Vinos de denominación de origen excepto jerez	- 50,53
Mosto blanco	- 205,02
Mosto tinto	- 122,72

MONTANTES DERIVADOS

Productos	Ptas/ 100 Kg
Leche fresca de 3,5 % de grasa (04.01.A.II.a)	232,46
Leche fresca desnatada inferior 1,5 % materia grasa (04.01.A.II)	218,02
Nata fresca del 40 % (04.01.B.II)	378,28
Leche concentrada sin azúcar (04.02.A.III.a)	3.712,06
Leche concentrada azucarada (04.02.B.II.a)	3.482,49
Leche en polvo del 26 % (04.02.A.II.a.2)	9.187,03
Suero de leche concentrado o en polvo (04.02.A.I)	0
Queso Emmental (04.04.A)	6.481,31
Queso Edam-Gouda (04.04.E.I.b.2)	7.760,53
Queso fundido (04.04.D)	11.985,15
Quesos de pasta azul (04.04.C)	3.154,75

FUENTE: Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas.
(El signo - significa que los productos en cuestión que exporte España a la CEE estarán penalizados por la citada cantidad, al ser los precios españoles inferiores a los comunitarios.)

Para el resto de estos productos, la Comisión pretende congelar los precios comunes y endurecer las condiciones a cumplir por el productor para beneficiarse de las garantías públicas. Por ello no se espera un encarecimiento apreciable de estos productos en el mercado español, aunque son previsibles tendencias a sustituir producción nacional por importaciones, debido a diferencias en tamaño y calidad. Caso por ejemplo de la cebada, en desventaja con respecto al producto comunitario. De todas formas, las repercusiones sobre el consumo final es difícil que se dejen sentir, entre otras cosas, por la existencia del período transitorio.

— Hay que aludir finalmente al amplio sector de las frutas y hortalizas. Por razones productivas, organizativas y comerciales, estos productos están sometidos a un régimen transitorio especial de 10 años de duración y dos fases de instrumentación. Durante la primera, los productos seguirán sometidos a la regulación española, aunque con aplicación de medidas estructurales, y con el compromiso de ir aproximando políticas y precios a los de la Comunidad. A partir del quinto año, comenzará la segunda fase de la integración con la aplicación de la normativa comunitaria.

Tanto en España como en la CEE, este sector está considerado de especial sensibilidad, por lo que el comercio, en ambas direcciones, estará sometido a limitaciones cuantitativas, que deben terminar, lo más tarde, al final de los años de transición.

Por lo demás, no se esperan cambios que puedan perturbar el curso normal de los precios españoles, como no sea para bajarlos, ya que las propuestas de la Comisión se mueven entre la congelación de precios (coliflores) y las rebajas del 5 o el 10 % (albaricoques, uvas de mesa, manzanas...).

b.2.—Bienes Industriales:

La situación de los productos industriales en la CEE es más transparente que la de los productos agrícolas. La razón es clara: en tanto que el conjunto de la CEE es una gran potencia industrial en el contexto mundial, su competitividad internacional en el terreno agrícola es muy reducida, por lo que debe proteger su mercado, entre otros objetivos, para garantizar un adecuado nivel de rentas a los agricultores.

La consecuencia es que la producción y el comercio de productos agrarios requieren una compleja reglamentación, en tanto que el comercio de productos industriales se realiza, como norma, en

régimen liberado y con baja protección en frontera⁽¹³⁾.

Poca duda cabe de que, en principio, el desarme arancelario para productos industriales beneficiará al consumidor español al abaratar en varios puntos las importaciones industriales. Muy distinta es la perspectiva para la producción nacional, que puede verse amenazada con la sustitución por importaciones comunitarias. En este punto, los intereses de los consumidores y de los productores españoles no son coincidentes.

Precisamente para evitar efectos traumáticos en la industria es por lo que se ha programado la integración contando con un período transitorio de siete años. Al final de este tiempo, España habrá eliminado los aranceles con la CEE y habrá sustituido su arancel por la tarifa exterior común frente a los países no miembros de la CEE. Para aproximar los efectos del desarme arancelario, propio de la Unión Aduanera, sobre el consumo español, se han seleccionado, según su peso en la «Encuesta de Presupuestos Familiares», 10 productos representativos (Cuadro XI, productos 21 al 30).

Incluso contando con situaciones diversas, queda fuera de duda la elevada protección nominal de los productos considerados y, según los datos disponibles, la aún mayor protección efectiva. Ello sin contar la protección encubierta, en torno al 2 %, de que disfrutaban debido a lo elevado del ICGI.

(13) No debe desconocerse, sin embargo, la proliferación de obstáculos al libre comercio industrial que se ha desarrollado por la CEE, de forma más o menos solapada, durante la actual crisis económica

De lo anterior se deduce que es razonable esperar una presión a la baja de los productos importados sobre los precios interiores en el terreno industrial, de donde puede resultar un descenso del nivel de precios de los bienes industriales en el mercado nacional.

De entre los productos considerados, hay tres en los que la ventaja del consumidor español resulta muy apreciable, en razón del desarme arancelario:

- Los productos textiles.
- Los electrodomésticos, en concreto, lavadoras automáticas y televisores en color.
- Automóviles de turismo.

El temor a los efectos sobre la producción nacional del desarme arancelario ha impulsado a negociar restricciones cuantitativas en los próximos años para ciertos textiles y televisores en color, como medida complementaria a lo dispuesto de forma general en el período transitorio. Tales medidas amortiguarán los beneficios de los consumidores, pero evitarán un duro revés para la industria nacional que se encuentra, además, para los textiles y electrodomésticos, sujeta a sendos planes de reconversión; por otra parte, no puede negarse que lo que perjudica a la industria termina afectando, por vía de disminución de rentas del trabajo, a los propios consumidores.

III. EFECTOS SOBRE LOS PRECIOS FINALES

Hasta aquí se han expuesto, entre otras cosas, los posibles efectos de la integración en la CEE sobre los precios españoles institucionales y/o de la importación. Pero el objetivo final es aproximarnos a las repercusiones sobre los precios al detalle, que son los que, en definitiva, deben satisfacer los consumidores.

El que alteraciones de precios en origen se trasladen al consumo final depende del comportamiento de los eslabones intermedios en la producción y distribución, y del poder de presión de los consumidores.

Para aproximar cuantitativamente estos efectos se han seleccionado 78 productos importantes, según la «Encuesta de Presupuestos Familiares», y se han extraído los precios al consumo de EUROSTAT (14) para España y los cuatro grandes países de la Comunidad, y se ha comparado la media española con la de los citados países, extrayendo la diferencia entre ambas medias.

A la vista de la información (Cuadro XIII) se concluye que España tiene precios superiores al consumo en 29 productos, cuyos grupos más significativos son:

(14) Véase EUROSTAT (1983) Consumer Prices in the EC 1980, Luxemburgo. La estadística se ha hecho sobre los precios al consumo vigentes en las capitales europeas de los 12 países actualmente miembros de la Comunidad. El método de cálculo utilizado no permite comparaciones nada más que entre los datos de un mismo producto. En el presente trabajo se ha elaborado la información para las capitales de los cuatro grandes de la Comunidad más España Bonn, Londres, París, Roma y Madrid

Cuadro XIII
PRODUCTOS CON NIVEL DE PRECIOS SUPERIOR EN ESPAÑA

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA-4								
N.º	Producto	R. F. A.	Fr.	It.	R. U.	Esp.	Media CEE-4	Diferencia Esp.-CEE
1	Pastas alimenticias (fideos)	98	86	71	113	100	92	8
2	Harina	117	112	84	89	103	100	3
3	Carne fresca de ovino	90	137	71	92	104	97	7
4	Pescados frescos	92	105	96	89	104	95	9
5	Pescados secos y ahumados	121	112	113	88	119	108	11
6	Leche fresca	107	106	100	126	111	109	2
7	Leche condensada	96	92	-	103	121	97	24
8	Quesos	107	86	85	85	124	90	34
9	Mantequilla	107	110	120	90	175	106	69
10	Margarina	98	114	121	121	150	113	37
11	Legumbres en conserva	101	110	76	82	140	92	48
12	Prendas de vestir exteriores de hombre	103	110	91	71	103	93	10
13	Trajes y pantalones	105	108	75	91	100	94	6
14	Camisas de hombre	87	100	102	79	122	92	30
15	Abrigos de señora	118	113	94	63	107	97	10
16	Trajes, pantalones, faldas señora	111	119	72	81	101	95	6
17	Abrigos, pantalones y trajes de niños	102	127	83	72	106	96	10
18	Armarios de cocina	85	121	110	100	111	104	7
19	Congeladores	90	105	78	95	111	92	19
20	Lavavajillas	80	110	66	114	111	92	19
21	Cristalería y vajillas	112	106	109	97	108	106	2
22	Artículos de cocina	109	97	86	135	108	106	2
23	Coches con motor diesel	74	90	88	104	102	89	13
24	Coches no diesel entre 1.200-1.700 cm ³	78	90	86	101	102	88	14
25	Coches no diesel con motor de más de 1.700 cm ³	65	80	84	88	103	79	24
26	Aparatos de radio	76	132	71	84	129	90	39
27	Televisores b/n color	81	104	68	88	148	85	63
28	Magnetófonos	76	97	68	83	140	81	59
29	Libros, folletos, etc.	141	107	68	64	105	95	10

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de EUROSTAT

I

- Leche y derivados.
- Textiles para hombre y mujer,
- Electrodomésticos de línea blanca (en concreto, congeladores y lavavajillas).
- Electrodomésticos de línea marrón.
- Automóviles de cilindrada superior a los 1.200cm³.

Detallando por productos, los precios españoles más elevados en relación con los de la CEE se registran en:

- Mantequilla.
- Televisores en color.
- Aparatos registradores y reproductores de soni do.
- Legumbres en conserva.
- Margarina
- Aparatos de radio.
- Quesos.

Con la excepción de las legumbres en conserva, todos ellos pertenecen al grupo de lácteos y de electrónica de consumo, y, a la vista de los datos, hay que concluir que no existe razón alguna para que estos productos aceleren sus precios con motivo de la integración. Más bien debería producirse el fenómeno contrario, si los mercados actuasen con flexibilidad y/o no estuvieran sometidos, durante el período transitorio, a medidas tales como limitaciones cuantitativas al comercio exterior, prácticamente en los siete productos mencionados.

Cuadro XIV
PRODUCTOS CON NIVEL DE PRECIOS SUPERIOR EN LA CEE

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA 4								
Nº	Producto	R. F. A.	Fr.	It.	R. U.	Esp.	Media CEE-4	Diferencia Esp.-CEE
1	Arroz	134	86	80	113	86	103	- 17
2	Pan fresco de trigo	128	134	68	124	66	113	- 47
3	Carne fresca de vaca	121	116	76	102	67	103	- 36
4	Carne fresca de ternera	110	100	83	-	85	97	- 12
5	Carne fresca de cerdo	113	117	98	99	71	106	- 35
6	Carne fresca de ave	126	114	114	102	69	114	- 45
7	Charcutería	113	103	88	91	81	98	- 17
8	Carnes preparadas	152	106	76	96	101	107	- 6
9	Pescados congelados	102	152	103	113	70	117	- 47
10	Crustáceos y moluscos	83	101	86	128	74	99	- 15
11	Productos lácteos	108	106	107	157	97	119	- 22
12	Huevos de gallina	99	122	120	101	95	110	- 15
13	Acete puro de oliva	232	75	63	125	37	123	- 86
14	Acete de girasol	143	74	68	115	68	100	- 32
15	Naranjas	129	109	74	110	83	105	- 22
16	Plátanos	101	88	136	97	96	105	- 9
17	Manzanas	161	113	87	102	C86	115	- 29
18	Peras	117	66	78	96	(*) 75	89	- 14
19	Tomates	108	81	48	132	43	92	- 49
20	Legumbres	100	96	82	89	86	91	- 5
21	Patatas 1ª categoría	148	80	99	136	78	113	- 35
22	Azúcar	111	91	101	96	81	99	- 18
23	Café natural	147	78	102	107	72	108	- 36
24	Mermelada y confitura	137	93	106	78	102	103	- 1
25	Chocolate	89	84	121	91	73	96	- 23
26	Confitería	125	111	75	98	97	102	- 5
27	Bebida no alcohólica	111	82	93	141	78	109	- 31
28	Cognac de marca	97	-	63	-	44	88	- 36
29	Vinos de mesa	113	67	61	258	35	124	- 89
30	Cigarrillos negros	195	78	29	199	13	125	- 112
31	Cigarrillos rubios	120	90	87	117	90	103	- 13
32	Complementos de vestir	113	134	50	133	60	107	- 47
33	Calzado de hombre	107	116	75	96	97	98	- 1
34	Calzado de mujer	102	127	66	108	81	100	- 19
35	Calzado de niño	100	106	89	71	89	91	- 2
36	Camas, somieres, colchones	84	122	112	109	98	106	- 8
37	Sillas, sillones, sofás	74	111	90	168	92	110	- 18
38	Accesorio mobiliario	142	132	91	83	86	112	- 26
39	Colchones	120	95	100	125	55	110	- 56
40	Ropa de hogar	110	114	79	117	86	105	- 19
41	Cortinas	108	107	111	110	99	109	- 10
42	Frigoríficos	82	107	72	100	85	90	- 5
43	Lavadoras y secadoras	88	111	67	100	-	91	-
44	Aparatos calefactores	82	156	80	81	44	99	- 55
45	Batidoras, planchas	86	104	89	105	78	96	- 18
46	Cuarterías	97	100	106	133	65	109	- 44
47	Detergentes y suavizantes	129	82	113	78	82	100	- 18
48	Otros productos médicos	225	78	104	93	88	125	- 37
49	Coches de l. 200 cm ³	82	94	93	121	93	97	- 4
50	Juguetes	115	118	94	99	85	106	- 21
51	Diarios y revistas	122	131	104	71	105	107	- 2

FUENTE: Elaboración propia sobre datos de EUROSTAT

(*) Incluye uvas blancas y sandías

Más heterogéneo es el conjunto de los 51 productos en los que la CEE tiene un nivel de precios superior al de España (Cuadro XIV). De todas formas se pueden realizar algunas agrupaciones especialmente significativas:

- Carnes frescas.
- Ciertas frutas y verduras.
- Bebidas alcohólicas.
- Electrodomésticos y otros productos para el hogar.
- Cigarrillos.

Las diferencias de precios son especialmente significativas en algunos productos concretos:

- Vinos de mesa.
- Cigarrillos negros.
- Aceite de oliva.
- Tomates.
- Pescado congelado.

Por diversas razones, a las que se ha ido aludiendo en páginas anteriores, es previsible una notable elevación de precios al menos en los productos mencionados en los tres primeros lugares (15). Aunque de nuevo hay que mencionar que las medi-

(15) En febrero de 1986, se autorizaron las siguientes subidas de precio de los cigarrillos negros. 13,3%, rubio español, 8,7 %; rubio importado, 10,3%.

das previstas durante el período transitorio amortiguarán notablemente la fuerza de los efectos, en especial por lo que concierne a vinos y frutas frescas.

CONCLUSIONES

La amplia problemática del consumo se ha considerado en las páginas precedentes desde diversos ángulos. El propósito de tal proceder ha sido acotar un terreno de efectos más probables sobre el consumo debidos a la integración en la CEE. Para concluir, vamos a señalar algunas líneas que aparecen especialmente claras a la luz de lo expuesto.

1. Por lo que respecta a los consumidores, hay varios factores que pueden incidir en la transformación de sus pautas de consumo. Uno de ellos es el que se relaciona con un posible cambio de los gustos, por influencia de los hábitos imperantes en la CEE. Tal hipótesis no se confirma, sin embargo, con la información disponible. Pues, en efecto, no impera en la Comunidad un modelo único de consumo válido para todos los países miembros. Extremando la tipificación cabe hablar de dos modelos, uno más cercano a la República Federal, Reino Unido y Francia; y otro que se ajusta mejor a lo que se observa en España e Italia. Pero, aparte de esta tipificación, tan sólo puede hablarse de una coincidencia de todos los países en las grandes líneas de evolución de su consumo; y esto a ritmos tan distintos que la afirmación debe aceptarse con prudencia.

Por motivos fiscales internos se pronostican alzas de precios que oscilan entre el 1,5% y el 5% según los estudios.

La alteración de las condiciones del comercio exterior se espera que produzca efectos apreciables en las corrientes y precios de los bienes de consumo comerciados. Esto se debe tanto al cambio de los ajustes fiscales en frontera como a la incorporación a la Unión Aduanera y los consiguientes ajustes en el arancel y en otros mecanismos de protección.

Tampoco puede olvidarse que algunas de estas transformaciones coinciden con precios al consumo en España superiores a los imperantes en los grandes países miembros. Lo que reforzará efectos de sustitución debidos al juego de los precios relativos de las importaciones.

Por la confluencia de condiciones externas favorables y de un nivel interior de precios al consumo más elevado, deberían reducir sus precios importantes grupos de productos de notable peso en el consumo familiar. Podemos mencionar entre ellos: carne de ovino, leche en sus diversas variedades, quesos, mantequilla, yogures, azúcar, ciertos productos textiles y de la confección, diversos electrodomésticos tanto de la línea blanca (congeladores, lavavajillas) como de la línea marrón (televisores en color, radios y magnetófonos), y automóviles, en especial los de cilindrada media.

De todos modos, conviene recordar los diversos factores que contrarrestarán estas favorables perspectivas en la evolución de los precios de los citados productos. Entre ellos cabe mencionar el impacto de la implantación del IVA que repercutirá negativamente en cárnicos y lácteos.

En el otro extremo están aquellos productos cuyos precios al consumo pueden subir por el cambio en las condiciones de comercio exterior y por efecto de su menor nivel de precios en el mercado español. En líneas generales, los grupos más perjudicados son de carácter agrícola. Entre ellos destacan, aceites y grasas vegetales, en particular el aceite de oliva, vino en distintas variedades, arroz, frutas y verduras frescas, carne fresca de vacuno, pescado fresco y tabaco.

De lo dicho hasta aquí se desprende que faltan por considerar importantes grupos de bienes de consumo, lo que no equivale, desde luego, a defender que la adhesión a la CEE no ejercerá influjo alguno sobre la evolución de sus precios en el mercado interior. Únicamente equivale a reconocer la falta de base sólida en la que sustentar un juicio razonado sobre el futuro de dichos precios.

2. Los intereses de los consumidores no siempre coinciden con los de los productores, ya que sus puntos de vista sobre los precios difieren por razones evidentes. De aquí que pueda decirse, en general, que aquellos productos que van a ver presionados sus precios a la baja sean, a su vez, aquellos en los que los productores pueden verse perjudicados por la competencia extranjera, y sean aquellos en que pueden registrarse efectos de sustitución de producción nacional por importaciones.

Pero no son éstos los únicos efectos esperables sobre las industrias de consumo. Hay que considerar el aspecto contrario: la posible ganancia de cuotas de mercado comunitario para ciertas industrias nacionales que gozan de ventajas en el comercio, a juzgar por los correspondientes índices de ventajas comparativas reveladas, según se ha expuesto en páginas anteriores.

Entre las producciones de perspectivas comerciales más favorables hay que mencionar: vegetales y frutas de la agricultura mediterránea, aceite y grasas vegetales, industrias de vinos y bebidas alcohólicas, cuero y calzado, manufacturas del corcho y la madera, mobiliario, y confección.

3. Resta por señalar un aspecto en el que tanto consumidores como productores pueden verse favorecidos por la nueva situación en la CEE. Es el que se relaciona con la disciplina del mercado y la defensa del consumidor.

Dicha política, iniciada por la Comunidad en 1975, no ha rendido todavía los frutos esperados. No obstante, tanto la Comisión como las asociaciones de consumidores se han empeñado recientemente en un relanzamiento de dicha política, con los siguientes objetivos:

— Que los productos comercializados en el Mercado Común respondan a unos niveles aceptables para la salud y la seguridad del consumidor.

— Que los consumidores puedan beneficiarse de una mayor variedad de productos para seleccionar y a precios más competitivos.

— Que las políticas económicas sean congruentes con los intereses de los consumidores. Se alude sobre todo al coste que tiene la Política Agrícola para el consumidor (16).

De esta política de defensa de la calidad se beneficiarán sin duda tanto los consumidores como aquellos productores y empresarios que basan la competencia en la bondad de sus productos y en el respeto a la disciplina del mercado. Creemos que no es aventurado pronosticar que la política de defensa del consumidor será uno de los aspectos de mayor atención por el gran público y, en consecuencia, donde las autoridades económicas deberán desarrollar mayores esfuerzos Tras la integración en el Mercado Común Europeo.

(16) M. Berendt (1985). pág. 8 «integración en la CEE», Cuadernos Económicos de ICE, n.º 14.

EUROSTAT (1983): Consumer Prices in the EC 1980, Luxemburgo. Gimeno, J. (1984): «Los presupuestos familiares». Estudios sobre el Consumo, n.º 1, abril.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Atlántico (1985): Manual Práctico del IVA, Madrid

Berendt, M. (1985) «Diez años de política de consumo», Comunidad Europea, diciembre.

Calatrava Andrés, A (1986): «El Sector Exterior ante la Unión Aduanera. Análisis cuantitativo a nivel sectorial de la pérdida de protección», Boletín Económico de Información Comercial Española, n.º 2.027 (17 al 23 de marzo)

Calatrava, A. y Lorca, A. (1982): Análisis cuantitativo a nivel sectorial TIOE/75 del cambio que se producirá por la implantación del IVA en los ajustes fiscales en frontera. Instituto de Economía Aplicada (CSIC), Madrid.

Calatrava, A y Martínez, T (1984): Efectos económicos sobre la economía nacional derivados de la introducción del IVA, Instituto de Economía Aplicada (CSIC), Madrid.

Castellano Real, F. (1984): Los previsible efectos económicos de la implantación del IVA, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid. Donges, J. B. (1980): «La industria española ante la

«Efectos de la implantación del . Economistas, n.º15, agosto, de Ley del Impuesto sobre el incluida en Ortiz Gutiérrez, R

de Ley del Impuesto sobre el Instituto de Estudios Fiscales,

Marín Arcas, J. (1985): IVA sobre el consumo»

Memoria del Proyecto Valor Añadido (1981): (1982).

Memoria del Proyecto

Valor Añadido (1985):

Madrid.

Ortiz Gutiérrez, R. (1982): El Impuesto sobre el Valor

Añadido, Pirámide, Madrid.

Rebollo Arévalo, A. (1983): La estructura del consumo

en España, Instituto Nacional del Consumo, Madrid

Requeijo, J. (1985): Introducción a la Balanza de Pagos de España, Tecnos, Madrid.

De la Riva, F. J. (1985): «Incidencia en el sistema fiscal español de la política comunitaria», Papeles de Economía Española, n.º25.

Ruiz, H. y Monés, M.aA. (1985 a): «Repercusiones de la implantación del IVA en algunos sectores industriales». Economía Industrial, n.º245 (noviembre-diciembre).

Ruiz, H. y Monés, M.aA. (1985 b): «El IVA y la competitividad exterior», Economistas, n.º 17, diciembre.

EL CONSUMO EN ESPAÑA TRAS LA ADHESIÓN A LA CEE

CONSUMEN SITUATION IN SPAIN AFTER THE SPANISH ADHESIÓN TO THE EEC

RESUMEN

En este artículo se analizan las repercusiones que, en el ámbito económico, tiene para los consumidores la adhesión de España a la Comunidad. Para ello, los autores analizan las alteraciones que puede experimentar la demanda de productos de consumo como consecuencia de la modificación de los hábitos de consumo y los precios. Asimismo estudian las implicaciones de la Unión Aduanera sobre las exportaciones e importaciones de bienes de consumo, deteniéndose especialmente en las consecuencias de la modificación de los ajustes fiscales en frontera y las condiciones comerciales de acceso de los productos comunitarios en España

ABSTRACT

This article analyses the repercussions that the adhesión to the EEC has for the spanish consumer, at an economic level. With this aim, the author analyses the alterations that may occur in the demand of consumer products as a result of the modification of the consumer habits and the prices. The implications of the consumer unions upon the export and the import trade of goods are also studied, taking under consideration the consequences of the modifications of the tax adjustment in the frontier and the commercial terms of access of the Community products in Spain.

Colaboradores

ALÓNSO RODRIGUEZ, José Antonio

Nacido el 14 de abril de 1953, es Doctor en Ciencias Económicas y profesor titular de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente es Vicerrector Adjunto de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo y director del Centro de la UIMP en La Coruña. Especialista en el sector exterior español, es autor de diversos trabajos sobre las relaciones económicas, tanto comerciales como financieras, de España con el exterior. Entre sus publicaciones cabe destacar los libros realizados en colaboración con V. Donoso, *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica*, Madrid 1983, y *La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE (Ensayo de una tipología empresarial diferenciada)*, Madrid, 1985.

BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, Rodrigo

Doctor en Derecho. Catedrático de Derecho Civil en la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid. Perteneció al Consejo Asesor de la Editorial Tecnos para la Biblioteca de Textos Legales.

CRUZ RÓCHE, Ignacio

Doctor en Ciencias Económicas. Licenciado en Derecho. Licenciado en Ciencias Empresariales (ICADE). Catedrático de Economía de la Empresa y Director del Departamento de Investigación Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid. Es autor de varios libros y numerosos estudios sobre cuestiones de economía de la empresa, comercialización y Seguridad Social. Ha sido consultor del UNCTAD-GATT para proyectos en Perú, Colombia, Cuba y ha pronunciado conferencias en universidades españolas y extranjeras.

DE LA CUESTA RUTE, José María

Doctor en Derecho por la Universidad de Madrid. Profesor Adjunto de Derecho Mercantil, ha profesado esta disciplina en las Facultades de Derecho de las Universidades Complutense y de Navarra. Catedrático de Derecho de la Publicidad en la Universidad Complutense.

Becario de la Fundación Juan March. Ha visitado numerosas universidades extranjeras. Ha participado en diversos Congresos, Simposios y Jornadas en España y en el extranjero.

Miembro del Consejo Asesor de la Revista Jurídica LA LEY, ha formado también parte de su Comité Editorial.

De entre sus cerca de cincuenta trabajos indicaremos aquí: «Régimen jurídico de la publicidad», «La reforma de la Junta y del Jurado de Publicidad», «Tratamiento jurídico en España de la comunicación publicitaria ilícita», «Publicidad de tipos y tarifas», «Algunas orientaciones para una regulación jurídica de la publicidad de activos financieros», «La protección jurídica de las creaciones publicitarias».

Lecciones de Derecho de la Publicidad, El contrato de publicidad, la relación entre el anunciante y la agencia, Las responsabilidades de las Administraciones Públicas por las alegaciones

publicitarias de contenido financiero, La acción de cesación y abstención de la publicidad ilícita, una sentencia ejemplar.

DONOSO, Vicente

Licenciado en Filosofía y Letras (Universidad Complutense), Licenciado en Ciencias Económicas (Universidad Complutense) y Doctor en Ciencias Económicas (Universidad Complutense). En la actualidad es profesor titular del Departamento de Estructura Económica y Economía Industrial de la Universidad Complutense. Interesado por los temas de comercio exterior y en las relaciones internacionales de la economía española, en particular en las relaciones con la CEE. Entre sus publicaciones se encuentran los libros *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica*, Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1983 y *La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE*, Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1985, ambos libros en colaboración con José Antonio Alonso.

FERNANDEZ NOGALES, Angel

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, por la Universidad Autónoma de Madrid. Desde 1981, profesor del Departamento de Investigación Comercial de la Facultad de Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid, y ha leído la tesis doctoral con el título «Marketing internacional aplicación a las exportaciones españolas a Iberoamérica», en vías de publicación por el Instituto de Cooperación Iberoamericana.

HUERTA DE SOTO, Jesús

Doctor en Derecho. Licenciado en Ciencias Económicas y Actuario Matemático de Seguros por la Universidad Complutense de Madrid (Premio Extraordinario fin de carrera). Master of Business Administration por la Universidad de Stanford (California, Estados Unidos). Premio Internacional de Economía «Rey Juan Carlos» en 1983. Representante de España en el Grupo Consultivo de las Asociaciones de Actuarios de la Comunidad Económica Europea. Profesor de Economía Política en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid.

LAMPREAVE, José L.

Catedrático de Economía y Hacienda Pública en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Derecho y Economista. Miembro del International Institute of Public Finance y de la International Fiscal Association. Como experto fiscal ha sido ponente en diversos Congresos Internacionales y dirigido el celebrado en 1984 en Montevideo sobre la aplicación del IVA en los países hispano-luso-americanos.

MUGICA GRUJALBA, José Miguel

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor Titular del Departamento de Investigación Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid en la asignatura Distribución Comercial. Ha publicado varios artículos sobre Investigación Comercial.