

EUROPA Y ESPAÑA: LA LUCHA
POR LA INTEGRACIÓN

PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

EUROPA Y ESPAÑA: LA LUCHA POR LA INTEGRACIÓN

DISCURSO DE INGRESO DEL ACADÉMICO NUMERARIO, ELECTO

EXCMO. SR. DON CARLOS FERRER SALAT

LICENCIADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES Y EN FILOSOFÍA Y LETRAS.

PRESIDENTE DE LA UNICE

(UNION DES CONFÉDÉRATIONS DE L'INDUSTRIE ET DES
EMPLOYEURS D'EUROPE)

en el acto de su recepción, 25 de Noviembre de 1993, y

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO NUMERARIO

EXCMO. SR. DR. DON JAIME GIL ALUJA

B A R C E L O N A

1993

SUMARIO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 7 |
| 1 LA INTEGRACIÓN EUROPEA, ASPIRACIÓN IRRENUNCIABLE..... | 9 |
| 1.1 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: LA FUERZA DE LA COMPETENCIA. | 9 |
| <i>1.1.1 Progreso económico y apertura exterior.</i> | 9 |
| <i>1.1.2 El gran mercado interior.</i> | 14 |
| 1.2 LA UNIÓN MONETARIA. | 18 |
| <i>1.2.1 El proceso de unión monetaria.</i> | 20 |
| <i>1.2.2 El desarme de la política monetaria.</i> | 23 |
| <i>1.2.3 El proyecto Delors.</i> | 25 |
| 1.3 LA INTEGRACIÓN POLÍTICA. | 27 |
| <i>1.3.1 La democracia como régimen político.</i> | 27 |
| <i>1.3.2 La libertad y los valores del individuo.</i> | 28 |
| <i>1.3.3 El “déficit democrático”.</i> | 29 |
| 1.4 EL PAPEL DE LOS AGENTES SOCIALES: ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y SINDICATOS. | 31 |

| | | |
|---|--|----|
| 2 | EL ESTADO DE LA CUESTIÓN | 39 |
| | 2.1 APUNTE HISTÓRICO DE LA CE DESDE SU FORMACIÓN. ... | 39 |
| | 2.2 EL MERCADO ÚNICO DE 1993 Y EL ACTA ÚNICA. | 42 |
| | 2.3 LA CUMBRE DE MAASTRICHT Y LOS CRITERIOS DE CONVERGENCIA. | 43 |
| | 2.4 LOS REFERENDA NACIONALES. | 45 |
| 3 | LOS RIESGOS A SUPERAR EN EL PROCESO DE UNIÓN EUROPEA | 47 |
| | 3.1 LA “EUROPA FORTALEZA” | 47 |
| | 3.2 LA POLÍTICA INDUSTRIAL “ESTRATÉGICA”. | 49 |
| | 3.3 LA IGUALACIÓN SOCIAL CENTRALIZADA. | 52 |
| | 3.4 LOS RIESGOS DE LA UNIÓN MONETARIA. | 56 |
| | 3.5 LOS OBSTÁCULOS DE LA UNIÓN POLÍTICA: EN PARTICULAR LA RESISTENCIA A LA SOBERANÍA COMPARTIDA. | 61 |
| 4 | ESPAÑA EN LA CE | 67 |
| | 4.1 LA CONVERGENCIA REAL, EL “CATCHING UP”. | 67 |
| | 4.2 LA CONVERGENCIA EUROPEA: OBJETIVOS PRIORITARIOS. ... | 71 |
| | 4.3 LA EXIGENCIA DE LA COHESIÓN SOCIAL. | 74 |
| | 4.4 LOS EFECTOS DEL MERCADO ÚNICO SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA. | 74 |
| | 4.5 ASPECTOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES. | 77 |
| 5 | REFLEXIONES FINALES | 81 |
| 6 | REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 85 |
| 6 | | |

INTRODUCCIÓN

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE,
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES,
SEÑORAS Y SEÑORES:

Es para mí un verdadero y gran honor que me hayan elegido miembro de esta Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Quiero con este motivo expresar mi más sincero agradecimiento.

Este nombramiento me produce, además, una íntima satisfacción porque aparte de mis actividades empresariales he sentido siempre una gran curiosidad intelectual, satisfecha, sin duda alguna, de manera muy escasa pero sí intensa.

Hasta hace unos pocos años, cuando el Notario Luis Figa Faura me preguntaba con qué profesión me inscribía en los documentos, siempre le contestaba que como “estudiante”. No era una broma, era el sentir profundo de cuál era la última, la más profunda profesión de mi vida: estudiar y aprender. Como pueden ver, tengo ocupación asegurada para el resto de mi vida.

Quisiera también, con motivo de mi ingreso, dejar constancia de las dos personas que más me han ayudado y guiado en mi vida en el campo intelectual y diría yo que espiritual también: En primer lugar el gran historiador y Profesor Jaime Vicens Vives, que me enseñó especialmente lo que es realmente Cataluña, pero también España y los grandes movimientos y responsabilidades sociales del mundo moderno. Y en segundo lugar el poeta y gran helenista Carles Riba. Quizá no aprendí mucho griego con él, pero desde luego asimilé profundamente el formidable mensaje humanista que se desprende de la civili-

zación de la Grecia Antigua y que ha sido determinante para la creación de la civilización Occidental y la configuración de la Europa Moderna.

Por otra parte quiero también manifestar el honor que representa para mí ocupar el sillón que correspondió desde la fundación de la Academia al que fué su Presidente vitalicio, el Excelentísimo Señor Don Ricardo Piqué Batlle. Fué un buen amigo mío y conviví con él durante 14 años en la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona.

Puedo asegurar, porque lo constaté constantemente, que la Academia constituía para Ricardo Piqué una actividad fundamental en su vida. Su dedicación a la Academia era incesante. La ilusión con la que trabajaba para ella era enorme y su eficacia extraordinaria. Le dió a la Institución la categoría humana, la seriedad, el rigor intelectual y la nobleza de miras que una Real Academia como ésta se merece y exige.

Por último quiero reiterar mi agradecimiento a esta Real Academia y a sus miembros por acogerme en ella garantizando mi modesta colaboración en la importante tarea que tiene encomendada.

Deseo así mismo, agradecer a numerosos amigos e instituciones españolas y europeas y en especial al Instituto de Estudios Económicos por la gran ayuda que me han prestado facilitando bibliografía, estimulando mi trabajo y dando sugerencias muy valiosas.

1

LA INTEGRACIÓN EUROPEA, ASPIRACIÓN IRRENUNCIABLE

El proceso de integración europea vive momentos difíciles. Desde mediados de los ochenta, el objetivo del mercado interior, que es un paso fundamental de la Comunidad Europea, ha recibido un notable impulso, tras varios años de estancamiento. En 1993 se ha aproximado en gran manera a ser una fructífera realidad. Pero las otras vertientes de la integración, la unión monetaria, que supone la consecución de una moneda única para los doce países, y la unión política se encuentran en un proceso que pueden afectar negativamente al propio mercado único.

1.1 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: LA FUERZA DE LA COMPETENCIA.

1.1.1 Progreso económico y apertura exterior.

Las décadas finales de este siglo se recordarán seguramente como la era de la competencia. El ideal del mercado, relegado a un segundo plano en la organización de la sociedad durante décadas, ha renacido con brío. En la otra acera, su gran rival, el socialismo real, ha desaparecido.

Desde la Segunda Guerra Mundial, las sociedades occidentales han asistido a un crecimiento desmedido del sector público, que ha intervenido en la economía a través de aranceles, regulaciones y gastos e impuestos. La gran coartada la proporcionaba la filosofía de los fallos del mercado. Ahora sabemos que, en efecto, el mercado tiene fallos que es preciso corregir, pero que más graves pueden ser los fallos del sector público, fuente de ineficiencias en la asignación de recursos productivos, de inestabilidad del crecimiento económico e incluso de distribución injusta de la renta.

En la práctica, ninguna sociedad ha podido suprimir totalmente el mecanismo del mercado. Incluso en los antiguos países comunistas del Centro y Este de Europa se preservó algún tipo de relación entre rentas percibidas y precios, aunque distorsionada por la intervención de la autoridad central planificadora. De no haber existido un cierto espacio para las relaciones de mercado, los resultados económicos de esos países hubieran sido, sin duda, mucho peores.

La ineficacia del sistema de planificación centralizada de la economía ha quedado patente en la caída de los regímenes comunistas de Europa Central y del Este. La incapacidad de un órgano central de responder adecuadamente a las necesidades y preferencias de los ciudadanos, la ausencia de los precios como mecanismo de información de las situaciones de escasez a los agentes económicos, la falta de incentivos al esfuerzo individual y la internalización de las ineficiencias y de los efectos negativos externos generados por la actividad empresarial se encuentran en el origen del fracaso del modelo de planificación centralizada. Actualmente, la mayoría de los economistas de estos países han descubierto “la mano invisible” de Adam Smith, en la que depositan su esperanza para superar el reto que supone la difícil transición hacia la economía de mercado.

La integración económica de Europa ha jugado un papel importante en el triunfo de la economía de mercado y en la confianza en la competencia. El impulso experimentado por la integración económica de Europa en la década pasada se corresponde con el abandono de algunas de las concepciones de los fundadores de la Comunidad, que

ponían énfasis en un enfoque centralista, que en la práctica resultó inviable: pretendían armonizar las normas e instituciones de los Estados miembros antes de permitir la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; se olvidó que la integración de mercados sólo puede realizarse como consecuencia del comercio y éste sólo se produce si existen diferencias en las condiciones de la producción.

El cambio de enfoque de la integración europea consistió en una apuesta más decidida por la apertura y liberalización económica, cuyo objetivo es introducir mayores dosis de competencia. Así, la competencia ha pasado a ser el motor fundamental del desarrollo económico de los últimos años. Una fuerza que continuará actuando en el futuro, con más intensidad si cabe. Como señaló el Profesor Giersch, “la competencia internacional es -en todo el mundo y, en breve también lo será de modo creciente en la CE- una competencia en torno a los emplazamientos para la producción y en torno a los puestos de trabajo que allí existen. Unas ciudades compiten con otras, unas regiones con otras y unos sistemas fiscales con otros sistemas fiscales”¹.

Son importantes las ventajas de la integración económica, fundamentalmente derivadas de los efectos positivos del libre comercio. En primer lugar, la supresión de los obstáculos que dificultan la libre circulación de mercancías y servicios aumenta la eficiencia global de la economía, en la medida en que contribuye a una mayor especialización de las distintas regiones en los bienes que pueden producir a menores precios. La libre movilidad de los factores productivos (capital y trabajo) permite un aumento de la eficiencia de la economía internacional, porque los recursos se orientan hacia las colocaciones que procuran mayor rendimiento marginal. Así, el capital acude a los países que ofrecen mayor rentabilidad, y el factor trabajo a los emplazamientos que prometen una remuneración más atractiva.

También, a medida que aumenta el grado de interdependencia de las economías se genera una mayor estabilidad en éstas, toda vez que permite la utilización del resto del mundo como amortiguador de los desequilibrios internos, al tiempo que las presiones del exterior actúan como un estímulo adicional para ganar credibilidad en la política

económica² y forzar a tomar medidas de ajuste, a veces impopulares.

Las economías más desarrolladas, que gozan de una mayor estabilidad macroeconómica, deben mantener su vigilancia sobre la evolución de la inflación y el déficit público, ya que tienen la gran responsabilidad de velar por el mantenimiento de la estabilidad mundial. La quiebra del sistema de Bretton Woods y los acontecimientos monetarios recientes en Europa, que tanta inestabilidad han generado en los mercados internacionales de divisas, obedecen en gran medida al rebrote de desequilibrios básicos como la inflación, el déficit exterior o el déficit público en los países “anclas” de ambos sistemas, Estados Unidos y Alemania respectivamente.

En cualquier país, y a igualdad de calidad, el interés de la población está siempre en comprar cuanto necesita a quién más barato lo vende³. Por otra parte, bien es verdad que la libertad de comercio, además de contribuir al bienestar general, promueve la paz internacional y la armonía entre las naciones, y estimula la competencia interna⁴. Pero para que esto sea posible es indispensable establecer unas reglas de juego que sean respetadas por todos.

Sin embargo, la crisis económica y la enorme competencia de países no europeos y particularmente de países con bajos costes laborales ha aumentado las presiones proteccionistas. Ahora bien una Europa proteccionista causaría graves perjuicios a nuestras exportaciones, a nuestra competitividad y a nuestro desarrollo económico y social. En definitiva, las ganancias que obtienen algunos productores gracias a la “protección” no compensan las enormes pérdidas de otros productores y de los consumidores. El resultado es un empobrecimiento de la población nacional y de otros países a costa del grupo que quiere mantener sus privilegios.

Por tanto, es muy importante que el proceso de liberación sea generalizado y respetando reglas de juego previamente establecidas. La vigilancia del cumplimiento de estas normas debe ser estricto y las medidas obligando al cumplimiento eficaces y rápidas. La ingenuidad de países o empresas que se lanzan a la liberalización alegremente y sin un conocimiento profundo de la realidad y sin tomar las medidas

adecuadas acostumbran a pagar con un elevado precio esta actuación.

En los últimos años los beneficios derivados de la integración económica han llevado a la proliferación de bloques regionales, que implican la supresión de todas las barreras arancelarias y no arancelarias que obstruyen la libre circulación de bienes y servicios, en la confianza de facilitar una asignación eficiente de recursos. En efecto, Europa ya no está sólo en el intento de la integración económica. En Agosto del pasado año, asistimos a la firma del Tratado de libre Comercio Norteamericano (NAFTA) entre Estados Unidos, México y Canadá, que supone la creación de una zona de libre comercio entre los tres países y de un mercado de 360 millones de consumidores, el más grande del mundo. Este esfuerzo conjunto de las tres naciones norteamericanas continúa pendiente de aprobación parlamentaria, aunque los principales obstáculos que encontraban -tanto en el plano medioambiental como en la legislación laboral- parecen estar superados. Otros países del continente sudamericano avanzan en el mismo sentido, con la creación del MERCOSUR, al tiempo que las naciones del sudeste asiático se aprestan a llenar de contenido los acuerdos del ASEAN.

En Europa, el ámbito comunitario se ha ampliado en los últimos meses con la firma del Tratado de Libre Comercio con los países de la Zona de Librecambio (EFTA), que daría paso al Espacio Económico Europeo. Incluso las posibilidades de ampliación de la CE mediante la entrada de nuevos miembros parece una realidad cercana. De los siete países de la EFTA, Austria, Suecia, Finlandia y Noruega han solicitado su ingreso. En lo que respecta a los países del Centro y Este de Europa, la Comunidad ha firmado acuerdos de asociación o de cooperación con casi todos ellos, previendo en el futuro una progresiva integración de los que reúnan las condiciones adecuadas.

A la liberalización económica y a la construcción de bloques regionales hay que añadir el desafío que supone el rápido desarrollo tecnológico. Las nuevas tecnologías, centradas en la generación y tratamiento de la información, han permitido un proceso de globalización de la actividad económica cuyas consecuencias han sido notorias en

cuanto a agilizar los flujos comerciales y financieros. La necesidad de obtener conocimientos técnicos, con el fin de alcanzar una posición aceptable en la carrera tecnológica para ganar nichos de mercado, ha obligado a empresas y gobiernos a favorecer una estrategia basada en la creación de redes y acuerdos internacionales.

La tecnología ha dejado de ser esa “caja negra” dentro de las empresas de la que hablaban los economistas de principios de siglo, para convertirse en un factor crucial en la determinación de la posición competitiva de las naciones y de las empresas. Así lo ponen de manifiesto los principales argumentos de las nuevas teorías del crecimiento, que conceden a la tecnología un papel esencial en el aumento de la productividad y el crecimiento económico. Su asimilación y correcta aplicación depende de la existencia de un mínimo de producción propia de conocimientos y, sobre todo, de una mano de obra altamente cualificada capaz de responder al desafío que supone el aumento de la competencia y la evolución de una demanda internacional cada vez más cambiante y exigente.

1.1.2 El gran mercado interior.

El gran desafío de la integración europea en los noventa es la consecución del gran mercado interior. El Mercado Interior Único de 1993 es el avance de integración más importante realizado en la economía mundial. Ello es producto de las ventajas que se derivan de la unificación, en cuanto a mejores oportunidades económicas, comerciales, aprovechamiento de las economías de escala, etc. Sus beneficios potenciales han seducido a otros países europeos, que no han tardado en solicitar su ingreso en la Comunidad.

El objetivo fundamental del Mercado Interior Único es crear un entorno económico altamente competitivo que facilite la actividad empresarial. La existencia de mercados fragmentados en Europa ha sido una de las causas más importantes de la pérdida de competitividad del continente, por cuanto ha significado la multiplicación de los

esfuerzos en algunas áreas en las que, sin duda, los resultados podrían ser mucho mejores si se hicieran de manera conjunta. Europa ha dejado de ser la primera en muchos campos de la ciencia y la tecnología, y sus empresas han perdido posiciones en los mercados mundiales.

En el Informe Cecchini quedó claro que los beneficios del Mercado Interior Único pueden ser considerables, incluso superiores a los derivados de la propia creación de la Comunidad en 1957⁵. Aumentan las posibilidades de crecimiento económico y la capacidad de control de las presiones inflacionistas, gracias al estímulo que supone el desmantelamiento de las barreras que dificultan el comercio, y a las ganancias de eficiencia asignativa derivadas de un mejor funcionamiento de los mercados.

La idea del mercado único tuvo un efecto inmediato sobre las empresas, que iniciaron importantes procesos de inversión con vista a la modernización productiva de las capacidades instaladas y a la mejora de la formación profesional. Ello ha tenido una repercusión importante sobre el crecimiento económico experimentado en Europa en los últimos años.

Entre los grandes beneficios de la consecución del mercado interior podríamos citar: la mejora de las economías de escala; el aumento de la racionalidad económica y de la eficiencia de las empresas industriales, y una estructura de precios más ajustada a los costes de producción; la realización de un ajuste industrial basado en el aprovechamiento de las ventajas competitivas; y un flujo de renovación tecnológica que incidirá positivamente sobre la generación de nuevos productos y procesos.

El nuevo entorno competitivo impuesto por la integración económica ha obligado a muchas empresas a modificar sus estrategias a fin de incorporarse al gran mercado europeo en mejor posición. Para ello, han recurrido a acuerdos internacionales de cooperación con otras empresas, tanto en el ámbito de la investigación y el desarrollo tecnológico (I+D) como en la comercialización de productos. La conformación de redes empresariales obedece a una doble causa: por un lado, el encarecimiento de los costes de la innovación empresarial

obliga a que muchas empresas -pequeñas y medianas pero también grandes- tengan que firmar acuerdos de cooperación que les permitan beneficiarse de los últimos conocimientos técnicos sin necesidad de asumir en su totalidad el coste de producirlos. Por otro lado, la penetración de nuevos mercados exige una experiencia y organización que en muchas ocasiones no se poseen. Los acuerdos de cooperación entre empresas pueden facilitar el aprovechamiento de las ventajas del mercado interior.

Desde el 1 de Enero de 1993 el mercado único ha entrado en vigor y se puede decir que se ha cumplido el objetivo de manera muy substancial. No obstante, quedan aún algunos aspectos cruciales, como son la supresión total de barreras no arancelarias de escala -cuya eliminación permitirá obtener mayores beneficios de las economías de escala- que tendrá seguramente un impacto significativo sobre el crecimiento económico de la Comunidad. Las barreras no arancelarias derivadas de la existencia de distintas especificaciones técnicas no son pequeñas, lo que sugiere que se pueden obtener beneficios sustanciales de su remoción⁶.

Por otro lado, la apertura de los mercados de licitación pública y la libre circulación de trabajadores tendrán cuando se implanten plenamente, un impacto positivo sobre el crecimiento económico y los precios, considerando que afectan fundamentalmente a sectores y mercados caracterizados por tener barreras de acceso que limitan la competencia. Se trata de sectores tan importantes como las comunicaciones, el transporte y el sistema financiero. La desregulación y apertura de estos mercados llevará a una reducción importante de sus costes, con el consiguiente impacto positivo desde el lado de la oferta de la economía, dado que su actividad incide sobre el funcionamiento global del sistema económico.

La ampliación de los mercados derivada de la consecución del mercado único actúa en la práctica como una disciplina severa que condiciona la actividad de los agentes económicos. La lógica de la competencia, sustrato principal del mercado interior, obliga a gobiernos, empresarios y sindicatos a actuar en consecuencia, lo que signi-

fica que deberá producirse un cambio de mentalidad a escala europea, sin la que Europa no estará preparada para competir.

Los poderes públicos, por su parte, deberán entrar en el juego de la competencia, lo que implicará cambios en su funcionamiento y organización. Primero, las políticas fiscales competirán entre sí, tanto en la vertiente de los impuestos como del gasto público. La importancia de este fenómeno deriva de la incidencia que tienen las actuaciones fiscales sobre las decisiones de inversión y producción de las empresas. Así, en un espacio económico abierto, las empresas buscarán aquellas localizaciones que les resulten más rentables, lo que depende en parte del régimen tributario. En lo que respecta al gasto, resultarán más atractivos aquellos lugares que cuenten con una mejor y más amplia dotación de infraestructuras y de otros servicios públicos como educación y sanidad. En cuanto a la gestión del sector público, será obligado introducir técnicas similares a las del sector privado. Las actuaciones más importantes serán la desregulación de actividades y sectores claves (laboral, financiero, transportes, energía, comunicaciones) y la privatización de la producción de servicios y empresas públicas. Otras reformas urgentes son la adaptación del sistema educativo a las exigencias del mercado, y la racionalización de la oferta de sanidad y de los sistemas públicos de pensiones.

La crisis actual de la economía europea ha puesto en evidencia las enormes dificultades por las que atraviesan aquellos países que no han sabido reformar a tiempo su modelo económico -tal y como ha sucedido en Gran Bretaña- y siguen otorgando un excesivo protagonismo a la intervención del Estado en la economía. Hoy en día es más urgente que nunca que se redefina el papel del Estado en la sociedad, a fin de acotar su actuación a los ámbitos estrictamente necesarios.

Desde la perspectiva de las empresas, la competitividad depende básicamente de la mejora en la calidad de los bienes y servicios que producen y de su transformación en organizaciones flexibles e innovadoras, capaces de responder a las condiciones de una demanda cambiante. La flexibilidad de las empresas no es posible si no se eliminan las rígidas regulaciones administrativas que constriñen los mer-

cados laborales europeos. Pero además, es necesario que las organizaciones empresariales incrementen la promoción de las políticas de recursos humanos y de investigación y desarrollo en sus estrategias de futuro. El ambiente cada vez más incierto y competitivo hace que el desafío más importante de las empresas sea el sobrevivir y prosperar. Para ello requieren, sobre todo, una base sólida para la innovación continua a fin de adaptar de forma rápida y eficaz las nuevas tecnologías a sus procesos de producción, lo que, como afirmaba anteriormente, implica crear un clima de confianza y aprendizaje que permita atraer, conservar y motivar a un personal cualificado y dispuesto a cooperar y a asumir responsabilidades en favor de la consecución de los objetivos más importantes de la empresa⁷.

En el nuevo entorno competitivo y de creciente revolución tecnológica, las empresas son la base fundamental de la competitividad de la economía. Al momento de analizar la capacidad productiva de un país y su nivel de competitividad, el punto de partida será siempre el funcionamiento de las unidades empresariales que actúan en dicha economía.

Los sindicatos, por su parte, deben adaptarse a las exigencias del aumento de la competencia mundial. Para ello, es necesario que entiendan la conveniencia de adecuar sus demandas salariales a los incrementos de la productividad, ya que, de lo contrario, disminuyen la capacidad de supervivencia y prosperidad de las empresas y el potencial de desarrollo de aquellos países cuyas ventajas comparativas dependen directamente del coste del factor trabajo. Sus exigencias deben enfocarse hacia la petición de mayores esfuerzos en la formación profesional, puesto que es la única garantía de un rápido reciclaje de la mano de obra y del mantenimiento del empleo.

1.2 LA UNIÓN MONETARIA.

La unión monetaria consiste en la creación de una zona de estabilidad de tipos de cambio en la cual las políticas económicas se ges-

tionan de forma coordinada para alcanzar unos objetivos macroeconómicos comunes. En Europa, su realización obedece básicamente a las ventajas que se estimó que tendría un proceso preciso de integración monetaria.

La primera ventaja se refiere a la estabilidad que supone para los flujos comerciales. En efecto, la unión monetaria eliminaría los elementos desestabilizadores que se derivan de las fluctuaciones de carácter errático y especulativo de los tipos de cambio, que afectan negativamente a las relaciones comerciales.

En segundo lugar, un régimen de tipos de cambio fijo genera un mayor grado de disciplina y de coordinación en el manejo de las políticas económicas, en especial de la monetaria. Así, la política monetaria ha de ser consecuente con el objetivo de estabilidad del tipo de cambio, esfuerzo que podría contribuir a acercar las tasas de inflación entre los países miembros del mecanismo de cambios.

Asimismo, y en relación con lo expuesto anteriormente, la sujeción del tipo de cambio a una moneda “ancla” -en el caso del SME, el marco alemán- produce un aumento de la credibilidad externa de dicha economía. Las razones son básicamente dos: por un lado, los costes de mantener una inflación alta en un sistema de tipos de cambio fijos son muy elevados en términos de pérdida de competitividad, de tal modo que obligan a una actuación más beligerante de las autoridades económicas y de los agentes sociales en el control de la inflación; por otro, la pertenencia a un mecanismo que compromete la intervención concertada de los Bancos Centrales aumenta las posibilidades, por la mayor disponibilidad de recursos, de sostener la estabilidad de los tipos de cambio⁸.

Una ventaja adicional puede encontrarse en el contrapeso que la moneda única europea puede hacer al dólar y en menor grado al yen en el total de las relaciones comerciales y financieras internacionales.

Por último, la moneda común permite el ahorro de los costes de gestión en las operaciones financieras.

Sin embargo, en la práctica, el proceso de unión monetaria se ha desarrollado de manera muy distinta a la prevista, encontrando enormes dificultades como veremos después.

1.2.1 El proceso de unión monetaria.

En realidad, existen muy pocos elementos en el Tratado de Roma de 1957 que hagan pensar que los fundadores de la Comunidad Europea planearan una unión monetaria. Aunque en algunos de sus artículos se alude a una posible coordinación de las políticas económicas, especialmente de las monetarias, sería excesivo afirmar que la idea de crear una moneda única estuviera en las mentes de los redactores del Tratado.

Sin embargo, a medida que se avanzaba en la integración, algunos expertos plantearon la necesidad de realizar una unión monetaria europea en paralelo. El primero en hablar de unión monetaria fue el comisario Raymond Barre en la Conferencia de La Haya de 1969. Su propuesta, consistente en una mayor coordinación de las políticas macroeconómicas a escala comunitaria, especialmente de la monetaria, se plasmó en lo que un año más tarde se conocería como Informe Werner, en el que se explicitaba como uno de los objetivos de la Comunidad Económica Europea el logro de la unión monetaria.

El Informe Werner establecía tres condiciones necesarias para que se produjera la unión monetaria: en primer lugar, la garantía de que hubiera una convertibilidad total entre las monedas; segundo, la completa liberalización de los movimientos de capital y la integración de los mercados financieros, incluidos los Bancos Centrales; y, por último, la supresión de los márgenes de fluctuación y la fijación irrevocable de los tipos de cambio.

La consecuencia más inmediata del Informe Werner fue la creación en 1972 de lo que conocimos como la Serpiente Monetaria. Su objetivo era sentar las condiciones para llegar a la moneda única. Sin embargo, no todos los europeos se mostraron de acuerdo. En concreto, el Informe Marjolin de 1975 mostró cierta cautela al respecto. En

dicho Informe se argumentaba la imposibilidad de llegar a una unión monetaria sin que antes se produjera una mayor integración de los mercados de bienes, servicios y factores. La libre circulación de factores y mercancías, junto al acercamiento de los niveles de renta y precios de las economías, serían condición necesaria para la unión monetaria, sin lo que sería imposible garantizar el mantenimiento de las paridades entre las diversas monedas, que dejarían de reflejar las diferencias de productividad e inflación.

Las diferentes respuestas a la crisis de los 70, la falta de concreción en la forma de materializar la propuesta del Informe Werner y la poca voluntad de los gobiernos nacionales para acometer una mayor coordinación de las políticas económicas llevó a la Serpiente Monetaria al fracaso. En 1978, y para sustituirla, los presidentes de Alemania, Helmut Schmidt, y de Francia, Giscard D'Estaing, acordaron crear un mecanismo distinto, el Sistema Monetario Europeo.

La decisión de Schmidt y de Giscard D'Estaing de crear el Sistema Monetario Europeo responde a una doble causa: desde la perspectiva alemana se trataba de evitar las presiones revaloratorias sobre el marco derivadas de la gran afluencia de dólares hacia su economía, lo que sólo podía impedirse mediante la creación de un mecanismo que permitiera desviar una parte de estos flujos hacia las otras economías europeas; desde la francesa, la fijación de su moneda a la poderosa economía alemana era una oportunidad para ganar confianza en su moneda y economía, a la vez que servía como factor de certidumbre cambiaria en los intercambios comerciales.

Los objetivos básicos del SME son dos: velar por la estabilidad monetaria y alcanzar una mayor convergencia de las distintas economías, para lo que resultaba indispensable avanzar en la coordinación de las políticas económicas nacionales.

El funcionamiento del SME se asienta sobre tres instrumentos básicos: la unidad de cuenta europea (ECU), llamada a convertirse en la moneda común europea al final del proceso de unión monetaria; el mecanismo de tipos de cambio e intervención y el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM). El eje central del SME es el me-

canismo de tipos de cambio e intervención, que pretendía asegurar la estabilidad monetaria mediante el compromiso explícito de los Bancos Centrales nacionales de intervenir -cuando así se requiera- para mantener las monedas dentro de los márgenes de fluctuación acordados respecto de la paridad central fijada frente al ECU. El ECU es una moneda cesta que está constituida por cantidades específicas de las monedas de los Estados miembros, y cuya creación es la contrapartida de las reservas en oro y dólares que los respectivos Bancos Centrales de los países comunitarios están obligados a depositar en el FECOM⁹.

Durante sus quince años de funcionamiento, el SME ha asegurado una cierta estabilidad cambiaria, que se rompió bruscamente en Septiembre de 1992. Desde su creación hasta el verano de 1992, y a pesar de sus once reajustes, el SME ha contribuido favorablemente a reducir las incertidumbres producidas por la variabilidad de los tipos de cambio reales y nominales entre las monedas que lo conforman. Sin embargo, la ampliación última de sus bandas de fluctuación al $\pm 15\%$ para todas las monedas -a excepción del marco y del florín holandés- y la permanencia fuera del sistema de la libra esterlina, la lira italiana y el dracma griego ponen en entredicho su eficacia como instrumento para alcanzar la moneda única. No obstante, la solución no es la vuelta a un régimen de tipos de cambio flotantes, por sus efectos negativos sobre los flujos comerciales y, sobre todo, en las decisiones empresariales de inversión y producción.

En efecto, el régimen de tipos de cambio flotantes puede afectar negativamente a los flujos comerciales. Las variaciones de los tipos de cambio, al incrementar el riesgo, encarecen considerablemente las operaciones comerciales internacionales de bienes, servicios y de capitales, afectando de forma indirecta a las decisiones empresariales sobre inversión y producción.

En general, la estabilidad de los tipos de cambio reales en el SME responde al acercamiento de las tasas de inflación de las economías. La experiencia demuestra que Alemania ha orientado su política económica a un objetivo de inflación que el resto de los países ha asu-

mido al sostener las paridades de sus tipos de cambio respecto del marco. Ello ha generado una cierta disciplina interna, aunque hay que reconocer que su grado ha variado de un país a otro.

Para algunos países, como Francia y Holanda, la fijación del tipo de cambio al marco alemán se ha traducido en un incremento del grado de confianza de los inversores extranjeros en sus economías. De hecho, Francia cuenta hoy con una tasa de inflación más baja y con una economía más saneada que la alemana.

El gran problema ha surgido cuando Alemania, el país base, ha entrado en serias dificultades por el coste de la unificación, como se comentará más tarde.

1.2.2 El desarme de la política monetaria.

El éxito de la unión monetaria requiere el cumplimiento de dos condiciones necesarias: por un lado, profundizar en la integración económica mediante el desarrollo a fondo del mercado interior y, por otro, avanzar de forma simultánea en la coordinación de las políticas nacionales para alcanzar una convergencia de las economías.

La razón fundamental se deriva de la propia dinámica del proceso de unión económica y monetaria. Con tipos de cambio semi-fijos, la política monetaria deja de lado otros objetivos para centrarse en el más importante: garantizar la estabilidad del tipo de cambio. Ello es consecuencia de velar por el cumplimiento del compromiso aceptado al ingresar en el mecanismo de cambios de no permitir una posición del tipo de cambio fuera de los límites de fluctuación permitidos. Se trata, de hecho, de una reducción significativa del margen de manobra de la política monetaria¹⁰.

La responsabilidad de controlar la inflación ha de compartirse con las otras políticas, especialmente la presupuestaria. Al adquirir mayor protagonismo la política fiscal, cobra más relieve el equilibrio de sus cuentas. Asimismo, la política de rentas debe también colaborar en la contención de los precios para que la política monetaria pueda aten-

der al objetivo de estabilidad cambiaria. De no ser así, no se produciría la necesaria convergencia de precios entre las economías, imprescindible para garantizar la estabilidad monetaria.

De hecho, algunos países miembros del SME han subordinado la ejecución de la política monetaria al objetivo de mantenimiento del tipo de cambio. Pero ello no ha sido así en todos los casos. La convergencia de las tasas de inflación que se ha producido en los últimos años y la estabilidad de la que ha disfrutado el SME obedece más a la actuación beligerante de la política monetaria que a la colaboración de la política fiscal.

Los datos disponibles confirman la convergencia de la política monetaria de la mayoría de los países con la aplicada por el Bundesbank, toda vez que las magnitudes monetarias han aumentado de forma similar en los últimos años. Sin embargo, no sucede lo mismo con la política fiscal. La mayoría de los Estados miembros aplicaron una estrategia de consolidación presupuestaria a efectos de reducir los déficit presupuestarios en la década de los ochenta, si bien los éxitos fueron desiguales.

A principio de los noventa, muchas economías han registrado un deterioro importante del déficit público. Tal es el caso de países como Alemania (motivado en gran medida por la unificación), España, Italia, etc. El aumento de los déficit de las Administraciones Públicas ha sido una de las causas de la pérdida de credibilidad que afecta a algunas economías y de los problemas que se han suscitado en el SME, además de revelar la insuficiencia de ahorro del sector público que está en el origen de los altos tipos de interés¹¹.

La magnitud de la crisis económica de los últimos meses invita a reflexionar sobre la importancia de una conducción ortodoxa de las políticas económicas para el futuro de la unión económica y monetaria europea. La permanencia de déficit públicos elevados resta margen de maniobra a los gobiernos nacionales para salir de la crisis, habida cuenta de que no se puede utilizar el sector público como locomotora del crecimiento sin que genere distorsiones importantes en el funcionamiento global de la economía. Una política comunitaria de excési-

vo endeudamiento público sería sin duda muy perjudicial para la marcha del proceso de integración. Su dinámica obligaría a poner en marcha políticas monetarias expansivas que provocarían la salida de capitales al exterior y que no se podrían frenar a través del mecanismo de mercado. Ello despertaría la tentación, por lo demás presente, en algunos miembros de la Comisión, de reestablecer controles a la libre circulación de capitales, cuyos efectos negativos ya son hartos conocidos así como su ineficiencia para resolver los principales problemas económicos¹².

En definitiva, la solución de la crisis actual de la economía europea está en la redefinición del papel del Estado como primera medida para acometer un proceso de consolidación presupuestaria, que actúe decididamente sobre el gasto público y que permita recuperar el papel estabilizador de la política fiscal. Sin voluntad política para reducir los déficits será difícil despejar de incertidumbres el camino de la unión económica y monetaria europea.

1.2.3 El plan Delors¹³.

Tras un periodo de estancamiento a principios de la década de los ochenta, la unión monetaria recibió un gran impulso después de la entrada en vigor del Acta Única Europea. Triunfaba así la tesis de que el éxito del mercado único necesita una coordinación estrecha de las políticas económicas nacionales. El mercado único no sería posible sin un avance hacia la moneda común.

Uno de los partidarios de esta tesis es el actual Presidente de la Comisión, Jacques Delors. En 1989, el Sr. Delors propuso un Plan para alcanzar el objetivo de la moneda única. Para los redactores del Plan, la unión económica y monetaria europea es un proceso único, estableciendo así una estrecha interdependencia entre la consecución de ambos objetivos.

Con el antiguo Informe Werner, el Plan Delors se divide en tres etapas. La primera contiene la base de la unión económica y monetaria. El objetivo fundamental de esta fase es estimular la convergencia

de las distintas economías con especial énfasis en la coordinación de las políticas fiscales y monetarias dentro del marco institucional existente. Para conseguirlo, hay que reducir las disparidades económicas entre los países mediante la aplicación de programas de consolidación fiscal en aquellos Estados miembros que lo requieran y de políticas de carácter estructural y regional más eficaces.

Estas medidas deberían estar orientadas en tres direcciones: la supresión de las barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculizan la libre circulación de bienes y servicios. La reforma de los fondos estructurales, en línea con el objetivo de contribuir a la cohesión económica y social. La creación de un nuevo procedimiento para la coordinación de las políticas económicas y presupuestarias, a la vez que se pondría en marcha un mecanismo de evaluación de las políticas económicas aplicadas por los Estados miembros.

En el ámbito monetario se intensificaría la coordinación de las políticas monetarias, al tiempo que se procedería a suprimir todas las trabas a la creación de un mercado único financiero.

La segunda parte del Plan contempla el establecimiento de la estructura institucional básica para la unión económica y monetaria. En el plano económico, las instituciones comunitarias verían reforzadas sus competencias en cuanto a establecer los objetivos económicos de la Comunidad a medio plazo, si bien aún sin carácter vinculante para los Estados miembros. En esta etapa, se crearía el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), que sustituiría a las instituciones actuales. Este sería el paso previo a la coordinación total de la política monetaria y a la consecución de la moneda común.

La tercera etapa culminaría la unión monetaria mediante la creación de un Banco Central Europeo, encargado de formular la política monetaria común, y se adoptaría el ECU como moneda única. En el ámbito económico, la transición hacia la etapa final estaría caracterizada por una triple evolución. En primer lugar, se reforzarían las políticas estructurales y regionales de la Comunidad. Segundo, las decisiones de la Comunidad en el ámbito macroeconómico y presupuestario tendrían carácter vinculante para todos los países miembros.

Por último, la Comunidad asumiría todas sus atribuciones en el proceso de cooperación internacional y se adoptaría una nueva forma sobre la coordinación internacional de las políticas económicas y de las negociaciones monetarias¹⁴.

En lo monetario, tendría efecto la fijación con carácter irrevocable de los tipos de cambio y se avanzaría hacia la política monetaria única y la emisión de la moneda común. El sistema de Bancos Centrales Europeos tendría la responsabilidad de formular y aplicar la política monetaria de la Comunidad y de intervenir en el mercado de cambios para terceras monedas. Asimismo, se pondrían en común las reservas oficiales bajo la administración del SEBC, a la vez que se prepararía técnicamente la transición hacia la moneda única.

Las ideas fundamentales del Plan Delors han sido recogidas en el Tratado sobre la Unión Económica, Monetaria y Política Europea, más conocido como Tratado de Maastricht.

1.3 LA INTEGRACIÓN POLÍTICA.

1.3.1 La democracia como régimen político.

Como Uds. bien saben, la Comunidad Europea (CE) abarca, en realidad, tres organizaciones distintas: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), y la Comunidad Económica Europea (CEE). A pesar de ser diferentes, el hecho de que estas comunidades posean estructuras políticas y legales comunes permite que se las considere de forma unitaria. Esta fué la opinión del Parlamento Europeo cuando propuso, en 1978, que todas ellas fueran designadas bajo el rótulo genérico de Comunidad Europea. Aceptando esta propuesta, me he referido únicamente a la CE, por su mayor importancia como proyecto político y económico.

Desde sus orígenes, los principales objetivos de la CE han sido la defensa de la paz, la consecución de la integración económica y

la unión política, y la promoción de la cohesión social. Estos objetivos han gozado de distinta prioridad a lo largo del desarrollo de la Comunidad, pues si bien el deseo de eliminar la posibilidad de una confrontación bélica jugó un papel determinante en un primer momento, posteriormente la necesidad de resolver problemas económicos acuciantes, y de elevar el bienestar material de los ciudadanos europeos a través de la implantación de un mercado unificado, dió prioridad a la consecución del objetivo de integración económica. Por lo tanto, la unión política y la cohesión social serían aspiraciones cuya realización se concretaría posteriormente.

Aunque junto a estos objetivos no aparece como lema fundacional explícito el principio democrático, éste puede, sin embargo, subsumirse dentro del objetivo general de unión política; de esta forma, los tratados de la CE hablan de la determinación de “sentar las bases de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos europeos”, al tiempo que crean un Parlamento Europeo, como una de las cuatro instituciones básicas de la CE junto al Consejo, la Comisión y el Tribunal de Justicia. Dentro de la comunidad predomina, además, la ley frente a la fuerza a través de la superioridad e independencia otorgadas a las instituciones que conforman la organización.

A mi entender, la idea democrática se ha plasmado no sólo en la creación de un Parlamento sino, también, en el esfuerzo que ha hecho la Europa comunitaria por promover el sistema democrático en el campo de las relaciones internacionales.

1.3.2 La libertad y los valores del individuo.

La democracia no es sino uno de los elementos que hace referencia a la dimensión humana y ética de la Europa comunitaria; esta dimensión queda claramente reflejada, entre otras cosas, en la creación de un Comité de los Pueblos de Europa en 1984. Tal vez para contrarrestar la indiferencia o el descontento de muchos ciudadanos europeos ante una organización que se ve distante, compleja, y llena de contradicciones, este Comité presentó en 1985 una serie de medidas que

favorecían el desarrollo de la libertad de los individuos dentro del escenario comunitario. Estas medidas abarcaban desde la abolición de controles en las fronteras comunitarias, y la ampliación de las posibilidades de vivir y trabajar en otros Estados miembros, hasta la promoción de la cooperación en los campos de la cultura, la juventud, la educación, el deporte y la salud. Asimismo se introdujeron también símbolos para fortalecer la imagen e identidad comunitarias.

Dentro de la CE, se han definido nuevos derechos para los ciudadanos europeos, que se añaden a los ya existentes en los países comunitarios. Estos derechos trascienden a aquéllos que se derivan de los principios que acompañan a la creación del mercado único -libertad de movimiento, de residencia, de ejercicio libre de la profesión-, pues incluyen, entre otras cosas, el derecho a votar y a ser elegido en las elecciones europeas y en las municipales del lugar donde resida en cualquier país de la CE; el derecho de los ciudadanos europeos a un tratamiento igualitario entre las instituciones y la ley, y el derecho a recurrir al Tribunal de Justicia Europeo.

La preocupación por el respeto a la libertad y a los valores individuales de que hace gala la CE se constató, igualmente, en el contexto del desmantelamiento de los regímenes totalitarios del Centro y Este de Europa; en este sentido, la ayuda económica y financiera de la Comunidad a estos países -acordada por el Consejo Europeo reunido en París en 1988- se vinculó decididamente a compromisos de transición hacia sistemas políticos democráticos.

1.3.3 El “déficit democrático”.

Aunque desde sus orígenes la CE ha tenido siempre presentes los valores de la democracia y del respeto a los derechos del individuo, ha sido frecuentemente criticada por su “déficit democrático”. Los que así piensan, recuerdan que hasta 1979 no se celebraron elecciones directas a nivel europeo, y hoy día los poderes del Parlamento son todavía restringidos, ya que participa en el proceso legislativo de forma limitada en ciertos temas y cumple funciones consultivas y de super-

visión en otros. Sin embargo es responsable de la aprobación final del presupuesto.

Si bien es cierto que en el diseño original de la CE las funciones que se atribuían al Parlamento eran de escasa importancia, diversos acontecimientos recientes apuntan hacia un lento, pero imparable, fortalecimiento de esta institución. El Acta Única Europea introdujo cambios en el mecanismo de toma de decisiones de la CE que en la práctica potencian, aunque tímidamente, la capacidad decisoria de la cámara europea. En efecto, el nuevo Tratado de Maastricht avanza más en esta senda, pues permite que el Parlamento participe en la adopción de todas las medidas que sean importantes para la elaboración de la política económica. Pero todavía cabe reforzar el papel futuro de esta institución, y aún no se ha dicho la última palabra sobre sus posibles competencias en asuntos económicos y monetarios.

Por otra parte, el Consejo de Ministros ha acostumbrado a tomar sus decisiones a puertas cerradas con escasísimo control exterior, ni contacto popular.

Aunque el argumento del “déficit democrático” tenga un cierto contenido de verdad, no hay que perder de vista el hecho de que el diseño comunitario nunca ha pretendido despertar el fervor participativo de los ciudadanos europeos; creo necesario recordar que la creación de la CE tiene su origen en un sutil juego de diplomacia dirigido por unas pocas personas “de cabeza fría” que, lejos de buscar el resurgimiento de pasiones y movimientos de identificación nacional y popular, inventaron una institución que ha conseguido el gran logro de desterrar la amenaza de un nuevo gran conflicto bélico en Europa. Siempre se podrá criticar, por supuesto, que la CE sea la obra de unos tecnócratas que no se preocuparon por diseñar una organización próxima a los ciudadanos europeos, pero no se podrá argumentar que el “déficit democrático” sea la consecuencia no deseada de su esquema original. Por otro lado, es evidente que este “tecnocratismo” ha sido progresivamente reducido, y que actualmente existe una clara preocupación por implicar a los ciudadanos europeos en el desarrollo de la Comunidad, ha promovido una conciencia europeísta que ayuda a re-

solver los retos pendientes y futuros de la misma y ha sentado las bases para que Europa pueda volver a tener un papel fundamental en el mundo moderno.

1.4 EL PAPEL DE LOS AGENTES SOCIALES: ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y SINDICATOS.

Los resultados de los REFERENDA danés y francés sobre el Tratado de Maastricht han mostrado, entre otras cosas, que pasará mucho tiempo antes de que los ciudadanos de los doce países miembros empiecen a sentirse “europeos” como se sienten “daneses”, “franceses” o “españoles”. No es muy arriesgado afirmar que la Comunidad Europea no tiene una legitimidad social tan alta como la que poseen los Estados nación. En muchos sentidos la Comunidad aparece como una entidad “supraestatal”, un asunto de los Estados y gobiernos, a pesar de que desde hace tiempo es mucho más que una organización de colaboración intergubernamental. La sociedad civil europea parece haber jugado hasta ahora un papel pasivo o condescendiente pero, con la celebración de los recientes REFERENDA sobre la unión política y económica europea, ha surgido, aparentemente, como un obstáculo a la Unión o a la forma en que estaba siendo diseñada. El “déficit democrático” que se atribuye a la Comunidad no es más que un signo de ese papel secundario de la sociedad civil en la construcción de la Unión Europea.

Sin embargo, a la hora de emitir un juicio sobre qué es Europa en un sentido político e, incluso, a la hora de juzgar la naturaleza democrática de Bruselas y el papel de la sociedad civil europea, no debemos analizar solamente las leyes y prácticas electorales. La participación de la sociedad en el gobierno democrático no se realiza sólo a través de procesos electorales libres sino, también, a través de la intervención de los grupos sociales de interés en la toma de decisiones políticas. Y en este sentido merece la pena analizar la participación de los grupos europeos de interés en el proceso de adopción de decisiones de las instituciones centrales comunitarias. Aunque prácticamen-

te existen tantos grupos europeos como intereses sociales a representar, quisiera centrar especialmente mi atención en las organizaciones empresariales y sindicales. Esta elección no significa minusvalorar el papel, cada vez más relevante, de otro tipo de organizaciones, como las de los consumidores, los ecologistas, etc.

En los años sesenta y setenta muchos estudiosos de “Europa”, pero también muchos políticos, hacían una interpretación del proceso de integración europeo que se ha calificado acertadamente de “neofuncionalista”¹⁵. Uno de los supuestos esenciales de dicha interpretación era que la integración económica acabaría por producir en Europa grupos de interés centralizados capaces, junto a la Comisión y al Parlamento Europeo, de empujar finalmente la organización comunitaria en dirección a la unión económica y política, unión hacia la que los Estados miembros, por cuestiones de soberanía, y los ciudadanos, por su identidad nacional, se mostraban recelosos. De acuerdo con tal visión, los grupos europeos de interés, particularmente las organizaciones empresariales y sindicales, podrían servir como sustitutivo eficaz de la carencia de identidad europea del ciudadano, porque sólo los grupos de interés y los funcionarios e instituciones europeas serían capaces de liberarse de los “viejos” rituales y símbolos del Estado-nación.

La Comisión Europea, que ha participado de esta interpretación, ha apoyado siempre la creación y extensión de grupos europeos de interés de todo tipo y les ha concedido un papel, aparentemente muy relevante, en el proceso de toma de decisiones de la Comunidad. La Comisión practica una política muy generosa de reconocimiento de los grupos de interés y los integra rápidamente en los cada vez más numerosos comités asesores. La representación de la sociedad civil europea a nivel comunitario es, pues, funcional mucho más que territorial, que ha tenido un papel determinante en el Estado-nación moderno. La participación activa de estas organizaciones aporta a la Comisión un conocimiento preciso de la situación e intereses de los más diversos sectores económicos y sociales. Se facilita, así, la adopción de decisiones “apropiadas” a los problemas existentes, al menos desde el punto de vista técnico. Esta participación de las asociaciones de

interés es fundamental para una institución como la Comisión, que carece de los recursos y conocimientos necesarios para tomar decisiones acertadas. Al mismo tiempo se facilita la ejecución de las normativas comunitarias en los países miembros, dado que los grupos sociales afectados han participado, previamente, en la elaboración de las mismas. Pero lo que es quizá más importante, esta participación hace posible que los representantes nacionales de los grupos europeos puedan actuar en cada uno de los países -de acuerdo con la visión neofuncionalista- como “grupos de presión” pro comunitarios frente a los respectivos gobiernos.

Como es lógico, la formación de organizaciones de interés en la Comunidad es paralela al proceso de integración europea. El número de organizaciones aumenta a medida que se incrementan las competencias de las instituciones comunitarias. Los grandes grupos europeos de interés surgieron inmediatamente después de la firma del Tratado de Roma en 1957. En general, los empresarios europeos se han organizado a nivel comunitario antes que otros grupos sociales como los trabajadores, los consumidores o los ecologistas. Ya en los primeros años de existencia de la Comunidad Económica Europea se crearon organizaciones como UNICE -para representar los intereses de la industria- COPA -para la agricultura- COGECA -para las cooperativas agrícolas-, y otras en representación de las industrias artesanales, la banca, las cajas de ahorro, etc. Los sindicatos y otros grupos de interés, como los consumidores o las profesiones liberales, no comenzaron a organizarse a nivel europeo hasta la década de los setenta. Por ejemplo, la Confederación Europea de Sindicatos (CES) se creó en 1973, quince años más tarde que la Unión de las Industrias de la Comunidad Europea (UNICE). En los años 80, como consecuencia del nuevo impulso dado a la integración europea con el Acta Única, el número de asociaciones se multiplicó. En 1985 existía un total de 654 asociaciones reconocidas por la Comisión. En los años siguientes se suman otras 682, hasta alcanzar la cifra total de 1.336 en 1988¹⁶.

En cierto modo, por consiguiente, la “interpretación neofuncionalista” ha tenido éxito. La representación funcional de la sociedad civil es una realidad. En cada decisión de la Comisión, por insignifi-

cante que sea, intervienen uno o varios comités asesores compuestos fundamentalmente por representantes de grupos de interés.

Sin embargo, es más que dudoso que las asociaciones nacionales que están integradas en los grupos europeos de interés actúen en sus respectivos países como grupos de presión “procomunitarios”. Muchas veces, por el contrario, participan en el proceso comunitario defendiendo sus intereses nacionales a través de los gobiernos de sus países correspondientes. Eso exige un comentario sobre la estructura de poder y de toma de decisiones en la Europa Comunitaria.

La Comisión tiene la exclusiva de iniciativa de la legislación y disposiciones comunitarias, pero el poder de aprobar las propuestas legislativas reside en el Consejo de Ministros de los 12 países miembros. Antes de la aprobación del Acta Única Europea en 1986 la gran mayoría de decisiones se tomaban en el Consejo por unanimidad.

En consecuencia, un solo gobierno podía paralizar una propuesta de directiva que podía perjudicar a un grupo de interés de su país. A una asociación nacional de cualquier tipo le bastaba convencer a su gobierno para evitar la medida.

Este estado de cosas ha cambiado substancialmente con el Acta Única Europea porque un gran número de temas y particularmente los que hacen referencia a la formación del Mercado Único Europeo se deciden por mayoría de votos en el Consejo. Ya no es, pues, suficiente convencer a un solo gobierno, sino que hay que persuadir a varios, y para conseguir este objetivo es necesario disponer de una Organización internacional como son las asociaciones europeas, que puedan ponerse en contacto con varios o con todos los gobiernos comunitarios.

Este cambio ampliando en gran manera a la toma de decisiones por mayoría de votos ha reforzado mucho las asociaciones europeas.

Los empresarios europeos, por ejemplo, hallan en la Confederación Empresarial Europea (UNICE) el lugar donde contrastar sus pareceres sobre los diversos temas denominados horizontales por afectar a todos los sectores de la producción como los temas monetarios, fiscales o sociales. De estas reuniones salen las opiniones y to-

mas de posición conjuntas que se transmiten a la Comisión, al Parlamento Europeo o al Consejo de la Comunidad. Y estas posiciones son después promovidas por las Federaciones nacionales en sus respectivos países.

Cuando las posiciones son distintas u opuestas se prefiere llegar a un acuerdo en el interior de la Confederación Empresarial Europea que no manifestar cada parte su posición a la Comisión perdiendo toda eficacia práctica y anulándose entre sí.

A pesar de repetidos esfuerzos, la Comisión no ha logrado imponer un sistema de tipo “corporatista” a nivel europeo. Como es bien conocido, las experiencias corporatistas -de acuerdos marco bipartitos entre empresarios y sindicatos, o tripartitos, entre empresarios, sindicatos y gobiernos- proliferaron, en muchos países, en la década de los setenta y principios de los ochenta. Tales acuerdos influyeron considerablemente la política económica y social de muchos gobiernos que, libremente, promovieron esta participación por posibilitar un mayor crecimiento económico, un control relativamente eficaz de la inflación y en el caso de España unas relaciones laborales basadas en el diálogo y la negociación y una consolidación de la democracia que acaba de nacer. A veces se ha dicho que estos acuerdos tenían más importancia real para un país que las decisiones parlamentarias. Sin pretender juzgar tal afirmación, sí puede señalarse que las decisiones parlamentarias se vieron influidas como consecuencia de los pactos o acuerdos económico-sociales entre los sindicatos y las patronales.

En un buen número de países -también en España desde fechas muy recientes- la práctica corporatista está institucionalizada en órganos permanentes de diálogo entre las partes sociales y el gobierno. El Tratado de Roma menciona, entre las instituciones europeas, al Comité Económico y Social, que representa o, mejor dicho, pretende representar a tres grandes categorías de intereses sociales: los empresarios, los trabajadores, y un tercer grupo heterogéneo en el que se incluye la agricultura, el transporte, el pequeño comercio, los artesanos, los consumidores, los grupos ecologistas, etc. Este Comité ha sido, desde sus orígenes en los años sesenta, un órgano incapaz de cum-

plir el propósito representativo con el que se creó. Esta incapacidad se debe, en primer lugar, a que los miembros del Comité tienen escasa representatividad (son propuestos por los gobiernos estatales y nombrados por el Consejo Europeo) y, en segundo lugar, a que un órgano único albergando y defendiendo posiciones tan dispares produce documentos híbridos o que sólo representan la opinión de ciertos grupos.

En los años setenta -década de predominio socialdemócrata en Europa- la Comisión, ayudada por algunos gobiernos, creó este órgano corporatista a imagen de los comités económico-sociales de algunos países del centro y norte de Europa. En estos años el Comité Económico y Social ya no podía ser revitalizado como órgano corporatista.

Por otra parte, el Consejo de Ministros de Economía y el de Asuntos Sociales convocaron una serie de conferencias tripartitas para reunir a las cúpulas de las asociaciones nacionales de empresarios y de los sindicatos de todos los países comunitarios. En 1978 se estableció un Comité Permanente de Empleo y se proyectó la creación de otros compuestos por líderes empresariales, sindicales y por eurofuncionarios. Pero en aquel mismo año se produjo el fracaso de dicha experiencia corporatista cuando la Comisión propuso a debate la participación de los trabajadores en el estatuto de la Empresa Europea y la directiva “Vredeling”, sobre derechos de información y consulta de los trabajadores en las empresas multinacionales. A raíz de este debate, la Confederación Europea de Sindicatos se retiró de los comités de discusión aduciendo falta de progreso en las negociaciones¹⁷.

En 1985 el Presidente de la Comisión, el Sr. Delors, relanzó el diálogo social a nivel europeo y logró la celebración de conferencias entre interlocutores sociales, pero sin capacidad para hacer propuestas formales a la Comisión.

En general, la representación funcional de la sociedad civil europea organizada a través de los “comités asesores oficiales” de la Comisión funcional mal y ejercen poca influencia. A tal punto que la UNICE está estudiando su reforma para hacerlos más efectivos. Las consultas no oficiales -como los contactos entre la UNICE o la CES

y los órganos de la Comunidad- son los que más influencia generan en las decisiones comunitarias.

Un ejemplo en este sentido es el Acuerdo alcanzado el 3 de Julio de 1992 entre la Confederación Empresarial Europea UNICE y la Confederación Europea de Sindicatos CES, para proponer a la Comunidad Europea una “Estrategia de crecimiento para aumentar el empleo”. Este programa de reactivación económica no inflacionario, fué presentado al presidente de Consejo Europeo John Major y al presidente de la Comisión Jacques Delors y obtuvo un favorable recibimiento hasta el extremo de que fué en gran manera incorporado al programa de la Comunidad denominado “Iniciativa Europea para el Crecimiento” aprobado en la cumbre del Consejo Europeo de Edimburgo y ratificado en el de Copenhague de Junio de 1993.

De entre los países de más reciente integración en la Comunidad, los grupos españoles de interés desarrollan gran actividad en Europa, y su integración en las asociaciones europeas sigue el ritmo de los grandes países de la Comunidad. Con esta participación las asociaciones empresariales españolas buscan información sobre las políticas comunitarias y procuran influir en ellas a nivel sectorial. Se ha podido comprobar que prácticamente en la mitad de los grupos europeos de interés existía presencia española¹⁸, aunque todavía distante de la que tienen los grupos de interés de los grandes países comunitarios. Tal integración, sin embargo, estaba prosperando rápidamente y en pocos años alcanzará, con seguridad, el nivel de la presencia de los grupos de interés italianos, franceses o británicos.

EL ESTADO DE LA CUESTIÓN

2.1 APUNTE HISTÓRICO DE LA CE DESDE SU FORMACIÓN.

Quisiera aquí recordar que mucho antes de que se creara la Comunidad Europea, la idea de una estrecha asociación de Estados europeos encontró expresión en distintas épocas y bajo muy variadas formas. Han existido así intentos de unión europea por la fuerza -como los de Napoleón y Hitler, que quisieron subyugar a Europa bajo la égida francesa y alemana, respectivamente-, y otros, más pacíficos -como el llamamiento del conde austriaco Kalergi, tras la Primera Guerra Mundial, a la creación de unos Estados Unidos de Europa-. Ninguno de estos proyectos fue coronado por el éxito, por lo que el sueño europeísta tuvo que esperar hasta 1951, año de la fundación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

Cuando se creó la CE -los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial- el panorama europeo no era muy alentador: la ruptura en 1947 de la Conferencia de Moscú, junto a otros hechos, como el golpe de estado en Praga en 1948, convencieron a los países occidentales del peligro que representaba la Unión Soviética para el mundo occidental. Además, otro problema acuciante para los europeos, el del status de Alemania, estaba todavía pendiente de resolución y mientras unos pedían la aceleración de la recuperación econó-

mica del país e, incluso, su rearme, los otros demandaban un estricto control y vigilancia de su evolución.

En 1950 Robert Schuman -ministro francés de Asuntos Exteriores- recibió la encomienda de redactar una propuesta que sirviese para reintegrar a Alemania en el concierto internacional. Europa atravesaba en aquel momento serios problemas económicos; parecía ser inminente una crisis en el sector del acero, debido a que los productores, en una situación de caída de la demanda y de los precios, se mostraban dispuestos a limitar la competencia mediante la formación de cárteles. Esta posibilidad habría sido enormemente perjudicial en un contexto de reconstrucción posbélica, en el que las economías europeas no podían permitir que sus industrias básicas cayesen en prácticas especulativas, o provocasen una carestía organizada. La importancia de este problema condujo a que los esfuerzos diplomáticos se dirigieran, primeramente, a afrontar este reto. De esta forma Robert Schuman, junto a Jean Monnet -Comisionado General del Plan de Modernización-, ideó un plan por el cual Francia y Alemania entrarían a formar parte de una nueva entidad que asumiría la responsabilidad de la gestión conjunta de las industrias del carbón y del acero de los dos países, como paso previo a una futura unión europea.

En 1950 se convocó una conferencia intergubernamental en París -a la que fueron invitados los tres países del Benelux e Italia- en la que se modificó el plan original francés. Como fruto de estos cambios nació un Consejo de Ministros, un Parlamento y un Tribunal de Justicia. El tratado que establecía estas nuevas instituciones, que se agruparían bajo el nombre de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), fue firmado en 1951.

Tras la creación de esta primera Comunidad, los ministros de Asuntos Exteriores de la CECA relanzaron, en 1955, la idea de una Europa unida. Esta iniciativa condujo a la negociación del Tratado de Roma y a la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) en 1957. La CEE, en concreto, representaba un sustancial avance en el progreso hacia la unión europea, ya que los Estados miembros debían

ceder parte de su soberanía nacional a esta organización para conseguir una serie de objetivos comunes. Este diseño de la CEE, además, se oponía a la idea británica de integración económica de Europa, que se limitaba a un área de libre comercio sin implicar pérdida de autonomía política para los Estados.

La Comunidad Europea ha experimentado a lo largo de su historia períodos de euforia y desengaño. Posiblemente el momento de mayor crisis política de la Europa comunitaria sea 1965, cuando Francia decidió -temiendo que los acuerdos de financiación de la política agrícola pudieran ser perjudiciales para sus intereses- abandonar las reuniones del Consejo, y bloquear el proceso de decisión política durante más de seis meses. Aunque este conflicto fue “resuelto” mediante el “Compromiso de Luxemburgo”, que apostaba por la extensión del principio de unanimidad, la debilidad o, mejor dicho, las dificultades del proceso de integración europea quedaron entonces patentes.

A pesar de estas dificultades, es evidente que la CE ha conseguido una serie de éxitos y que se ha consolidado como una nueva forma de organización política, punto de referencia obligado para todo Estado europeo que no quiera quedar al margen del escenario internacional. Esto quedó claramente de manifiesto -una vez que las tres Comunidades comenzaron a funcionar- cuando distintos países mostraron su interés por adherirse al nuevo diseño de unión europea. Gran Bretaña, por ejemplo, venciendo sus resistencias iniciales, comprendió que su autoexclusión de la Comunidad sólo podía conducirle a un dañino aislamiento político, y presentó en 1961 su primera solicitud de entrada en la organización. Siguiéron sus pasos Dinamarca, Noruega e Irlanda. Sin embargo, todas estas peticiones fueron bloqueadas por Francia, que sospechaba de las intenciones británicas. En 1967 los mismos países volvieron a solicitar su ingreso, pero, de nuevo, encontraron resistencias por parte francesa. Hubo que esperar a la dimisión del general De Gaulle, en 1969, para que tras largas negociaciones, se firmaran los tratados de adhesión de Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda. Los noruegos decidían en un referéndum rechazar el proyecto de integración en la Comunidad. Más tarde, en un tercer momento de ampliación, entraron a formar parte de la CE tres países del

Sur de Europa: Grecia en 1982, y España y Portugal en 1986. Como ya he dicho, la unificación avanza ahora con las nuevas perspectivas de adhesión de países de la Zona Europea de Libre Comercio (EFTA).

2.2 EL-MERCADO ÚNICO DE 1993 Y EL ACTA ÚNICA.

Uno de los principales objetivos de la Comunidad -como es la integración de los distintivos mercados de los Estados miembros en un gran mercado común- ha padecido, hasta hace poco, un prolongado periodo de incertidumbre. La implantación de un mercado único, como elemento básico del proyecto de integración económica, es un objetivo que se marcaron los seis Estados fundadores de la CE ya en 1969, pero han transcurrido más de dos décadas hasta conseguirse. Hay que esperar hasta 1986 para que, quizá como respuesta al reto del creciente potencial económico de Estados Unidos y Japón, se apruebe el Acta Única Europea, que allane el mercado único, con la restauración de la capacidad decisoria del voto mayoritario.

Antes de aprobarse el Acta, la Comisión había preparado en 1985 un informe (el Libro Blanco de Lord Cockfield) que contenía todas las medidas -en número de unas 300- requeridas para la realización del mercado único, y un detallado calendario para su ejecución completa hasta finales de 1992. Este informe fué incorporado al Acta Única aprobada por el Consejo Europeo, reunido en Luxemburgo en Diciembre de 1985. El Acta Única entró en vigor en Julio de 1987. El avance en la construcción del mercado único ha sido indudable: a finales de 1988, 228 propuestas (de las 279 que contemplaba el Acta Única) habían sido presentadas al Consejo, y se habían aprobado ya 128; a finales de 1992, el número de disposiciones todavía por aprobar es mínimo. Como paso previo y necesario para la consecución del mercado único se aceptó, en 1988, la propuesta de ordenación de los recursos presupuestarios con el fin de proporcionar una paz financiera entre las instituciones y los países comunitarios, y de fomentar la cohesión económica y social necesaria para que los Estados menos prósperos resistan al impacto de un mercado unificado.

Como ya he comentado antes, a pesar de todos estos avances quedan todavía muchos retos pendientes con respecto al mercado único: la liberalización, por ejemplo, de los mercados de servicios y de licitación pública, y la entrada en vigor de la libre circulación de trabajadores. De gran importancia para la marcha futura del mercado único será también avanzar en la eliminación de las barreras no arancelarias -fiscales y técnicas- que aún permanecen y que obstaculizan los flujos comerciales dentro de la Comunidad.

El éxito de esta empresa, que se ha intentado valorar en términos de crecimiento y modernización, depende del predominio de una voluntad política que supere las objeciones y los propios intereses nacionales y de la consiguiente realización completa y en el tiempo convenido del programa de mercado único. Creo sinceramente que este esfuerzo necesita una movilización general de todos los implicados: políticos, funcionarios europeos y nacionales, parlamentarios, empresarios, sindicalistas y ciudadanos comunitarios deben contribuir, en la medida de lo posible, a la realización del objetivo de integración económica y de consecución del mercado común.

2.3 LA CUMBRE DE MAASTRICHT Y LOS CRITERIOS DE CONVERGENCIA.

El proceso de integración europea se ha desarrollado de forma discontinua, con avances y retrocesos. A pesar de esta discontinuidad, la Comunidad prosigue su evolución hacia mayores cotas de unidad en los diversos órdenes, como demuestra el Tratado de Maastricht sobre la Unión Europea aprobado en Diciembre de 1991.

El tratado de Maastricht es un conjunto heterogéneo de acuerdos en diferentes materias. Una parte de este documento, que supone una revisión del Tratado de Roma, cubre la unión económica y monetaria, y cambios institucionales dentro de la CE; la otra parte establece dos nuevos foros intergubernamentales, para la política exterior de seguridad y de defensa, y para la cooperación judicial y policial interna.

El plan de unión económica y monetaria, que venía madurándose

desde hacía tiempo -principalmente tras la entrada en vigor del Acta Única Europea-, fue relanzado por el Comité Delors, reunido en 1988-1989, con significativo éxito. La decisión de diez Estados de progresar hacia la unión monetaria (se permite a Gran Bretaña y a Dinamarca quedar exentas de este proceso) junto al reforzamiento de una estructura supranacional que garantice la independencia del Banco Central Europeo, supone un avance imponente en este aspecto, sobre todo si se compara con los escasos resultados conseguidos en el ámbito político. También es esencial el acuerdo conseguido sobre los criterios de convergencia definidos en Maastricht: el criterio de estabilidad de precios (la tasa promedio de inflación, durante un año antes del examen, no podrá exceder en más de 1,5 puntos porcentuales a la de los tres Estados con mejor comportamiento en este aspecto); el de situación presupuestaria (el déficit público no podrá superar el 3% del Producto Interior Bruto (PIB) a precios de mercado, y la deuda pública no podrá superar el 60% del PIB); el de participación en el Sistema Monetario Europeo (el país deberá haber permanecido, durante los dos años anteriores al examen, dentro de la banda estrecha del Sistema Monetario); y el de convergencia de los tipos de interés (el país debe tener un tipo promedio de interés nominal a largo plazo que no exceda en más de dos puntos porcentuales el de los tres Estados con más baja tasa de inflación).

El plan de unión política es más reciente que el de unión monetaria. Arranca de una propuesta de Kohl y Mitterrand a los otros jefes de Estados europeos en 1990, y desde entonces se ha encontrado con numerosos obstáculos. La discusión de este plan tuvo lugar bajo presencia italiana y sus propuestas se concretaron en la reunión del Consejo Europeo de diciembre de 1990 que, sin embargo, no adoptó ninguna decisión al respecto. El tratado de unión política, más que acuerdos firmes, recopila intenciones. Las principales son: conceder al Parlamento poder legislativo como parte de un procedimiento de codecisión con el Consejo; sincronizar los mandatos del Parlamento europeo y de la Comisión, y regular la influencia que el primero adquiere sobre la segunda (a través del control parlamentario de la Comisión); definir el concepto de ciudadanía europea y extender a todos

los ciudadanos europeos la facultad de ser electores y también candidatos en las elecciones al Parlamento Europeo y municipales de cualquier país de la CE; avanzar en política social (para once Estados miembros); debilitar el recurso al veto, incluso en negociaciones intergubernamentales; ceder a la Comunidad asuntos -como la política exterior, la seguridad y la justicia- antes sujetos a la cooperación entre Estados; y avanzar en la creación de un sistema de defensa europea compatible con la OTAN.

2.4 LOS REFERENDA NACIONALES.

El Tratado de Maastricht contiene dos protocolos separados, que incluyen las llamadas cláusulas de exclusión (“opting out”) para Gran Bretaña y, en menor medida, para Dinamarca. Estas cláusulas podrían entenderse como un mal menor que trata de evitar el recurso generalizado a la temida “Europa a la Carta”, y que sirven para mantener dentro de la CE a los países más dubitativos ante el proceso de integración.

Gran Bretaña ha sido, históricamente, el país que más ha recelado de la pérdida de soberanía nacional que implicaba la CE pero, curiosamente, no forma parte del grupo de Estados que ha condicionado la ratificación del Tratado de Maastricht al resultado de un referéndum. En cambio, sí siguen este procedimiento Dinamarca, Irlanda y Francia. Tras las primeras consultas el resultado arrojaba un empate: en contra, Dinamarca (50,7% frente a 49,3%) y a favor Irlanda (69% frente a 31%). En teoría, la no ratificación del Tratado de Maastricht por cualquiera de los países comunitarios supone su anulación para el resto. Sin embargo, y a pesar de la negativa respuesta de los daneses, los Ministros de Asuntos Exteriores de la CE decidieron que no abandonarían el proyecto. El no danés ha tenido efectos políticos, más que jurídicos, pues ha desencadenado una viva polémica en Europa y ha despertado sentimientos nacionalistas y recelos de la burocracia de Bruselas.

Tras el referéndum en Dinamarca, Europa vivió pendiente de esta consulta en Francia, pues de ella dependía, en buena medida, el futu-

ro de la Unión Europea. Los franceses decidieron dar un voto afirmativo al tratado, aunque la escasa distancia que separa a los que apoyaron Maastricht (51,05%) de los que lo rechazaron (48,95%), ha sumido a Europa en la perplejidad y no ha erradicado la incertidumbre.

El 18 de Mayo de 1993, las autoridades danesas repitieron el referéndum para la ratificación del Tratado de Maastricht. Esta vez el resultado fué favorable, aunque con cláusulas de salvaguardia que liberan a los daneses de aceptar algunos de los principios básicos de la unión monetaria y política, como son la política exterior común, la ciudadanía europea e incluso la moneda única. De todas formas, el resultado positivo del segundo referéndum danés ha permitido despejar algunas incertidumbres respecto a la aprobación del Tratado. Por el momento, el único obstáculo pendiente es el del Tribunal Constitucional de Alemania, que deberá dictar sentencia sobre la constitucionalidad del Tratado a finales del mes de Octubre.

Sin embargo, no se puede discernir aún con toda claridad si las pasiones que han levantado estas consultas populares son un fenómeno positivo y un signo de que el diseño tecnocrático de Europa toca a su fin. Lo que sí es cierto es que la construcción europea, aunque no se debe detener bajo ningún concepto, tendrá que ser mucho más atenta y cautelosa ante las diferentes expectativas y sentimientos enfrentados que despierta entre los europeos. En mi opinión nunca nadie ha podido pretender que la unificación europea fuera un asunto fácil, ni tampoco que los países que conforman la CE fueran homogéneos o dóciles. Heterogeneidad y espíritu crítico son rasgos que, sin embargo, pueden tener también una lectura positiva por el reto que plantean. Las recientes discusiones sobre el Tratado de Maastricht en alguno de sus aspectos corroboran esta conclusión.

3
LOS RIESGOS A SUPERAR EN
EL PROCESO DE UNIÓN EUROPEA

3.1 LA “EUROPA FORTALEZA”.

El proceso de integración que potenciará la competitividad del conjunto de las empresas, debe permanecer abierto al exterior. Es vital mantener los mercados abiertos a la competencia, tanto a las importaciones como a la inversión extranjera. Es el antídoto para alejar el peligro que se cierne sobre la unión económica y monetaria: la creación de una fortaleza europea.

Es paradójico pensar en una “Europa Fortaleza” cuando estamos asistiendo a la culminación del mercado único, cuyas características principales son la desregulación y liberalización de sectores económicos protegidos hasta el momento de la competencia exterior (mercado financiero, licitación pública, etc.) y el cumplimiento del desarme arancelario.

La imposición a escala europea de una superestructura intervencionista reduciría considerablemente los beneficios que podrían derivarse del mercado único, incluso antes de materializarlo. Y existen razones para preocuparse. La amenaza de la fortaleza europea radicaría fundamentalmente en el fortalecimiento inmediato de políticas y medidas proteccionistas de la Comunidad frente a terceros países, obe-

deciendo la llamada de quienes temen las consecuencias últimas del mercado único.

En efecto, no todas las empresas europeas tienen la misma disposición y capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones derivadas del incremento de la competencia que implica la implantación del gran mercado interior. Las que se consideran en desventaja pedirán como compensación que se dificulten las importaciones desde terceros países. Las demandas de protección se elevarán con más fuerza en los sectores que han perdido ventajas comparativas frente a la competencia exterior, que en su mayor parte coinciden con los que han estado históricamente protegidos de dicha competencia¹⁹.

El riesgo de una Europa cerrada para el comercio multilateral puede ser considerable. En primer lugar, desvirtuaría totalmente las negociaciones en torno a la Ronda Uruguay del GATT, cuya conclusión es de gran relevancia para impulsar el comercio mundial y para despejar algunas de las incertidumbres que planean sobre el momento económico actual. Segundo, limitaría el potencial de crecimiento de las jóvenes democracias del Centro y Este de Europa, así como de los países del Norte de África y del Tercer Mundo en general.

La creación de una fortaleza europea aumentaría los flujos migratorios hacia la Comunidad, agudizando el problema que supone la extensión de movimientos nacionalistas y xenófobos, que ya afecta a gran parte de Europa y que sería conveniente frenar a tiempo. La transformación hacia la democracia y la economía de mercado de los países del Centro y Este de Europa está siendo sumamente árdua. Las dificultades económicas derivadas del proceso de transición están empujando a un número considerable de trabajadores de estos países hacia el mercado comunitario. En los próximos años pueden levantarse oleadas de emigrantes, cuyo destino será en gran medida Alemania. Y ello tiene su lógica: igual que el capital se mueve hacia aquellos sectores y países donde encuentra mayor rentabilidad, el factor trabajo emigra hacia las regiones que, por sus niveles de renta y sus expectativas de actividad, se presentan como más atractivas.

La apertura comercial, tanto con el Centro y Este de Europa como

con los países del Norte de África (vitales para España), ayudaría a frenar las migraciones hacia la CE, al incrementar sus posibilidades de crecimiento y desarrollo. He aquí una razón más para que la Comunidad se empeñe en una liberalización exterior creciente.

Por otra parte el futuro de Europa depende en gran manera de su amplio acceso a los mercados mundiales, lo que requiere a su vez una apertura de los mercados europeos.

3.2 LA POLÍTICA INDUSTRIAL “ESTRATÉGICA”.

El Tratado de Roma de 1957 no hace ninguna referencia a la creación de una política industrial comunitaria. En sus inicios, la política industrial entraba dentro de las competencias de los distintos Estados nacionales, cuya única obligación de cara a la Comunidad era velar para que no distorsionara la competencia.

En 1974, ya desatada la crisis que afectó a la mayoría de las economías industrializadas, que tuvo un impacto decisivo sobre los sectores productivos maduros de la Comunidad (construcción naval, textil y siderurgia), se pensó en la conveniencia de desarrollar una política industrial común para afrontar estas dificultades, a la vez que se pretendía convertirla en el embrión de una posible cooperación entre empresas europeas en sectores que comenzaban a gozar de un crecimiento rápido de su demanda, especialmente por su capacidad tecnológica, y en los que Europa empezaba a perder cuotas de mercado frente a Estados Unidos, Japón y otros países de reciente industrialización. En ese mismo año la Comunidad dió los primeros pasos en favor de una mayor cooperación en el ámbito de la Investigación y el Desarrollo Tecnológico (I+D) y puso en marcha los primeros intentos de lo que posteriormente han sido los programas marco en esta materia.

Las medidas adoptadas para afrontar la crisis de los sectores industriales maduros, muchas de ellas orientadas a reestructurarlos y otras de claro signo proteccionista, no redundaron en una mejora de

la competitividad de este tipo de producciones, debido a las enormes ventajas de algunos países en vías de desarrollo, cuya penetración en el mercado comunitario ha seguido creciendo en los últimos años.

La preocupación por la pérdida de competitividad ha llegado a los sectores industriales “de futuro”, algunos con empresas europeas líderes hasta hace poco. El ciclo “inventado en Europa, desarrollado en Estados Unidos y comercializado en Japón” está en el origen de la postura más beligerante de las autoridades comunitarias para potenciar la capacidad productiva de estos sectores. A este respecto, los últimos programas marco de I+D reflejan la importancia que se concede desde Bruselas al desarrollo de proyectos de innovación en áreas como las telecomunicaciones, la informática, los nuevos materiales y las biotecnologías.

La justificación última de la política industrial anida en el propio proyecto de construcción del Mercado Interior Único. Tras haber contribuido a su formación, los empresarios europeos se han dado cuenta de que las posibilidades reales de mantener a las empresas japonesas y americanas fuera del Mercado Unido serán tan reducidas como lo ha sido mantenerlas fuera de los distintos mercados fragmentados. La posibilidad de que se pueda llegar a una situación de excesiva dependencia tecnológica de Japón asusta a muchos políticos y empresarios europeos. Dicho temor puede llevar a la adopción de medidas de claro signo proteccionista, especialmente en los sectores considerados de mayor viabilidad futura, lo que puede disminuir los efectos positivos de la integración y mermar la competencia.

Los más fervientes defensores de la “política industrial estratégica” advierten que la pérdida de posición de Europa en la carrera tecnológica tendría consecuencias imprevisibles para el empleo, la eficiencia productiva y el bienestar social. Esta interpretación sostiene que, dada la imperfección que caracteriza a los mercados de alta tecnología, la competitividad en estos sectores sólo será posible con la intervención estatal. Esta posición es, sin embargo, peligrosa, arbitraria y a la larga contraproducente si no se determinan las reglas de juego. El apoyo de los Estados y de la Comunidad debe consistir

en crear una buena infraestructura de transporte y telecomunicaciones, un buen sistema educativo y de formación profesional, un gran apoyo a los programas de investigación y desarrollo tecnológico, un firme cumplimiento de las reglas del comercio internacional y de manera especial facilitar un marco de gran flexibilidad y adaptabilidad laboral.

Con todo, la mejor opción se encuentra en el mercado. Son las empresas las que tienen que tomar la iniciativa de adecuar sus estrategias al objetivo de ganar cuotas de mercado mediante la diferenciación de productos, para hacerlos más atractivos a los consumidores potenciales. Los mercados tecnológicos no son impugnables.

La Comunidad cuenta con un potencial científico y técnico muy importante. Así lo ponen de manifiesto los numerosos Premios Nobel y los cada vez más nutridos registros de patentes. Las dificultades que padece la industria de alta tecnología tienen que afrontarse con medidas que tengan un impacto real sobre las causas que explican la pérdida de competitividad: por un lado, la dispersión del esfuerzo realizado por los agentes que intervienen en el proceso de desarrollo debido a la fragmentación de los mercados y, en segundo lugar, la existencia de rigideces importantes que distorsionan el funcionamiento de los mismos.

La falta de coordinación entre centros públicos de investigación, universidades y empresas provoca en muchos casos duplicaciones, con el consiguiente despilfarro de recursos. La excelencia científica requiere empresarios eficientes a todos los niveles, que centren sus esfuerzos en la innovación, la mejora de la formación de los recursos humanos, la flexibilidad de sus organizaciones y las estrategias de comercialización y “marketing”.

Por último, quisiera referirme a los efectos perjudiciales de una política industrial “estratégica” a escala comunitaria, especialmente para los países del Sur de Europa. Si se prima el desarrollo de los sectores considerados “punta”, en detrimento de otros, los beneficiarios serían, sin duda, los países más desarrollados, dado que la mayor parte de estas empresas se encuentran en el Centro y Norte de Europa.

De los cuatro países menos desarrollados, sólo España e Irlanda cuentan con alguna empresa de alta tecnología, aunque no comparables ni en tamaño ni en proyección internacional. El desarrollo de nuevos productos y procesos de alto y medio contenido tecnológico exige un mayor esfuerzo en áreas como la investigación básica y aplicada. Dado que la mayor parte de las instalaciones necesarias para realizar esta actividad se encuentran en países del Centro y del Norte, se produciría una concentración de recursos en esta zona, en perjuicio de los países menos desarrollados de la Comunidad.

3.3 LA IGUALACIÓN SOCIAL CENTRALIZADA.

Una de las novedades que aparecen en el Acta Única Europea de 1986 respecto del Tratado de Roma es la intención de establecer en el ámbito comunitario una política social que permita conseguir un mayor grado de cohesión económica y social entre los países miembros. A partir de ahí se empezó a hablar de la “dimensión social” del Mercado Único, con posiciones realmente encontradas respecto de la necesidad de lograr este objetivo para realizar la unión económica.

Entendida la “dimensión social” como un proceso de acercamiento a un modelo común de Estado de bienestar, cabe reflexionar sobre las posibles repercusiones que una política de este tipo puede tener en términos de eficacia, esto es, como correctora de los fallos del mercado.

Desde la perspectiva económica, el Estado de bienestar produce una reasignación de recursos en función de sus costes y sus beneficios, dado que cambia la estructura de los costes comparativos de los países y aparecen incentivos pecuniarios para los movimientos internacionales de los factores. En tanto los trabajadores no estén dispuestos a soportar la carga que suponen los costes de mantener la protección social mediante una reducción de las reivindicaciones salariales, su ampliación genera un encarecimiento del factor trabajo, aumenta

las rigideces del mercado laboral y puede producir más desempleo²⁰.

En un mercado único como el que se ha implantado en 1993 (con libre circulación de bienes, servicios y factores productivos), el Estado de bienestar se convierte en un elemento más en la determinación de la capacidad competitiva de un país. En efecto, los Estados de bienestar nacionales deben comportarse como un factor más de la competencia por la localización de la inversión y la creación de puestos de trabajo. Evitarlo mediante la armonización de los mecanismos de protección social equivale a obstruir el funcionamiento del mercado.

Es objetivo fundamental elevar el nivel de vida y de bienestar de todos los ciudadanos y particularmente de los países menos desarrollados, pero creo que sería contraproducente intentarlo artificialmente por la vía de la imposición legal.

En varias ocasiones, me he mostrado contrario a dicha armonización forzosa, exceptuando algunas legislaciones concretas en las que se podría llegar a acuerdos. La experiencia histórica ha demostrado que los procesos de integración no necesitan una armonización en paralelo de las normativas laborales.

Las diferencias entre los Estados de bienestar nacionales dentro de la Comunidad responden a los distintos grados de desarrollo económico entre los Estados miembros. Unas condiciones sociales más bajas responden a niveles de productividad más bajos. Los costes por unidad producida pueden ser más altos y de hecho casi siempre lo son, en los países más pobres. Es el aumento de eficiencia, de productividad, lo que permite aumentar el nivel de vida y de bienestar. Por tanto, la exigencia de alcanzar niveles homogéneos y relativamente altos de disposiciones legales de carácter social en toda la CE iría en contra de los intereses de los trabajadores y de los contribuyentes de los países menos desarrollados, cuyos niveles de renta no permitirán financiar un excesivamente costoso Estado de bienestar.

Por consiguiente, la armonización de las legislaciones laborales nacionales y de los sistemas de protección social no debe producirse “ex ante”, como condición para la integración, sino que tiene que ser

el resultado “ex post” de la convergencia real de la economía (niveles de renta y de bienestar). Aparte de que la convergencia del desarrollo tampoco es condición suficiente para que se produzca un acercamiento en la cobertura de protección social. Países con niveles de rentas parecidos cuentan con Estados de bienestar bien diferentes, que obedecen a tradiciones culturales distintas.

El debate político sobre la “dimensión social” de Europa está impregnado de argumentos basados en criterios alejados de eficiencia económica y, por tanto, de la verdadera y sólida mejora social. Los sindicatos y determinados empresarios europeos han señalado el peligro que supone la creación del mercado común sin una armonización previa de las legislaciones laborales. El problema estriba en que ello podría provocar lo que han denominado “dumping social” de los países que tienen más bajos niveles salariales y un Estado de bienestar de menor dimensión. La consecuencia sería una dura competencia procedente de estos países con costes laborales más bajos o una mayor canalización de las inversiones hacia dichas áreas.

Para los países menos desarrollados (España, Irlanda, Portugal, parte de Italia y Grecia), la adopción de medidas tendentes a la armonización de los Estados de bienestar nacionales tendría efectos muy negativos. En la práctica, supondría un encarecimiento a corto plazo del factor trabajo, lo que implicaría disminuir la principal ventaja comparativa de que disponen, perder su competitividad y ahuyentar las inversiones extranjeras, con el consiguiente aumento del desempleo.

La dimensión social del Mercado Único se encuentra aún en fase de discusión, que hace difícil adivinar cuál será su forma definitiva. Las iniciativas de la Comunidad se han referido a cinco campos: los fondos estructurales y de cohesión, el diálogo social, la seguridad e higiene en el trabajo, los estatutos de las empresas y la denominada Carta Social Europea. Se detectan resultados en dos áreas: el aumento de los fondos estructurales y la creación de los fondos de cohesión para 1993, cuestión de relieve en nuestro país en los últimos años y que fué el eje de la posición defendida por España en las Cumbres de

Maastricht y Edimburgo, y el acuerdo sobre normas mínimas de seguridad en el trabajo. Pero éstos son asuntos relativamente menores, que todavía no afectan al verdadero núcleo de la Europa Social.

El instrumento más utilizado son los fondos estructurales. Responden a lo que se denomina política “compensatoria”, consistentes en la concesión de ayudas en forma de transferencias desde el Presupuesto Comunitario a las regiones menos desarrolladas. El destino de estos fondos ha sido mayoritariamente la financiación de infraestructuras con el objeto de que las zonas más atrasadas puedan situarse en un mejor punto de partida cara al desafío competitivo del mercado único.

Especial mención merecen los fondos de cohesión. Los países del Sur de Europa, con España a la cabeza, solicitaron durante la Cumbre de Maastricht la creación de los fondos de cohesión ante el riesgo de que alguno de ellos se convirtiera en contribuyente neto a la Comunidad. El objetivo primordial de estos fondos es contribuir a la financiación de proyectos de inversión en infraestructuras y en protección del medio ambiente, que exigen grandes sacrificios en términos de crecimiento económico para los países menos desarrollados de la Comunidad. Además, ayudarían a cubrir las necesidades que se deriven de la realización de los programas de convergencia.

La discusión suscitada en el seno de la CE sobre la ampliación de los fondos estructurales y la creación de los fondos de cohesión da nuevos argumentos a la reforma del presupuesto comunitario. El eje central de dicha reforma debe ser el cambio progresivo de la Política Agraria Común (PAC). Parte de los recursos utilizados por la Política Agraria, que suponen alrededor del 60% del presupuesto comunitario, podrían contribuir al desarrollo de políticas horizontales que inciden directamente sobre la competitividad de las empresas europeas.

En lo que concierne a las normas sobre seguridad e higiene en el trabajo, me he mostrado de acuerdo con ciertos niveles de armonización, siempre que no sean una carga excesiva para las empresas ubicadas en los países menos desarrollados.

Ahora, me gustaría dedicar algunas reflexiones a la Carta Social

Europea. La Carta Social es una declaración de principios y criterios. Su contenido no pretende ser vinculante para los agentes sociales. Pero si en un futuro se transforman en un programa de reglas vinculantes de rango europeo que impongan un estatuto supranacional de regulaciones del trabajo y de disposiciones sobre las condiciones de trabajo, los tribunales se limitarían naturalmente a aplicar las normas y la Carta Social podría hacer peligrar la convergencia real, de nivel de vida de las regiones más pobres. La imposición de un conjunto de normas de carácter supranacional que no reconozca las divergencias económicas entre los Estados miembros limitaría las posibilidades de crecimiento de las naciones menos desarrolladas, cuya principal ventaja comparativa se encuentra en los menores costes del factor trabajo.

Por último quiero hacer referencia al principio de Subsidiariedad recogido en el Acuerdo de Maastricht y reforzado en la Cumbre de Edimburgo. Según este principio las decisiones deben tomarse y realizarse al nivel más bajo posible, es decir, si pueden tomarse a nivel regional, no tomarlas a nivel nacional y hacerlas a nivel Comunitario solamente cuando aporten más ventajas que a niveles inferiores o cuando sean necesarias para el cumplimiento del contenido de Tratados Europeos, por ejemplo, para garantizar el cumplimiento del mercado único o para coordinar acciones internacionales conjuntas. En consecuencia, es obvio que muchas de las medidas previstas en el campo social no se realizarán de manera adecuada y adaptándose a las costumbres e idiosincrasia de los países miembro si se llevan a cabo a nivel comunitario. Debe por otra parte evitarse que se utilice el principio de la subsidiariedad para tomar medidas proteccionistas a nivel nacional.

3.4 LOS RIESGOS DE LA UNIÓN MONETARIA.

La inestabilidad financiera de los últimos meses ha sembrado la duda en muchos europeos acerca de la conveniencia de continuar con

el proceso de unión monetaria tal y como se había diseñado. La renuncia a la soberanía nacional en política monetaria asusta a los que, por un lado, recelan de que una autoridad monetaria común implique la pérdida de ortodoxia en la lucha contra la inflación -caso del Bundesbank-, mientras otros temen un rigor excesivo y sus efectos sobre el crecimiento y el empleo.

En efecto, las divergencias económicas entre los países miembros del Sistema Monetario Europeo (SME) dificultan sin duda la transición hacia la moneda única. Los distintos niveles de paro, inflación y productividad entre las economías de los doce presagiaban las tensiones que podrían producirse dentro del SME como consecuencia de la realización del mercado interior único y de la libre circulación de capitales en toda la Comunidad. De hecho, la estabilidad cambiaria pudo mantenerse sin mayores dificultades hasta 1990, año en que se eliminaron las trabas administrativas a la libre circulación de capitales. Me he referido antes a las poderosas razones que justifican la completa libertad de los movimientos de capitales, especialmente por la mejora en la eficiencia de la asignación de este recurso.

La débil voluntad política para llevar a cabo el ajuste interno de las economías y la ausencia de coordinación en las respuestas a la actual fase recesiva del ciclo han hecho imposible el sostenimiento de la estabilidad monetaria dentro del SME. A este respecto, no podemos olvidar la responsabilidad de la unificación alemana en las turbulencias monetarias del pasado mes de septiembre. La falta de austeridad de la política presupuestaria alemana derivada de las transferencias de recursos a la extinta República Democrática Alemana (RDA), junto al incremento de los salarios reales, generó tensiones importantes sobre los precios y obligó a las autoridades monetarias a aumentar los tipos de interés en un país que, por lo demás, goza de merecida credibilidad internacional. La actitud del Bundesbank forzó a los demás Bancos Centrales del sistema a mantener elevados sus tipos de interés para sostener las paridades centrales. Las monedas más débiles no han resistido. Posteriormente los tipos de interés se han podido reducir en los últimos meses en la medida en que Alemania ha procedido a bajarlos cautelosamente.

Puede atribuirse la actual crisis del SME a la oposición mostrada por algunos países a una nueva realineación de las paridades centrales -por otra parte necesaria, dado el diferencial de inflaciones acumuladas-, a la desconfianza de cumplir los criterios de convergencia, a las dudas sobre la ratificación a través de los REFERENDA del Tratado de Maastricht, a la demora en la recuperación económica internacional y la diferencia entre los tipos de interés entre Estados Unidos y Alemania. La respuesta de los mercados fué una huída hacia el refugio del marco, hasta el extremo de provocar la salida de dos monedas del SME -la lira italiana y la libra inglesa- y los cambios de paridad de la peseta (con tres devaluaciones), el escudo, la libra irlandesa y la corona danesa, y la ampliación de las bandas de fluctuación.

Convendría hacer una observación sobre el Sistema Monetario Europeo (SME). En mi opinión el SME creado en 1979 reúne las condiciones para dar una buena estabilidad al sistema de cambios europeos, y así lo ha hecho hasta que desde 1987 no realinearon más los tipos de cambio de monedas procedentes de países con economías diferenciadas, se liberalizó el movimiento de capitales, y los daneses votaron en contra del Tratado de Maastricht, sembrando la desconfianza en la consecución de la unidad monetaria.

El problema ha consistido en el mal uso que se ha hecho del Sistema Monetario Europeo no permitiendo durante años que países con desarrollos económicos diferentes no realinearan sus monedas entre sí cuando fuera adecuado.

Al no llevar la iniciativa de la realineación cuando era necesaria, el mercado financiero mundial, con un giro diario en intercambio de divisas de más de 900.000 millones de dólares cada día, se encargó de realinear los tipos de cambio de manera violenta pero realista.

En una Conferencia ofrecida recientemente en Madrid sobre el futuro de la Unión Monetaria, el miembro del Comité Directivo (Vorsstand) del Bundesbank Profesor Otmar Issing, citando a Martin Feldstein, afirmaba que los países de la CE distan aún de conformar un “área monetaria óptima”²¹. La baja movilidad del trabajo (incluso por

razones culturales y lingüísticas), la inflexibilidad de los salarios reales y las rigideces que atenazan a los mercados de trabajo comunitarios avalan esta afirmación. En régimen de unidad monetaria los países no tienen la posibilidad de utilizar el mecanismo del tipo de cambio para compensar su menor competitividad, lo que hace temer que los de más débil estructura económica aumenten sus demandas de transferencias de recursos desde los países más ricos. Si al mismo tiempo se producen incrementos salariales cercanos a los de los países más prósperos y más productivos, las economías, más que acercarse, se alejarán.

La CE carece de un mecanismo presupuestario relevante que permita hacer frente a las pérdidas de ingresos producidas por “shocks” de oferta. Existe, por lo demás, una voluntad limitada para realizar dichas transferencias en la Comunidad, especialmente ante el temor que suscita la posibilidad de que se produzcan mayores demandas en el futuro por parte de los países menos competitivos. De ahí la necesidad de avanzar en la convergencia nominal y real de las economías antes de acometer la unión monetaria.

Es importante subrayar, también, que la existencia y los compromisos de conseguir el objetivo de participar en el grupo de países que constituyan la Unidad Monetaria Europea tiene importantes ventajas para los países de la Comunidad. Especifica una meta de estabilidad y saneamiento económico a conseguir. Asimismo representa para los Gobiernos una exigencia y una obligación exterior que facilita y justifica la toma de decisiones para ajustar y sanear sus economías que son muchas veces impopulares y difíciles de imponer políticamente. Esto es aplicable a España, a Italia y a otros países.

El problema reside en saber si no son excesivos los esfuerzos a realizar en el tiempo disponible.

Por otra parte hay que tener muy presente que el objetivo fundamental es mejorar el nivel de vida de los europeos y conseguir que la convergencia de las economías de los países comunitarios no sea sólo nominal, es decir, que haya una aproximación en la inflación y en

el comportamiento del sector público, sino que la convergencia sea real, o sea, que los niveles de vida se acerquen y que los países menos desarrollados aceleren su crecimiento.

La consecuencia inmediata de continuar el proceso hacia la moneda única sin lograr una convergencia previa de las economías sería sin duda una integración europea a dos o más velocidades, con un grupo de cabeza formado por los países más desarrollados de la Comunidad y un segundo grupo constituido por la periferia.

Esto nos lleva a comentar el debate de la “Europa a dos velocidades”. Es una expresión que tiene diversas interpretaciones. Lo que muchos significan con esta expresión es la defensa, no de dos velocidades para construir Europa, sino de dos tipos de Europa. Una, constituida por unos pocos países avanzados que forman la Unidad Económica y Monetaria y siguen después hacia la integración política. La otra Europa consistiría en una serie de países periféricos unidos en una zona de libre cambio e incluso de mercado único, con carácter estable.

Esta división de los países europeos en dos grupos separados en sus objetivos creo que sería altamente perjudicial para todos.

Otra cosa distinta es que todos los países comunitarios y los que lo deseen en la Zona de Libre Cambio se comprometan al objetivo final de la Unión Económica y Monetaria, pero algunos países lo alcancen antes que otros por estar reuniendo las condiciones adecuadas con anterioridad a los demás.

La progresiva y sucesiva integración de Europa es una de sus características desde su fundación en 1957. Primero constituyeron la CE 6 países, después entraron 3 más, después Grecia y por fin España y Portugal. Por otra parte el Tratado de Maastricht ya prevé que unos países puedan formar la Unidad Económica y Monetaria en 1997 y otros en 1999.

Se debería formar parte de la Unidad Económica y Monetaria cuando se reúnan las condiciones requeridas, pero todos los países deberían de comprometerse a alcanzar este objetivo final.

3.5 LOS OBSTÁCULOS DE LA UNIÓN POLÍTICA: EN PARTICULAR, LA RESISTENCIA A LA SOBERANÍA COMPARTIDA.

Como ya señalé anteriormente, el propósito de la creación de la Comunidad Europea en los años 50 fue eminentemente político²². El plan Schuman de 1950 tenía como propósito básico poner fin a los conflictos históricos entre Francia y Alemania. El Tratado de París de 1951 dice en sus párrafos preliminares:

“Resueltos a sustituir las rivalidades seculares por una fusión de sus intereses esenciales, a poner, mediante la creación de una comunidad económica, los primeros cimientos de una comunidad más amplia y profunda entre pueblos tanto tiempo enfrentados por divisiones sangrientas, y a sentar las bases de instituciones capaces de orientar hacia un destino en adelante compartido...”

Esta resolución fundacional deja entrever claramente que, a pesar de la finalidad política del proyecto, la unión sólo podía iniciarse dando pasos hacia la cooperación o integración de las economías nacionales. Este enfoque metodológico según el cual la finalidad política se persigue a través de acuerdos económicos ha adquirido entidad real durante todo el proceso de construcción europea. Los intentos de lograr cotas superiores de unión política se han enfrentado siempre a obstáculos difíciles de superar.

En los inicios de los años setenta, por ejemplo, cuando Alemania decide, con la “Ostpolitik”, mirar hacia el Este, Francia relanza la idea de la integración europea. En la década de los setenta, la Comisión y el Consejo Europeo intentan hacer avanzar Europa mediante la colaboración con órganos corporatistas y como ya señalé antes, fracasó en 1978. En la década de los ochenta, la unificación europea se ha planteado, esencialmente, como unión económica y monetaria. La razón inmediata de la firma del Acta Única en 1985 fué la introducción de las votaciones mayoritarias en el Consejo, dado que la integración de nuevos países estaba convirtiendo la Comunidad en un ente ingobernable por el derecho estatal de veto ²³. Este derecho se ha suprimido para la mayoría de cuestiones que afectan a la unificación económica

pero se mantiene para las materias eminentemente políticas.

Los avances en la unión política, e incluso en la unión monetaria, han chocado siempre con el celo por conservar la soberanía nacional. En la década de los ochenta parecía que el Reino Unido era el único oponente firme al avance de la unión política europea. Pero recientemente los avatares por los que está pasando la ratificación del Tratado de Maastricht están demostrando que el celo nacionalista está mucho más extendido.

Sin embargo, y a poco que analicemos los grandes procesos de cambio ocurridos desde los inicios de los años setenta, puede observarse una continua pérdida del poder de los Estados. La crisis económica de hace dos décadas reveló, para el Estado, una pérdida de soberanía, cada vez más profunda, de la política económica. La experiencia francesa de un “keynesianismo en un solo país”, desarrollada por el primer gobierno socialista entre 1981 y 1983, demostró, para mal de Francia, hasta qué punto los gobiernos estatales habían perdido parte de su poder. La crisis actual del Sistema Monetario Europeo no es sino una nueva manifestación de la impotencia estatal en esta materia: no puede existir un sistema de cambios fijos sin convergencia de políticas económicas. La alternativa que queda es muy simple: o los Estados europeos admiten esa pérdida de soberanía y avanzan en la integración de las políticas económicas, o se abandona la unión monetaria como se ha concebido hasta ahora. La segunda posibilidad, de vuelta atrás, entraña el grave riesgo de repetir la experiencia francesa de los primeros años ochenta.

En el Centro y Este de Europa vemos a los antiguos Estados socialistas caer en manos de los nacionalismos, ávidos de conquistar los símbolos del Estado. En casi toda Europa, no sólo en España, asistimos también a un auge de las ansias regionales de autonomía respecto del Estado.

Las reacciones contrarias a la idea de crear un Estado supranacional que asuma el control de las principales políticas, a la sustitución de las monedas nacionales que entraña la unión monetaria y el peligro que supone para muchos la creación de la ciudadanía europea son

más o menos plausibles, pero es imposible ignorarlas. Su importancia es considerable, y conviene tenerlas en cuenta para hallar e impulsar la estrategia adecuada para superarlas.

Las incertidumbres que planean sobre una Europa políticamente unida responden a la preocupación, por lo demás legítima, de la forma que tomará el proceso y del alcance de la pérdida de poder político. Para muchos países, la existencia de una Alemania económica y políticamente fuerte representa un factor de riesgo que habría que valorar en su justa medida.

Y existen razones para la preocupación. El ejemplo más claro lo tenemos en el proceso de unificación alemana, que ha traído problemas serios, aún tratándose de una misma cultura. La decisión política de acceder a una moneda común con las divergencias en productividad, paro e inflación existentes entre la RDA y la RFA condujo a un incremento considerable de la demanda de recursos de los Presupuestos del Estado para solventar los problemas de paro y de destrucción industrial. Dichos recursos no podían obtenerse sino exigiendo de los alemanes occidentales un mayor esfuerzo fiscal, pero compromisos políticos adquiridos han canalizado el control de la estabilidad a través de una severa política monetaria que ha actuado como factor contractivo del crecimiento económico. No cabe duda que esta situación ha traído tensiones importantes en la población alemana, sólo compensadas por el hecho de que se trata de una sola cultura.

En la Europa de los doce, no está claro que los países más ricos estén dispuestos a soportar el coste que generaría la decisión política de avanzar hacia la unión monetaria y política sin que se produjera antes una mayor convergencia de las economías. Las tensiones creadas por la forma en que se está desarrollando la integración han llevado a los países menos desarrollados a solicitar los fondos de cohesión, que finalmente han sido aprobados en el Consejo Europeo de Edimburgo no sin antes haber rebajado considerablemente la propuesta inicial de la Comunidad.

En la década de los noventa, la Comunidad se enfrentará a un dilema difícil de resolver en cuanto a su futuro político: o bien profun-

diza su cooperación política en un nuevo conjunto de normas armonizadas y de instituciones comunes, lo que dificultaría la entrada de otros países a la CE, o dedica gran parte de sus esfuerzos a ampliar sus fronteras permitiendo el ingreso de nuevos países y establecer después una Europa unida de más de 20 naciones. La ralentización del ritmo de armonización social forzada podría ayudar a mantener abiertas las puertas para una división del trabajo mucho más amplia, paso crucial para el comercio mundial, la consecución del gran mercado único y el desarrollo de los países de nuestro entorno.

Sin embargo, hay sólidas razones y motivos que impulsan la integración económica y política europea por una parte y la ampliación de la Comunidad Europea por otra.

El Mercado Único debe todavía completarse, pero es ya una realidad que exigirá una gran estabilidad en los tipos de cambio de las monedas europeas y finalmente una integración monetaria. Obviamente la unidad monetaria no podrá ser alcanzada por todos los países comunitarios a la vez. Se iniciará con los que tengan economías muy convergentes. Los demás países irán siguiendo a medida que reunan las condiciones para ello y por parte de Gran Bretaña y Dinamarca cuando sus recelos hayan sido suficientemente superados.

El proceso de integración política será más complicado, pero el Tratado de Maastricht sienta unas bases muy positivas en este sentido y además la unidad monetaria será también un poderoso motivo de unión política, pues de hecho la moneda única es ya un importantísimo paso de transferencia de soberanía a una organización supranacional con elevado contenido político.

Por otra parte, es evidente el desequilibrio que ya existe actualmente entre la importante fuerza económica de Europa y su débil influencia política en el mundo actual.

La penosa y dispar actuación de los países comunitarios en la guerra del Medio Oriente ocasionada por la invasión de Kuwait por Irak y el poco conjuntado papel de la Comunidad intentando solucionar los problemas de Yugoslavia, son ejemplos del escaso poder y la confusa política exterior de Europa.

El conjunto de todos estos factores económicos y políticos irán impulsando hacia una progresiva unión política.

En cuanto a la ampliación de la Comunidad, el proceso de incorporación de nuevos miembros está en marcha. La aprobación del Espacio Económico Europeo entre la CE y los países de la Zona de Libre Cambio, excepto Suiza, es ya casi una realidad y un paso más para facilitar el acceso de varios de sus países como Austria, Finlandia, Suecia y Noruega que ya lo han solicitado.

Es evidente, a su vez, que la ampliación de la Comunidad exigirá una considerable transformación de los sistemas de representación y de toma de decisiones.

4
ESPAÑA EN LA CE

4.1 LA CONVERGENCIA REAL, EL “CATCHING UP”.

El ingreso de España en la Comunidad Europea en 1986 fue, sin duda, una decisión acertada. Para nuestro país, brindó la oportunidad de superar el aislamiento que caracterizó nuestro desarrollo económico en el pasado y de acelerar nuestra integración en la economía mundial. El saldo de la pertenencia de nuestro país a la CE es positivo. El alto potencial de crecimiento con que cuenta la economía española se movilizó a raíz de la entrada en la Comunidad. El ciclo expansivo de la economía mundial, la caída de los precios del petróleo, las favorables condiciones conseguidas por el duro ajuste de las empresas españolas realizado hasta 1985, junto a las expectativas creadas por nuestro ingreso en la Comunidad, llevaron a un proceso de recuperación económica considerado por los expertos como uno de los más importantes de nuestra historia reciente. Las elevadas tasas de crecimiento del producto y de la inversión permitieron la creación de casi 1,8 millones de puestos de trabajo, resultado al que contribuyó de manera importante la flexibilización de la contratación laboral en 1985.

El impulso de la demanda interna fue el motor de crecimiento del PIB, con un claro protagonismo de la inversión, tanto en construcción

como en bienes de equipo, con la consiguiente modernización de las estructuras productivas y su efecto concomitante en la preparación de las empresas para mejorar su competitividad con vistas a la culminación del gran mercado único de 1993.

Durante este período, que comprende los cuatro años que van desde 1986 a 1989, la sociedad española registró un acercamiento significativo a los niveles de renta y bienestar europeos. Así, la renta española, que al inicio del período no superaba el 72% de la renta media de la Comunidad, aumentó hasta un 79%. En este sentido, los efectos de un clima favorable a la actividad empresarial permitieron progresar en la convergencia económica.

Sin embargo, la economía española ha cambiado considerablemente en estos últimos años. Sin quitar importancia a los efectos de la adversa coyuntura económica internacional, especialmente acusados en economías muy interdependientes, el deterioro de estos últimos años obedece a la aplicación de una política económica perjudicial, cuya consecuencia inmediata ha sido el cambio en el modelo de crecimiento económico.

Desde principios de 1990, y en parte como resultado de las medidas de política económica adoptadas a mediados de 1989 para “enfriar” la economía, asistimos a una reducción considerable del ritmo de actividad. El núcleo de estas medidas fue el endurecimiento de la política monetaria con el objetivo de limitar el crédito interno y producir una ralentización del ritmo de crecimiento de la demanda. La subida de los tipos de interés acumuló presiones sobre el tipo de cambio de la peseta, forzando su apreciación.

La decisión fue errónea. La restricción impuesta al crecimiento de la demanda interna afectó de forma importante a la inversión productiva, el componente más dinámico de la demanda hasta 1990. El riesgo que suponía aplicar esta política era doble: por un lado, no conseguir el objetivo de control de los precios esperado, ya que el consumo y el gasto público podían seguir creciendo y presionando al alza la inflación y, por otro, desalentar la inversión y, por tanto, el proceso de modernización del tejido productivo español y la creación de empleo,

ambos tan importantes para asegurar la competitividad exterior de nuestra economía y la convergencia real con Europa.

Ambos peligros se han materializado. La inversión ha cambiado de signo bruscamente en los últimos años, pasando de tasas positivas del 14% en 1989 a negativas, como la prevista para 1993 (alrededor del 8%). La atonía de la inversión ha tenido dos consecuencias importantes sobre la economía española: por un lado, ha frenado la modernización del aparato productivo español, tan necesaria para competir en un mercado tan abierto como lo es ya el europeo y, por otro, ha llevado a una disminución continuada del ritmo de la creación de empleo, que actualmente cae a tasas muy negativas y que ha significado la pérdida de 800.000 puestos de trabajo entre 1992 y 1993. La magnitud de la destrucción de empleo hace presagiar una tasa de paro del 22,5%, sobre el total de la población activa, algo sin precedente en la historia reciente de la economía española.

La caída de la actividad económica ha sido especialmente drástica en la industria y en la construcción. La pérdida de rentabilidad de la inversión a raíz del estrechamiento de los márgenes empresariales procedente del incremento de los costes de funcionamiento de las empresas (cargas fiscales, costes financieros y laborales) fue especialmente virulenta en la industria, que se encontraba en un entorno altamente competitivo. La imposibilidad de trasladar los aumentos de costes a los precios en el marco de abierta competencia con el exterior está produciendo la quiebra de muchas empresas españolas o la venta al capital extranjero. Además, la sobrevaloración de la peseta ha sido un serio factor de pérdida de competitividad de las empresas españolas.

El consumo privado, que se venía comportando con gran dinamismo hasta 1991 se ha tornado negativo, pasando de una tasa de aumento del 7% en 1990 a un crecimiento negativo del -0,9% en 1993.

Por todo ello, la economía española está viviendo la mayor caída del PIB desde 1959, lo que frena el proceso de convergencia real de nuestra economía con Europa. Y ello sin conseguir apenas mejora en la corrección de los desequilibrios que afectan a la economía española.

Respecto de la inflación, a pesar de la atonía de la demanda ésta sigue manteniendo unos niveles elevados en comparación con la de nuestros principales socios comerciales, con el consiguiente perjuicio de nuestra competitividad.

Parecido problema plantea el deterioro del déficit comercial y por cuenta corriente (que superará el 2,5% del PIB en 1993), fiel reflejo de la falta de competitividad que afecta a la economía española y que se sigue manteniendo alta a pesar de la caída de la demanda interna y de las devaluaciones de la peseta.

El mantenimiento de tipos de interés altos, durante estos años como consecuencia del excesivo protagonismo de la política monetaria en la lucha contra la inflación, ha generado presiones al alza en el tipo de cambio de la peseta. Si ya habíamos ingresado en el SME con una paridad excesivamente elevada para nuestro nivel de desarrollo económico, la afluencia masiva de capitales que se ha producido en los últimos años no ha hecho más que contribuir a la sobrevaloración de nuestra divisa. La consecuencia para la economía se sintetiza en un cúmulo de dificultades padecidas por los sectores exportadores de bienes y servicios y en la pérdida de posiciones en el mercado interior.

Al deterioro general de la economía también ha contribuido el mantenimiento de una política fiscal expansiva, de crecimiento sostenido del gasto público de naturaleza corriente, que ha llevado a un déficit público que se situará en 1993 alrededor del 7% del PIB. Las consecuencias negativas del empeoramiento de las cuentas del Estado tienen una doble vertiente: por un lado, las necesidades de financiación que exige un déficit de esta magnitud han contribuido a mantener elevados los tipos de interés, perjudiciales para la actividad económica global por el encarecimiento de los costes financieros y el efecto de expulsión de la inversión privada. Por otro lado, en economías tan interdependientes, el mantenimiento de un elevado déficit público actúa en favor de los productores de otros países, en detrimento de la producción nacional. De esta forma, el déficit público es causante en buena medida del deterioro del saldo exterior.

Además, los altos tipos de interés que exige la financiación de la deuda pública han propiciado la apelación al crédito en divisas de las empresas. Estos créditos tendrán que ser devueltos tras el vencimiento de los plazos, y como no se han aplicado en la generación de riqueza, su amortización significará un empobrecimiento del país.

La contradicción en que se ha sumido la política económica ha mermado la confianza en la economía española, que tanto había costado conseguir durante los primeros años ochenta. La falta de credibilidad interna -producto del deterioro de las expectativas y de la confianza de los agentes sociales- y la externa -que ha reducido el atractivo por invertir en nuestro país- es una causa adicional de la inestabilidad de la peseta y de su devaluación.

El mantenimiento de la paridad de nuestra moneda en los niveles en los que se había encaramado en los últimos ejercicios era inconveniente. Sus peligros aumentaban por los errores de una política económica que, lejos de contribuir a nuestra convergencia nominal y real con Europa, nos alejaba de ella.

4.2 LA CONVERGENCIA EUROPEA: OBJETIVOS PRIORITARIOS.

Para que la economía española cumpla los criterios del Tratado de Maastricht ha de modificar la política económica reguladora de la demanda agregada y acometer reformas estructurales de gran amplitud. El enunciado de estos planteamientos aparece en el Programa de Convergencia del Gobierno aprobado por las Cortes la pasada primavera de 1992 y que parecen ya olvidados.

El objetivo prioritario es la lucha contra la inflación. Sin una victoria en este campo, será imposible cumplir el resto de los criterios de convergencia de Maastricht, lo que supondría renunciar a integrar a España en la unión económica y monetaria. En particular hay que facilitar la reducción de los tipos de interés, básico para el crecimiento

económico y evitar la sobrevaloración de la peseta, así como disminuir el déficit exterior y, en consecuencia, la excesiva dependencia del capital extranjero.

Para conseguir estos propósitos, será necesario adoptar una política presupuestaria de tono claramente restrictivo, que incluya la reducción del gasto corriente en porcentaje del PIB, puesto que no se debe recurrir a aumentos de la presión fiscal (la más dinámica de la OCDE) y es obligado mantener la inversión pública en el 5% del PIB, dado el desfase que aún tenemos en la cantidad y calidad de nuestras infraestructuras.

La eliminación del déficit público es la clave para el éxito de la lucha contra la inflación. A diferencia de los que piensan que su reducción incidirá negativamente sobre el crecimiento económico, su efecto puede ser más bien beneficioso incluso en el corto plazo al facilitar la recuperación de la confianza de los inversores. La consolidación presupuestaria es políticamente difícil, en especial porque la contención del gasto produce malestar en determinadas capas sociales. Sin embargo, la supresión del déficit público permitiría el relajamiento de la política monetaria y liberaría recursos para la formación bruta de capital, desencadenando así un proceso de expansión económica sano y vigoroso.

La estabilidad de los precios tiene que ir acompañada de un crecimiento económico sostenido, que alcance tasas del 3% anual en volumen para generar empleo en la cuantía suficiente para acortar la distancia que separa a nuestra tasa de actividad de la de los países más desarrollados de la Comunidad. El motor de la nueva fase de crecimiento debe ser la inversión, imprescindible para la modernización de las estructuras de producción para ganar competitividad exterior y fomentar las exportaciones. Al efecto, la inversión debería crecer en tasas del orden del 7% anual, con una participación significativa de la inversión pública. Pero es difícil esperar que esto último ocurra mientras persista el clima general de desconfianza en el futuro. La creación de expectativas favorables depende de la coherencia y firmeza de la política económica y de la disponibilidad de recursos financieros.

Otra cuestión importante se refiere al fomento del ahorro interno de la economía española. Hasta el momento, la falta de ahorro interno ha sido suplida por la entrada de capitales extranjeros. Pero esto nos hace excesivamente vulnerables a decisiones que, especulativas o no, pueden orientarse hacia otros emplazamientos e interrumpir la continuidad de nuestro crecimiento. La política económica debe contribuir a mejorar la presente situación con una reforma a fondo del sistema fiscal que sustituya impuestos directos por indirectos y que reduzca la beligerancia de los gravámenes sobre el ahorro, aumentando la neutralidad de trato otorgada a sus diferentes destinos.

Asimismo, conviene destacar la importancia del mercado de trabajo. El protagonismo del mercado laboral obedece a una doble causa: en primer lugar, será necesario hacer un esfuerzo importante en la moderación salarial. Algunos sindicatos europeos han entendido la necesidad de evitar demandas salariales superiores a la productividad por los efectos que tiene sobre el empleo. En los últimos años, los incrementos salariales excesivos en nuestro país han agravado la destrucción neta de empleo en una coyuntura de bajo ritmo de actividad económica. En segundo lugar, hay que insistir en la necesidad de continuar con la flexibilización del mercado de trabajo, entendida como eliminación de las trabas que entorpecen la movilidad funcional y geográfica de la mano de obra; la reforma del INEM para garantizar la formación y el reciclaje de la fuerza de trabajo y estimular el mecanismo de búsqueda de empleo; y el abaratamiento del coste de despido.

Por último, creemos necesario realizar otras reformas estructurales en el sentido ya expuesto en el Programa de Convergencia. Se trata de llevar a cabo un amplio programa de reestructuración del sector público, consistente en la privatización de empresas públicas, la desregulación de sectores y mercados clave (financiero, energético, transportes y comunicaciones) y la introducción de mejoras sustanciales en las formas de gestión de los servicios públicos. Solo avanzando en este sentido podemos conseguir el objetivo que debe ser irrenunciable: la pertenencia al grupo de países que constituyan la Unión Económica y Monetaria en un creciente estado de convergencia en nivel de vida.

4.3 LA EXIGENCIA DE LA COHESIÓN SOCIAL.

Un asunto de relativa importancia para nuestro país, que ha sido objeto de debate en la últimas reuniones de la Comisión, es el de la cohesión económica y social. La existencia de divergencias importantes entre las economías de los doce hace que los beneficios del mercado común no se distribuyan de igual manera entre todos los Estados miembros. Las economías más débiles, incluida España, necesitarán ayuda financiera para afrontar las necesidades de adecuación de sus infraestructuras a las del resto de países y de la protección del medio ambiente.

La cohesión económica y social significa facilitar que los países menos desarrollados puedan competir en el mercado único. Las diferencias tecnológicas, tan importantes todavía entre los Estados miembros, la desigual disponibilidad de factores, o la combinación de rigideces estructurales y elevados costes unitarios de producción, impiden que se desarrollen las fuerzas competitivas, por lo que el proceso de integración podría redundar en una profundización de los desequilibrios entre las distintas regiones europeas²⁴. Ello justifica una determinada transferencia de recursos hacia los países menos desarrollados. De ahí que resulta conveniente para nuestra economía la aprobación de los fondos de cohesión en el Presupuesto Comunitario.

4.4 LOS EFECTOS DEL MERCADO ÚNICO SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA ESPAÑOLA.

El Mercado Interior no afecta de la misma forma a todos los sectores productivos españoles. La liberalización plena de las actividades financieras, la apertura de los mercados de licitación pública, la armonización de la fiscalidad indirecta, la supresión de las trabas al comercio, tendrán un impacto distinto sobre los sectores que componen el tejido productivo español.

Según un estudio publicado recientemente por el Instituto de Estudios Económicos²⁵ la finalización del Mercado Único afectará de

forma positiva a aquellos sectores menos expuestos a los impactos directos de la armonización fiscal y de la apertura de los mercados públicos, más consumidores de servicios financieros y con altas elasticidades renta y precio. Por otro lado, los sectores afectados negativamente serán los que mantienen poca relación con el resto de la economía, consumen pocos servicios financieros, participan en los mercados de licitación pública, están sujetos a una imposición indirecta menor que la media de la Comunidad y con bajas elasticidades renta y precio.

En el sector servicios el aumento de la competencia producirá, sin duda, una mejora en su eficiencia, que se traducirá en una reducción significativa de sus precios, con el consiguiente beneficio en el funcionamiento global del sistema económico.

En lo que respecta a la industria, podríamos diferenciar dos grupos de empresas: en primer lugar están las que iniciaron y culminaron sus procesos de reconversión y reestructuración industrial en la década de los ochenta y han podido adecuarse a los cambios de la demanda internacional. En segundo lugar figuran las que no han realizado aún su reconversión y tienen dificultades para seguir compitiendo, con el agravante de que se trata de sectores tradicionales de demanda débil e intensivos en mano de obra. Esta dualidad, característica del tejido productivo español, ha sido señalada por un estudio de la Comisión elaborado en 1990 sobre los sectores más sensibles a la consecución del mercado único²⁶.

En el segundo grupo tenemos subsectores industriales muy maduros, con crecimiento bajo o medio de la demanda (siderurgia, minería, textil, calzado, etc...), que no han finalizado -en algunos casos, apenas iniciado- sus procesos de reconversión. El elevado nivel de protección arancelaria y la existencia de subvenciones y subsidios encubiertos en el pasado explican el retraso relativo de estos subsectores. Sus debilidades provienen tanto de la obsolescencia de sus equipamientos productivos como de las cada vez menores posibilidades de competir a través de los costes con la oferta procedente de los países de reciente industrialización y de las antiguas naciones comunistas del

Centro y Este de Europa. Su modelo de competencia debe ser no sólo el precio del producto sino de manera particular otras formas distintas de competir en las que priman la mayor calidad, la imagen y el diseño.

Algunas de estas actividades presentan un problema adicional: el tamaño de sus empresas les impide muchas veces afrontar los gastos que supone la modernización y el desarrollo de innovaciones, en especial en una fase depresiva del ciclo. Por ello, sería conveniente que estas empresas apostaran por la creación de redes comerciales, que les permitan asumir los costes de la innovación y que garanticen el aumento de su presencia en los mercados internacionales.

La mala evolución de los salarios a partir de 1989 -que han crecido a tasas superiores a las de nuestros homólogos europeos- han afectado decididamente a la estructura global de costes de estas empresas, deteriorando su competitividad.

La solución de estos problemas depende de la eficacia de la política económica. Las políticas específicas han mostrado su incapacidad para conseguir los efectos y las sinergias deseadas para enfrentarse a retos tan complejos como los que hoy se plantean. En definitiva, necesitamos una política económica coherente con el objetivo de corrección de los desequilibrios macroeconómicos, acompañada de reformas estructurales que hagan más transparente el funcionamiento de los mercados, permitan el desarrollo de estrategias empresariales modernas y concedan mayor flexibilidad a las empresas para que puedan crear las organizaciones innovadoras que demanda la situación actual.

La política industrial española en los noventa -como parte de la política económica- debe contribuir al logro del objetivo de mejora de la eficiencia y productividad de nuestro aparato productivo. Se trata de aplicar políticas horizontales que fomenten la Investigación y el Desarrollo Tecnológico I+D, la formación profesional, y que estimulen la salida al exterior de nuestras empresas.

Por último, hay que concienciar al país y poner todos los medios necesarios para llevar a cabo lo que denomino la "Revolución del Conocimiento". Es urgente aunar esfuerzos en la tarea de mejorar nues-

tro nivel educativo, adaptar nuestra formación profesional a las exigencias del mercado y fomentar el desarrollo de actividades de investigación y desarrollo, tanto de iniciativa pública como de las propias empresas. Nuestros gastos en I+D están por debajo de la media de la Comunidad -un 1% frente al 2% de media comunitaria respecto del Producto Interior Bruto- y, por supuesto, muy por debajo de los realizados por Japón y Estados Unidos o Alemania, que están alrededor del 3%. La adopción de esta estrategia repercutiría, sin duda, en la consecución de mayores tasas de inversión, base fundamental del crecimiento y del empleo, y en el desarrollo de procesos innovadores que permitan a nuestras empresas ser competitivas. Al logro de este objetivo debemos comprometernos todos, gobierno, empresarios y empleados.

4.5 ASPECTOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES.

A mi parecer, la integración de España en la Comunidad plantea algunos problemas políticos de importancia. La introducción del concepto de “ciudadanía europea” en el Tratado de Maastricht ha hecho necesaria una reforma de la Constitución -realizada sin ningún tipo de obstáculos políticos- para conceder a los ciudadanos de los países comunitarios el derecho a ser electores y elegibles en los comicios municipales.

De mayor importancia son otros asuntos políticos que se están, planteando como consecuencia de la integración de España en Europa. Me quiero referir, especialmente, a la pérdida de autonomía de los parlamentos nacionales, y a dos problemas relativos a la estructura autonómica del Estado. El primero se refiere al reparto de competencias entre las instituciones centrales de la Comunidad Europea, el estado y las Comunidades Autónomas y el segundo, al papel que las regiones -Comunidades Autónomas en España- pueden cumplir en la Europa unificada.

La pérdida de autonomía de los parlamentos nacionales, como consecuencia de la integración en Europa, no es más que la continua-

ción de un proceso iniciado hace ya mucho tiempo. Antes ya mencioné cómo los acuerdos corporatistas entre sindicatos y patronales -con la eventual participación del gobierno- habían reducido, de hecho, la autonomía parlamentaria en política económica. La extensión de los derechos de negociación colectiva en el sector público ha supuesto, también, una pérdida del poder del parlamento sobre el presupuesto estatal. No olvidemos que el control del presupuesto es una de las razones fundamentales por la que nacieron los parlamentos constitucionales. Cada vez son más las voces que destacan la incapacidad parlamentaria para representar a la sociedad civil, ya que, entre otras razones, las leyes electorales obstaculizan que en los parlamentos se refleje la pluralidad social. La antigua ligazón entre partidos políticos y grupos de interés es cada vez más débil (no sólo en España) y, por lo tanto, los parlamentos, dominados por los primeros, tienen crecientes dificultades de relación con la sociedad civil. Contra esta evolución no han servido de mucho las protestas, muchas veces “románticas”, de los partidos y los parlamentarios. La integración en Europa supone una pérdida añadida de autonomía parlamentaria paralela, por lo demás, a la pérdida de soberanía estatal. Los parlamentos nacionales, no obstante, pueden tener una función importante en Europa si logran cumplir objetivos de integración social y regional.

En cuanto a la estructura del Estado, la integración de España en la CE plantea un problema respecto al reparto de competencias entre la Administración Central y las Comunidades Autónomas. El marco general de las competencias autonómicas está, en parte, dictado por el derecho comunitario y no sólo por el derecho estatal. Las Comunidades Autónomas van a ver reducidas sus competencias, especialmente las legislativas como consecuencia de la integración de España en la Comunidad, pero, al mismo tiempo, el énfasis actual en el principio de subsidiariedad las va a convertir en agentes relevantes de ejecución de políticas comunitarias.

Las Comunidades Autónomas parecen aceptar bien la relativa pérdida de competencias que sufren a consecuencia de la integración de España en Europa, pero sería muy deseable que el Estado les reconociera un derecho de voz y voto a la hora de establecer la postura es-

pañola en la CE, especialmente respecto de aquellas materias sobre las que las Comunidades tienen competencias exclusivas. Por ello, sería conveniente la creación de un órgano permanente de colaboración entre gobierno central y gobiernos autonómicos que decidiera la estrategia española en ese tipo de materias. Es evidente que el Senado no puede cumplir esa función, a no ser que se reforme, dado su escaso poder y relevancia como cámara territorial.

En Europa, la región puede cumplir un papel fundamental porque el crecimiento de las identidades “regionalistas” la está transformando en una unidad territorial y social apropiada para el desarrollo de procesos de cohesión social. En muchos lugares el grado de cohesión a nivel regional es ya mayor que a nivel estatal. En este sentido, se ha resaltado, en los estudios sobre distritos industriales, la funcionalidad de las regiones para crear redes institucionales favorecedoras del desarrollo y la competitividad económica.

5 REFLEXIONES FINALES

Qué duda cabe que los avances obtenidos en el proceso de integración de la Comunidad Europea han sido considerables. La consecución del mercado interior único comporta en sí misma el logro de una aspiración profundamente anhelada por millones de europeos durante años. Pero voy a centrar estas reflexiones finales en los acontecimientos sucedidos en los últimos meses, que encierran un serio peligro para el futuro de la integración.

La grave crisis que ha afectado al Sistema Monetario Europeo, poniendo en duda su eficacia para garantizar la estabilidad monetaria en Europa, y los obstáculos que ha encontrado la ratificación del Tratado de Maastricht van a condicionar, sin duda, los siguientes pasos de la unión europea. Sin dramatizar en exceso estos acontecimientos, sí hay que reconsiderar la forma en que estamos realizando la integración, para corregir a tiempo los errores cometidos.

La enseñanza que nos deja la crisis del SME es bastante clara: no podemos forzar la existencia de una zona de tipos de cambio estables de las monedas cuando no se dan las condiciones económicas objetivas para ello. Sin minusvalorar la unión monetaria, puede que su papel en el conjunto de la integración se haya exagerado. A buen seguro que el propio avance del mercado único enfatice la necesidad de crear una moneda común. Pero esto tiene que ser el resultado del progreso en la

integración económica que, seguramente, obligará a una mayor coordinación de las políticas económicas. De ahí que lo realmente prioritario sea completar el mercado único, eliminando las barreras técnicas, físicas y administrativas que aún dificultan los flujos comerciales.

Para competir con éxito en un mercado abierto, las economías europeas necesitan corregir sus desequilibrios macroeconómicos, especialmente la inflación, al tiempo de sentar las condiciones para aumentar la productividad. Sin la consecución de ámbos requisitos, será muy difícil pensar en la estabilidad de los tipos de cambio, beneficiosa para el comercio y los movimientos de capital.

La fijación del tipo de cambio respecto de una moneda de reconocida credibilidad internacional ha demostrado ser insuficiente para dominar la inflación. Antes al contrario, el mantenimiento de la cotización de una moneda por encima de su valor real puede demorar la realización de los ajustes internos que, en otras circunstancias, habría habido que ejecutar, como demuestra la experiencia de España desde el ingreso de la peseta en el SME. En este orden, lo positivo de las turbulencias de los últimos meses ha sido precisamente situar a las monedas en cotizaciones más realistas.

Además, existen muchas incertidumbres sobre las etapas de la unión monetaria que quedan por realizar. No están totalmente definidas las funciones del Banco Central Europeo, ni tampoco cómo se distribuirá el poder dentro del mismo. Es fundamental garantizar eficacia a la hora de realizar una política monetaria al servicio del control de la inflación y de la estabilidad de la moneda única. Algunos países han mostrado serias dudas sobre la conveniencia de sustituir su moneda de gran credibilidad internacional (caso del marco alemán) por otra europea, cuya fortaleza y credibilidad no está garantizada. Asimismo, la fijación de tipos de cambio irrevocables entraña graves riesgos para los de más baja productividad y mayor inflación. Para obviar estos problemas se ha sugerido incorporarse a la unión monetaria cuando se tenga suficiente grado de convergencia económica.

La segunda cuestión sobre la que conviene reflexionar se refiere a la unión política. La inquietud de algunos países por perder su identi-

dad cultural y política y el temor a la hegemonía de otros pueblos, han producido un gran incremento del recelo a la cesión de soberanías aunque sea para compartirlas a nivel europeo. Los resultados de los REFERENDA sobre Maastricht no hacen sino alertar del peligro que encierra precipitar los acontecimientos. Es preciso una mucho mayor participación del ciudadano al proceso de integración europea. El texto original del Tratado de Maastricht es ambiguo, pero a pesar de todo representa un importante avance en el camino de la integración política.

Muchos han visto en el “principio de subsidiariedad” la solución a estos problemas. Pero parece ser que no todos otorgan el mismo significado a este término. Para mí, debería suponer el mantenimiento de amplias cuotas de poder en las Administraciones nacionales y regionales especialmente en aquellos asuntos en los que no hubiera ventaja en una actuación de rango transnacional. A escala comunitaria, la subsidiariedad implicaría dejar exclusivamente en manos de Bruselas lo que no puedan resolver eficazmente las Administraciones de ámbito menor.

Lo perentorio en estas circunstancias es fortalecer la unión económica. Las autoridades políticas y los agentes sociales han de comportarse en consecuencia. El ciudadano debe volver a concebir la integración económica y política europea como el depósito de su esperanza en el futuro.

Muchas gracias por su atención.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Giersch, H.: "El mercado interior como oportunidad y riesgo". *Los efectos del mercado único europeo*. Revista del Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 4/1988, pág. 200.
2. Instituto de Estudios Económicos: *Los efectos del mercado único europeo*, Estudio Introductorio. Madrid, 4/1988, pág. XXIV.
3. Smith, A.: *La riqueza de las naciones*, vol. I. Aguilar. Madrid, 1961, pág. 396.
4. Friedman, M.: *Libertad de elegir*. Ediciones Orbis S.A. Madrid, 1983, pág. 64.
5. Ceccini, P.: *Las ventajas del mercado único europeo*. Comisión de las Comunidades Europeas, Mayo de 1988.
6. Curzón, V.: "La amenaza de la «Fortaleza Europa» sobre el desarrollo de políticas industriales y sociales a escala europea". *La unión económica y monetaria europea en una perspectiva liberal*. Revista del Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 2/1991.
7. Pérez Díaz, Víctor: "Organizaciones Innovadoras y Flexibles". Instituto de Estudios Económicos. Colección Punto de Vista. Madrid, 1992.
8. Villaverde, J.: "La integración de España en el SME: luces y sombras". *Hacia la unión monetaria europea*. Revista del Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 2/1989.
9. Villaverde, J.: *op. cit.*, pág. 45.
10. Instituto de Estudios Económicos: El SME ante la unión económica y monetaria europea, Estudio Introductorio. Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 2/1993, pág. XXII. Madrid.
11. Instituto de Estudios Económicos: *op. cit.*, pág. XXII.
12. Donges, Jürgen et al: "Política Económica para Europa después de Maastricht" en el SME ante la unión económica y monetaria europea. Revista del Instituto de Estudios Económicos nº 2/1993. Madrid.
13. Las ideas contenidas en este apartado han sido extraídas del Informe sobre la unión económica y monetaria europea presentado por el Presidente de la Comisión, Jacques Delors, el 17 de abril de 1989. El texto del Informe aparece íntegramente en *Hacia la unión monetaria europea*. Revista del Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 2/1989.
14. Informe Delors: *op. cit.*, pág. 215.

15. Haas, E.B.: *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950-1957*. Stevens and Son. Londres, 1958. Una síntesis moderna de la interpretación neofuncionalista puede verse en Lindberg, L.N. y Scheingold, S.A.: *Europe's Would-Be Polity: Patterns of Change in the European Community*. Prentice Hall. Englewood Cliffs, New Jersey, 1970.
16. Streeck, W. y Schmitter, Ph.C.: *From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market*. No publicado. 1991. Ver también Sidjanski, D. y Ayberk, U.: "Le nouveau visage des groupes d'intérêt communautaires". *L'Europe du sud dans la Communauté Européenne*. PUF. Paris, 1990.
17. Sobre la directiva "Vredeling" "Employee Participation in Europe. Works Councils, Worker Directors and Other Forms of Participation in 15 European Countries". *EIRR Report*. nº 4. 1990.
18. García, C.: "Les groupes d'intérêt espagnols et la Communauté Européenne". *L'Europe du sud dans la Communauté Européenne. Analyse comparative des groups d'intérêt et de leur insertion dans le réseau communautaire*. PUF. Paris. 1990.
19. Donges, J.: "¿Europa Fortaleza?". *Los efectos del mercado único europeo*. Revista del Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 4/1988.
20. Curzon, V.: *op. cit.*, pág. 90.
21. Issing, O.: "European monetary union and its future". Deutsche Bundesbank Auszüge aus Presseartikeln nº 76. Frankfurt am Main, 30 de Octubre 1992.
22. Duchene, F.: "Less or More than Europe? European Integration in Retrospect". *The Politics of 1992. Beyond the Single European Market*. Basil Blackwell. Oxford, 1990.
23. Lord Cockfield: "The Real Significance of 1992". *The Politics of 1992. Beyond the Single European Market*. Basil Blackwell. Oxford, 1990.
24. Velasco, R.: "Perspectiva regional de la UEM". La política económica española en la unión económica y monetaria europea. Revista del Círculo de Empresarios. Madrid, Diciembre de 1991.
25. Collado, J. y otros: Efectos del Mercado Único sobre los sectores productivos españoles. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1992.
26. Comisión de las Comunidades Europeas: "The impact of the internal market by industrial sector: the challenge for the Member States". *European Economy* nº 46. Bruselas, Diciembre 1990.

DISCURSO DE CONTESTACIÓN POR EL ACADÉMICO NUMERARIO

EXCMO. SR. DR. DON JAIME GIL ALUJA

EXCELENTÍSIMO SR. PRESIDENTE,
EXCELENTÍSIMOS SRES. ACADÉMICOS
DIGNÍSIMAS AUTORIDADES
SRAS. Y SRES:

Nos reúne hoy, aquí, la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, para celebrar un acto solemne, fundamental en la vida de nuestra corporación, cual es la incorporación en su seno de un nuevo académico.

En esta ocasión, hay que añadir a la satisfacción propia del acontecimiento la que deriva de la personalidad que ha querido unirse a cuantos formamos la Academia: Don Carlos Ferrer Salat.

Glosar la figura y la obra del recipiendario no constituye tarea fácil para quien desea expresar de manera fidedigna todo aquello que durante su dilatada actividad intelectual, cultural, académica y profesional, ha realizado el Sr. Ferrer Salat.

La figura de Don Carlos Ferrer ha sido en los últimos treinta años una fructífera constante en la vida social y económica. Un ejemplo de dedicación, tenacidad y trabajo eficaz. Su actividad, junto a la de otros pioneros de la reindustrialización, ha permitido colocar los cimientos de una parte importante del entramado financiero y productivo de nuestro país.

Así pues, ruego acepten unas breves palabras como presentación de una figura señera, símbolo de unos empresarios y ejecutivos de los que tan orgullosa se siente Cataluña.

Carlos Ferrer Salat nace el año 1931 en Barcelona. Se inicia en la actividad académica realizando estudios superiores al cursar la Ingeniería Química en el Instituto Químico de Sarría, la Licenciatura en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales en la Universidad de Barcelona, y la Licenciatura de Filosofía y Letras en la misma Universidad de nuestra ciudad. Son estas tres direcciones que constituyen el soporte básico de su pensamiento, su actividad y su gestión, el trípode que le lleva a emprender un conjunto de actividades cuya enumeración permite hoy contemplar importantes realizaciones que llenan de satisfacción a cuantos vivimos y sentimos la realidad de nuestro país.

Quizás resultará suficiente, para subrayar cuanto hemos señalado, citar algunas de las metas alcanzadas por el beneficiario.

Así, en un breve recorrido, es necesario mencionar, en primer lugar, la creación de un numeroso grupo de empresas que hoy giran entorno a la Grupo Ferrer Internacional, S.A., de la que es fundador y presidente. Este grupo comprende 16 sociedades filiales establecidas en España, Alemania, Bélgica, Brasil, Irlanda, etc...En 1973 promueve y funda el Banco de Europa del que es elegido presidente, cargo en el que continúa en la actualidad. Es también Presidente de otras empresas que actúan en amplios sectores de nuestra economía. También, es miembro de varios Consejos de Administración y su actividad directiva o asesora cubre una amplia gama de empresas no sólo españolas sino también de ámbito europeo y mundial.

Su participación en los más importantes organismos corporativos españoles, ha llevado a Don Carlos Ferrer Salat a asumir en ellos funciones directivas y de consejo tales como: Presidente de la Comisión de Organismos Internacionales y de Desarrollo Económico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona; Vice-Presidente del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional y Presidente del Fomento del Trabajo Nacional, puesto que hubo de abandonar para incorporarse a la C.E.O.E., "Confederación Española de Organizaciones Empresariales", de la que fue fundador y primer presidente, desde su constitución en 1977 hasta 1984. Su labor

en esta organización empresarial ha sido muy destacada, tanto desde la perspectiva de su estructuración inicial como de la puesta en marcha de la misma, en la que destacó por su constante actividad y eficacia en la promoción de los intereses que tenía confiados y por sus repetidos contactos y discusiones con las demás organizaciones económicas, profesionales y sindicales. Su intervención permitió, en un alto grado, la consecución de los acuerdos y pactos firmados con sindicatos y gobierno en los años 1979-1982.

En el ámbito internacional ha ocupado y ocupa importantes cargos tales como: Presidente de la Unión de Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa, UNICE; Vice-Presidente de la junta directiva del Comité Español de la Liga Europea de Cooperación Económica L.E.C.E.; Miembro de la Comisión Trilateral, agrupación constituida por 300 personalidades destacadas de la vida política, académica, empresarial y profesional de Europa, Norteamérica y Japón. Miembro del Comité de Acción para Europa de la que forman parte unos 60 miembros de diversos países y que preside Jacques Chaban-Delmas; Miembro de la Asociación para la “Unión Monetaria Europea”, copresidida por Valérie Giscard d'Estaing y Helmut Schmidt, Vicepresidente del Movimiento Europeo, presidido por Valérie Giscard d'Estaing.

No podemos olvidar, finalmente, que Don Carlos Ferrer ha sido el fundador y primer presidente del Círculo de Economía de Barcelona, cargo que ocupó desde 1958 hasta 1964.

Desde una perspectiva estrictamente académica, cabe destacar las numerosas conferencias que ha pronunciado en aquellos centros en donde la ciencia y la cultura constituyen los elementos fundamentales y básicos de su ser y de su hacer. Citaremos entre ellas, las realizadas en las Universidades de Barcelona, Complutense de Madrid, Autónoma de Madrid, Sevilla, Colegio de Ingenieros Industriales de Barcelona, Instituto Químico de Sarría, Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, Escuela Superior de Administración de Empresas, Club Siglo XXI, Cámara de Comercio e Industria de Madrid; Cámaras de Comercio Españolas en EE.UU., Alemania y Francia; Spanish Insti-

tute de New York, Council of Foreign Relations de Chicago, Instituto de Relaciones Exteriores de Bruselas, y un largo, fructífero y dilatado etcétera.

En el ámbito internacional su actividad docente comprende Seminarios, Conferencias y Symposiums en la Confederación de Industrias Británicas en Londres, en la Confederación Danesa de Empleadores en Copenhague, en la Confederación de Industriales de Finlandia en Helsinki; Asambleas y Congresos tales como los realizados en Dublín, Grecia, Bad Godesberg, Portugal y Wolsburg, entre otros.

Su participación en las actividades docentes de la Federación de Industriales y Empleadores de Alemania, Italia, Francia, Noruega, Suecia, Bélgica, Austria, Turquía, etc., del Center of European Policy Studies de Bruselas, de la Association of Petrochemical Organizations en Viena, hacen del Profesor Ferrer Salat, una distinguida autoridad en el campo de la enseñanza de la economía y las finanzas.

No queremos cerrar este capítulo sin hacer, aunque sólo sea de manera breve, una mención a su importante actividad como creador y mecenas de fundaciones e instituciones culturales entre las que se hallan la Fundación Ferrer Salat, la Fundación Ferrer para la Investigación, la Fundación de la C.E.O.E. y la Fundación de Investigación de San Pablo de Barcelona.

Por último, deseo también recordar la actividad educativa de la juventud que en el Movimiento Olímpico realiza a través de la promoción del deporte como presidente del Comité Olímpico Español y miembro del Comité Olímpico Internacional.

Este es un breve, sucinto si se quiere, pero creemos suficiente esbozo de la personalidad de Don Carlos Ferrer Salat, que debe permitir poner de manifiesto la actividad profesional, social, económica y académica de nuestro Ilustre beneficiario.

El discurso que con tanta brillantez acaba de exponer, constituye un alegato a la vez que un análisis profundo del camino que ha recorrido, recorre y esperamos recorrer España en el proceso de construc-

ción de Europa. En brillante alocución, Don Carlos Ferrer Salat manifiesta sus preocupaciones a la vez que sus esperanzas en aquel futuro en que se hará realidad la aspiración de tantos y tantos ciudadanos de este conglomerado deforme que es Europa.

En una situación como la actual, en que las inestabilidades constituyen la esencia misma de nuestras vivencias diarias, resulta reconfortante escuchar unas palabras que permiten, con absoluta claridad, centrar los problemas que tiene hoy España en su intento de constituirse parte integrante de una Europa. No resulta fácil presentar los puntos neurálgicos en los que apoyarse para conseguir buenas decisiones en el ámbito político, económico y empresarial en las que han depositado sus esfuerzos y también sus fortunas tantos hombres en esta apuesta de futuro que es Europa.

El contexto en el que se mueve la actividad social de nuestros días se halla sujeto a unos vaivenes tan bruscos e inesperados que cambian constantemente el marco en que debemos realizar nuestras actividades. Cada vez resulta más difícil a los hombres de acción tomar decisiones en un contexto que de tan mutable se ha convertido en incierto. Pero este es nuestro mundo, y debemos acomodarnos a él de la mejor manera posible. Las políticas y las estrategias que se adoptan, sólo tienen pleno sentido en cuanto son capaces de adecuar las situaciones reales a aquellos proyectos que permiten seguir un adecuado camino hacia objetivos de solidaridad y desarrollo. Es en este universo, conocido perfectamente por nuestro recipiendario, donde hay que buscar un proceso de integración, que resulte lo menos traumático posible tanto para los intereses sociales como para los intereses individuales. Don Carlos Ferrer Salat aborda el problema del análisis del camino de integración siguiendo una metodología rigurosa y a la vez fructífera. Su trabajo se halla estructurado en 4 apartados a los que siguen unas conclusiones en forma de reflexiones fundamentales.

En ellas se pone de manifiesto que el desarrollo únicamente se puede conseguir a partir de la comunicación y sólo de manera muy rara en el aislamiento. El hombre siempre ha vivido en “tribus” y a partir de los primitivos intercambios del “homo faber”, se ha ido fra-

guando la civilización, a través de la comunicación bajo sus más diversas formas. El lenguaje, el dibujo, la escritura, la imagen, la reproducción de formas, el conocimiento de estructuras, para los intercambios, han dado lugar a las condiciones de desarrollo de la imaginación individual y colectiva. El fuego ha nacido del rayo, de la chispa, las llamas del pensamiento han surgido también a partir de un instante de inspiración. Las ideas abstractas o concretas han nacido de la comunicación, desde el hombre primitivo hasta el que consideramos que somos ahora. Las conversaciones durante los paseos por el Agora, esta mayéutica irremplazable, es además de la base de nuestro profundo saber, el fermento de nuestras ideas individuales y colectivas, sobre las cuáles se fundamenta el progreso y la evolución. Toda nueva idea, incluso revolucionaria, es herencia de un patrimonio más antiguo, a veces casi invisible. Einstein no habría imaginado sin Minkowski o incluso Ricci. Todo sabio, artista o economista ha recibido, alguna vez, una chispa que proviene de otra mente o de una asociación de otras mentes. El hombre de finales del siglo XX necesita del conocimiento, del esfuerzo de los demás, de hoy o de ayer: un europeo necesita de otro europeo.

Y, en este sentido, ya en la primera parte de su discurso, el receptor pone de manifiesto que el “hecho europeo” es una aspiración irrenunciable, que comporta una integración comercial, con todo lo que supone de potenciar la competencia, el mercado interior, la unión monetaria, y la integración política. En todo caso destaca la necesidad de mantener y potenciar, si es posible, la libertad de los ciudadanos cuyos valores humanos resultan irrenunciables. No olvidemos que, desde sus orígenes, los principales objetivos de la Comunidad europea han sido la defensa de la paz, la consecución de la integración económica y unión política y la promoción de la cohesión social. En este contexto, destaca el análisis del papel que agentes sociales tales como las organizaciones empresariales y sindicatos han representado en el proceso de adopción de decisiones en las instituciones centrales comunitarias, aunque no se debe menospreciar el papel, cada vez más relevante de otro tipo de organizaciones tales como las de los consumidores, ecologistas, etc.

Hechas estas reflexiones Don Carlos Ferrer Salat pasa al estudio de la evolución histórica de la Comunidad, desde su fundación hasta el Mercado Único de 1993 y el Acta Única, Cumbre de Maastricht y Criterios de Convergencia. El estudio cronológico de la evolución comunitaria pone de manifiesto el flujo y reflujo que se ha ido produciendo en su andadura, que por nuestra parte creemos inevitable, hasta este objetivo común que pretendemos alcanzar todos los europeistas, aún a sabiendas de los riesgos que comporta.

En un tercer estadio el recipiendario, con sutileza no exenta de rigurosidad y pragmatismo, pone de evidencia los principales puntos en los que existe la posibilidad de encontrar reticencias y frenos a los programas establecidos. Destaca, en este sentido, lo que denomina “Europa fortaleza” que constituye una paradoja, en un momento en que la desregulación y la liberalización de sectores económicos protegidos, así como el desarme arancelario, constituyen las características principales de la culminación del mercado único. La imposición a escala europea de una superestructura intervencionista, reduciría considerablemente los beneficios que podrían derivarse del mercado único incluso antes de su materialización.

En cuanto a la política industrial estratégica, muestra su preocupación por la pérdida de competitividad a la que han llegado sectores industriales de futuro, algunos con empresas europeas líderes hasta hace poco. El ciclo “inventado en Europa, desarrollado en EE.UU. y comercializado en Japón” constituye el trasfondo de la postura más beligerante de las autoridades comunitarias, en su intento de potenciar la capacidad productiva de estos sectores. No olvidemos que, los mayores hallazgos de los últimos tiempos, se deben a la inteligencia humana. Incluso la llamada “inteligencia artificial” se elabora a partir de la inteligencia humana interpretada y programada en los ordenadores. Nuestro cerebro, este don del europeo, es tan distinto del ordenador como el pájaro del avión. Nuestra mente es una máquina de tratamiento paralelo con una cantidad enorme de neuronas que posee cientos de millones de conexiones. Cada neurona constituye un proceso que se halla unido a muchos otros, a miles de ellos. Esta extraordinaria máquina es a veces estable (en la reflexión) y a veces inestable (en

la duda). Es una máquina que levanta genialidades... que son aprovechadas en otros continentes.

Después de estudiar los riesgos que comporta la Unión monetaria y la Unión política, en especial lo que denomina “resistencias a la soberanía compartida”, pasa al recipiendario a tratar la posición de España en el seno de la Comunidad. A nuestro entender se trata de uno de los aspectos más atractivos del importante trabajo de Don Carlos Ferrer. En lo que se refiere a la convergencia real, se consiguió un significativo acercamiento en los niveles de renta y bienestar durante el periodo comprendido entre 1986 y 1989, si bien se ha visto cambiar el signo en los últimos años en lo que a la economía española se refiere. Este es, a nuestro entender, un elemento básico, que merece una profunda reflexión por parte de quienes tienen la responsabilidad de llevar el sistema económico español por los cauces del progreso y la prosperidad.

Aborda, también, entre otros elementos, el estudio de la exigencia de la cohesión social y de los efectos del mercado único sobre la estructura productiva. Señala ciertos aspectos políticos y constitucionales que revisten especial importancia, como consecuencia, según señala el recipiendario, de la introducción del concepto de ciudadanía europea en el tratado de Maastricht.

En otro orden de ideas, se plantea problemas tales como: la pérdida de autonomía de los parlamentos nacionales; y, cuestión muy importante, los problemas relativos a la estructura autonómica del Estado, en lo que se refiere al reparto de competencias entre las Instituciones Centrales de la Comunidad Europea, el Estado y las Comunidades Autónomas, así como el papel que deben jugar las regiones, (comunidades autónomas en España) en la Europa Unificada.

Finalmente, Don Carlos Ferrer Salat pone de manifiesto unas reflexiones que a no dudar van a resultar de un interés especial para todos aquellos que desean que el futuro sea de bienestar, de paz y prosperidad en este mosaico de individualidades que se llama Europa. Su discurso, hace pensar en este Universo cada vez más interconexo, meditar sobre todos los efectos, beneficiosos o perversos, que de él pue-

den surgir. Universo de lo maravilloso e inquietante, Pero vivir ¿no es siempre la permanente superación de las dificultades?

Muchas gracias.

Jaume Gil Aluja

