

2.6. DESPUES DE LA ENTRADA EN EL MERCADO COMUN

D. LUIS GAMIR CASARES
Catedrático de Política Económica
Universidad Complutense

Este artículo está dividido en cuatro partes. La primera será una nota a modo de introducción en la que se buscará desmitificar nuestro ingreso en el Mercado Común, aunque simultáneamente se recordarán algunas de las razones por las que en todo caso es positiva la entrada.

En la segunda parte se analizarán los efectos sectoriales de la integración, al menos en sus rasgos generales. A continuación se estudiarán sus consecuencias sobre algunas ramas de nuestra política económica, para terminar con una breve nota de conclusión, en la que se destacará que los efectos finales de nuestro ingreso son sólo parcialmente previsibles: dependen en alto grado de la respuesta conjunta que en los próximos años sepamos dar los empresarios y los trabajadores¹.

I. A MODO DE INTRODUCCIÓN: ¿HEMOS MITIFICADO NUESTRO INGRESO EN EL MERCADO COMÚN?

El primer rasgo a destacar del tema es que hay que saberle dar su importancia relativa. Aclaremos este punto: la integración en el Mercado Común es positiva para España, pero más en el medio que en el corto plazo y no se la puede ver como la solución para nuestros actuales problemas de crisis y paro. En todo caso se insiste en que los efectos netos de la entrada son favorables y que además era la única alternativa lógica.

Nuestro país, sin embargo, ha mitificado el ingreso en la Comunidad. Hay que recordar que no están necesariamente mejor en su situación económica los países europeos occidentales que se encuentran dentro del Mercado Común que los que se mantienen fuera. No es, pues, la «varita mágica» que resuelve las dificultades de la crisis.

¹ Este artículo es una versión modificada y puesta al día de un capítulo de la quinta edición del libro colectivo *Política Económica de España* de próxima aparición.

Por otra parte, no vamos a entrar en la Europa de la década de los setenta que crecía a mayor ritmo que la media de la OCDE; que estaba segura de sí misma frente a la autocrítica sociedad americana de la guerra del Vietnam y que quemaba etapas en la construcción del Mercado Común. Vamos a ingresar en una comunidad que durante la crisis del petróleo ha respondido y crecido más lenta que los EE.UU. —y no digamos que el Extremo Oriente—²; que no ha sabido responder adecuadamente al reto de la actual revolución tecnológica y que tiene especiales dificultades en sus intentos de dar pasos adelante en la creación de un mercado auténticamente común.

Debemos entrar en la CEE, pero se insiste en que sin mitificaciones. En España existe una especial unanimidad en el tema del ingreso que proviene posiblemente de la situación existente con el régimen político anterior. El régimen quería la entrada, pero se encontraba con dificultades políticas. La oposición lo utilizaba para recordar que uno de los costes del sistema político vigente era que, por su existencia, no se podía entrar en la CEE, con lo que era lógico que insistiese en las ventajas de la integración.

En otros países la oposición a la CEE ha venido desde ciertos sectores de la izquierda, pero nuestra izquierda había utilizado el «argumento CEE» en el régimen anterior y éste, desde la inteligente decisión de apertura al exterior de 1959, no defendía dialécticamente la opción autárquica.

Por otra parte, España solicitó la asociación al Mercado Común como paso hacia la integración en 1962 y ha tenido que esperar hasta 1986 para conseguir el ingreso. Es normal que se sobrevalore aquello que es difícil de conseguir.

Tras este punto introductorio de desmitificación, recordemos algunas de las ventajas del ingreso. Entre ellas las cinco siguientes:

— En primer lugar, las decisiones de los órganos rectores del Mercado Común afectan bastante a la economía española, alguna de ellas más que muchas de las que se toman desde nuestra propia administración, dada la interrelación entre ambas áreas económicas. Si estamos dentro, tendremos más influencia en la toma de decisiones sobre temas importantes para nosotros. Esta es una primera ventaja del ingreso.

— En segundo lugar, las Comunidades Europeas están ligadas a determinadas instituciones políticas y es positivo no quedarse fuera del proceso político europeo, aunque dichas instituciones realizan su toma de decisiones con un ámbito de poder —no nos engañemos— no excesivo.

— En tercer lugar, desde un punto de vista social, hay que destacar la libre emigración —e inmigración— de trabajadores, aunque tampoco se deba exagerar su importancia. Los plazos para la libertad en el mercado de trabajo son largos. Además, hay que recordar que la Europa continental es una de las pocas zonas desarrolladas relativamente liberal en la política de inmigración. En ello difiere de las áreas desarrolladas anglosajonas. Con esto se quiere decir que, por ejemplo, para los mejicanos el cambio de tener libertad de emigración a los Estados Unidos en relación a su situación actual, sería mucho más drástico que para los españoles en relación a la Comunidad.

² En 1986, Europa crecerá ligeramente más que EE.UU. y el Japón, pero no es esa la situación acumulada durante la crisis.

La importancia relativa de este punto va a depender de la situación de la demanda de trabajo en la Comunidad. Es argumentable que en fases de crecimiento —como la que ha existido desde la creación del Mercado Común hasta 1973— la CEE aplicaba políticas de inmigración muy liberales y las ventajas de la integración en relación con este punto concreto eran menores, aunque siempre hubiesen implicado una mayor seguridad comparativa de mantenimiento del puesto de trabajo en el caso de futuras crisis. El neo-proteccionismo comunitario frente a la crisis adquiere perspectivas muy diversas y una de ellas es dificultar el libre movimiento de trabajadores de los países no miembros e incluso buscar la vuelta a sus naciones de origen de los ya establecidos. Esta situación revaloriza la importancia del ingreso, que por lo menos asegura su permanencia a los ya emigrados, aunque el plazo para la libertad en el mercado de trabajo sea de siete años.

— En cuarto lugar, hay que recordar la imposibilidad de seguir con el esquema anterior. Aquí hay dos problemas. De una parte, ante las normas del GATT era difícil mantener el Acuerdo Comercial Preferencial de 1970, si no se planteaba como un paso hacia una futura adhesión. De otra, la CEE consideraba dicho acuerdo desequilibrado en su contra, por lo que habrá exigido su revisión si se hubiesen interrumpido las negociaciones relacionadas con nuestro ingreso. (Es cierto que se podría plantear la alternativa de una zona libre de cambio, pero no parecía lógico renunciar a otros aspectos importantes de la integración económica como son la libre circulación de trabajadores, las políticas agrícola y pesquera, etc.)

— Por último, y como quinto punto, recordemos lo más importante: nos estamos integrando en un gran mercado con un nivel de desarrollo por habitante claramente superior, de media, al español. A medio plazo parece difícil seguir compitiendo desde un «compartimento» pequeño, relativamente cerrado. La especialización internacional basada en costes comparativos y las subsiguientes economías de escala exigen mercados amplios. Aún más, el progreso tecnológico, la gran materia prima del crecimiento de los próximos años, requiere economías de escala para ser competitivos. Es cierto que la actual revolución tecnológica pasa más por Japón y EE.UU. que por Europa, pero en todo caso es mejor incorporarse a los programas europeos de investigación tecnológica, procurando darles un nuevo impulso y participando de sus posibles beneficios, que actuar de forma aislada.

II. EFECTOS SECTORIALES DE LA INTEGRACIÓN

Pasemos a comentar cómo afecta la integración a los distintos sectores. No se va a realizar un examen pormenorizado producto por producto porque caería fuera de lo que se pretende con este artículo. Más bien se busca presentar algunas ideas generales sobre grandes grupos de productos y unas «pinceladas» rápidas al descender a modo de ejemplo al nivel de algunas mercancías concretas.

En la agricultura, en principio, parece que nuestro país resultará beneficiado. El ratio de la protección entre agricultura e industria se incrementa según aumenta el grado de desarrollo de un país. Es decir, en el Mercado Común la protección de la agricultura en relación a la industria es mayor que en España, y en España más elevada que en los países subdesarrollados. El sistema comunitario implica un transvase interno de recursos desde la industria y los servicios a la agricultura. Su aplicación mimética a una España fuera de la Comunidad hubiera resultado demasiado cara para nuestra economía. Ahora bien, dentro del Mercado Común, el transvase de renta

no es sólo intersectorial sino también interespacial y favorable a nuestro país, dado que nuestra agricultura implica un porcentaje más alto del PIB que la media comunitaria.

En esta ventaja ha estado precisamente uno de los problemas de la negociación. Al Mercado Común le cuesta muy caro su actual sistema de proteccionismo y la situación se le complica con nuestro ingreso.

Las ventajas y los problemas para España se concretizan más al bajar a subsectores dentro del sector primario. Los productos hortofrutícolas «intensivos en sol», con necesidad de riego y de tierras adecuadas quedarán beneficiados por las posibilidades del consumo de la Comunidad.

Esta ventaja, sin embargo, la iremos notando de manera lenta. Durante los primeros cuatro años de un período transitorio especialmente largo de diez años, las frutas y hortalizas españolas deberán respetar los precios de referencia en vigor en el esquema comunitario. En otras palabras, se reducirá el arancel en un 40 por ciento en esos cuatro años, pero España tendrá que vender suficientemente caro como para que el precio resultante con dicho arancel disminuido sea el de referencia. Por ello se podría argumentar que la ventaja es de naturaleza más financiera que auténticamente comercial.

Es solamente a partir del quinto año cuando se puede hablar de una ventaja comercial.

En aceite de oliva se consigue la aproximación automática de los precios de intervención español y comunitario, si bien de forma lenta, especialmente al principio, lo que es coherente con el deseo comunitario de reformar su acervo en este sector.

En el sector porcino no se aceptó la postura española de cierre del mercado para prevenir las posibles dificultades de la importación mientras se erradica la peste africana en nuestro país que impide la exportación. La solución pactada pasa por ciertas intervenciones y stockages y sólo a posteriori, si a pesar de todo ello las dificultades subsisten, se podría llegar al cierre de los mercados por decisión de la Comisión comunitaria. Será en el sector porcino junto con los productos lácteos y la carne de bovino donde puede haber dificultades de cierta importancia.

Especialmente destaquemos la problemática del sector lácteo al tener España un precio superior, lo que impedirá futuras subidas en el proceso de acercamiento de precios, aparte de que la Comunidad va a limitar nuestra producción de leche, dados sus excedentes.

En remolacha hará falta una reestructuración del sector, para la que existirán ayudas durante un período transitorio. Se ha conseguido en todo caso una cuota de un millón de toneladas.

En vino el problema básico era la definición de la cosecha española por encima de la cual debe producirse la destilación obligatoria. El resultado es adecuado para cosechas medias, aunque planteará problemas en los años en que se supere dicha medida.

Recordemos que en la pesca se establece que las renovaciones de la flota pesquera española se producirán en una proporción de 2 a 1, condición que dejará de aplicarse si los restantes estados miembros aumentan su capacidad. Por otra parte, el acceso al box irlandés se producirá a los diez años de la entrada en vigor del acuerdo. Se incrementan, en todo caso, las cuotas de pesca de altura para diversas especies, especialmente para la merluza.

Pasemos a la industria. El proteccionismo arancelario entre España y el Mercado Común desaparece escalonadamente en un plazo de siete años, durante el cual nues-

tro país deberá también adoptar la Tarifa Exterior Común —el arancel comunitario— frente a terceros países. Además, las restricciones cuantitativas quedarán eliminadas durante los cuatro primeros años. Los efectos de estas medidas serán distintos según la intensidad factorial de los diversos sectores. Explicemos este punto con más detalle.

En los sectores intensivos en capital físico y en los intensivos en tecnología de punta, tendremos dificultades, porque varios de los países comunitarios tienen más abundancia de estos recursos que nosotros.

En los sectores muy intensivos en trabajo tendremos otros problemas. Nos será más fácil exportar al Mercado Común al desaparecer su arancel, pero también nos encontraremos con que la protección de la CEE para estos productos muy intensivos en trabajo es menor que la española. Luego al aplicar nosotros sus derechos aduaneros frente a terceros países, lo que aumentará es la competencia dentro de España de estos productos provenientes de otros países menos desarrollados. Tendremos que adaptar al comunitario nuestro actual sistema relacionado con el Extremo Oriente y además hacer frente a las exportaciones de diversos países iberoamericanos e, incluso, del norte de Africa, que podrán competir con su productos en nuestro propio mercado interno, a lo cual no estamos acostumbrados porque teníamos bastante más protegidos esos sectores frente a las importaciones de lo que los tiene la Comunidad. (Será también necesario aplicar las preferencias generalizadas del Mercado Común a países en desarrollo y en general el esquema preferencial comunitario, a parte de que desde Portugal el arancel será cero.)

Queda todo el campo de los productos intermedios en intensidad factorial, en donde parece que tenemos amplias posibilidades, aunque se insiste en que en relación a los países comunitarios también podemos desarrollar adecuadamente los productos algo más trabajo-intensivos.

En los servicios nos veremos afectados por la progresiva libertad de implantación de empresas.

En el sistema financiero la entrada de nuestro país en el Mercado Común va a traer consigo dos modificaciones importantes: la aplicación de los principios de no discrecionalidad y de no discriminación. El primero significa que para acceder a la profesión de banquero, lo que hay que hacer es cumplir unas exigencias objetivas, en vez de depender del criterio discrecional, caso por caso, de la administración. El segundo implica que no se puede discriminar entre bancos nacionales y comunitarios.

En cuanto al primer principio, se ha acordado que no entre en vigor hasta que finalice el período transitorio de siete años. Sin embargo, en lo que se refiere al segundo, su aplicación es progresiva. Exactamente, lo básico de la normativa es que el porcentaje de captación en el mercado interior se mantiene en el 40 por ciento en los dos primeros años, pero se va ampliando a partir del tercero en un 10 por ciento anual para llegar al ciento por ciento a comienzos del año octavo. Además, durante los primeros cuatro años del período transitorio se seguirá manteniendo la actual limitación, según la cual los bancos comunitarios establecidos en España sólo podrán contar con tres oficinas. Entre los años quinto a séptimo se ampliará gradualmente hasta ocho oficinas por banco. A partir del octavo año los bancos de la CEE quedarán sometidos a las mismas reglas de expansión que los españoles.

Se va a producir, pues, un incremento de la competencia en un sector en el cual los márgenes de intermediación española habían crecido durante la crisis a ritmos mayores que en la CEE. Es cierto, sin embargo, que se ha producido un cambio de tendencia en los últimos años, que está aumentando nuestra competitividad. Esta nueva

tendencia es mayor en bancos que en cajas de ahorro, donde sólo se inicia después de 1983. Es cierto, por otra parte, que las cajas aún cuentan con un pasivo más barato y no tienen grupos industriales vinculados (las pérdidas de estos grupos —cuando han tenido lugar— han afectado a la situación de algunos bancos).

Efectos sectoriales de la Integración: el caso de Castilla y León

Por lo que se refiere a la agricultura, el subsector considerado con mayores ventajas que es el de productos hortícolas mediterráneos tiene muy escasa representación en Castilla y León.

Los productos más desfavorecidos por la entrada en la CEE serán probablemente los relacionados con el sector vacuno: carne, leche y sus derivados. Sin duda, en Castilla y León, este subsector tiene una importante representación y se verá afectado especialmente si no es sometido a una estructuración y disminución de los costes de producción.

También tendrá problemas la remolacha, producto de gran importancia en Castilla y León. La región castellano-leonesa debería obtener la cuota íntegra que le corresponde a España de producción de remolacha dentro de la Comunidad para no tener problemas con este cultivo, cosa que, como es natural, resultará imposible.

Existirán ventajas para Castilla y León en los productos del sector vino y potencialmente en los del sector porcino. Este último, como se ha dicho, está afectado por los problemas sanitarios originados por la peste africana.

Los vinos de calidad se verán también beneficiados mientras que los vinos comunes se verán perjudicados.

En definitiva, el conjunto de las repercusiones de la adhesión para el sector agrario tanto en España como en Castilla y León no ofrecen una visión estática sino que dependerán, en buena parte, de lo que se haga tanto en productos como en la forma de producirlos.

Teniendo en cuenta el esquema de análisis de las repercusiones en el sector industrial seguido para España tendremos que hablar en Castilla y León de un cierto dualismo: de un lado las empresas multinacionales y de otro, las pequeñas y medianas industrias de la región.

Las multinacionales se beneficiarán de la adhesión ya que las existentes en la región aunque no son muy intensivas en capital son menos intensivas en factor trabajo de lo que lo son el resto de pequeñas y medianas empresas que se dedican fundamentalmente, a manufacturar materias primas regionales.

Por último, el sector servicios como se ha dicho será el menos afectado debido al carácter no comerciable internacionalmente de algunos de sus productos. Será probablemente el sector financiero el más convulsionado pero sus protagonistas principales seguirán siendo los actuales.

III. EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN SOBRE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS ECONÓMICAS

Empecemos por analizar los efectos del ingreso en el Mercado Común sobre las políticas de tipo de cambio, fiscal y de exportación.

Al integrarse en el Mercado Común, España no participa, al menos en una primera fase, en los mecanismos de cambio e intervención del Sistema Monetario Europeo (SME). Se considera imprescindible disponer de un tiempo suficiente para ajustar la economía a través del tipo de cambio, en caso necesario.

Ahora bien, ya dentro del Mercado Común, España es posible que en el futuro se vea presionada por utilizar los mecanismos de cambio e intervención del SME. Si tomamos la decisión de aplicar dichos mecanismos a nuestro país, habremos reducido la libertad de actuación en nuestra política monetaria internacional, aunque por otra parte es lógico que un auténtico Mercado Común presione para coordinar sus políticas de tipo de cambio. (Sin embargo, hay que recordar que la normativa cambiaria no se aplica en el Reino Unido y goza de condiciones especiales en el caso de Italia.)

Pasemos a uno de los que quizá más se ha hablado en relación con nuestro ingreso en la CEE: la introducción del IVA o impuesto sobre el valor añadido.

Comentemos brevemente sus efectos sobre la inflación y sobre la relación entre la imposición indirecta y la directa y pasemos a analizar con más extensión las consecuencias para la exportación.

La introducción del IVA ha tenido efectos inflacionarios menores de lo previsto, entre otras razones por coincidir con una reducción de los precios de importación (caída de los crudos y del tipo de cambio del dólar).

La mayor tributación potencial que implica el IVA en relación al ITE y a los demás impuestos a los que ha sustituido es una de las razones básicas por las que la imposición indirecta va a crecer más rápidamente que la directa en los próximos años. Se podría considerar, quizá como una pequeña paradoja el hecho de que con un gobierno socialista, en el programa económico del gobierno para 1984-1987 se manifieste que, si bien en 1983 la imposición directa e indirecta implicaban el 6,7 por ciento y el 5,7 por ciento del PIB respectivamente, esos porcentajes se convertirán en 7,8 y 8 por ciento en 1987: es decir que los impuestos indirectos según dicho plan van a pasar a significar de un 1 por ciento menos a un 0,2 por ciento más que los directos³. Este es un rasgo de realismo por parte del gobierno, aunque lo realmente deseable sería que no se elevase la presión fiscal en su totalidad de la forma en que está ocurriendo.

Pasemos a la relación entre el IVA y la desgravación fiscal.

En principio, en la exportación de una mercancía, el país exportador devuelve todos los impuestos indirectos que han recaído sobre el producto en el interior del país, mientras que el país que lo recibe impone en frontera —aparte del arancel u otras medidas proteccionistas— un gravamen similar a la suma de los impuestos indirectos que en su país hubiera tenido el producto en cuestión.

Se denomina a este procedimiento ajuste fiscal en frontera. El ajuste no se realiza con una tasa o subsidio equivalente a la diferencia de los sistemas fiscales sino por el sistema mencionado de «devolución total» y «gravamen total» de los países exportadores e importadores respectivamente.

En España se denomina desgravación fiscal a la devolución en frontera de impuestos indirectos a la exportación e impuesto de compensación de gravámenes interiores (ICGI) al que compensaba la imposición existente en nuestro país en el caso de los productos importados.

³ A la vista del crecimiento en la recaudación del IVA, en 1986, es posible que la diferencia entre imposición indirecta y directa sea mayor.

Estos ajustes fiscales en frontera sólo se basan en la imposición indirecta, al menos para los países miembros del GATT (Acuerdo General de Comercio y Aranceles). La razón es que se argumenta que estos impuestos se transmiten a los precios, mientras que no ocurre lo mismo con los directos. Este ha sido un punto muy discutido: un típico ejemplo de la polémica ha estado en el impuesto de sociedades, que se suele considerar que tiene efectos parciales sobre los precios aunque es un impuesto directo.

Por otra parte, la exactitud del procedimiento para calcular la suma de impuestos indirectos sobre una mercancía —incluyendo la parte proporcional de la imposición de las materias primas dado que se trasladan al precio del producto acabado— difiere según el sistema fiscal empleado.

Con la tasa sobre el valor añadido la exactitud queda más garantizada, dado que en la cadena de producción cada producto transmite al siguiente su tasa, descontándose en el pago a Hacienda las cantidades que le han transmitido a su vez sus proveedores de materias primas. El producto exportado no paga IVA y además se le devuelven las cargas fiscales que ha tenido la mercancía a través de sus materias primas.

Cuando, como en el caso del antiguo ITE, la imposición era en cadena y sobre el precio total del producto —no sobre su valor añadido—, se planteaba la necesidad de medir las relaciones input-output, que no eran las mismas para los distintos procesos productivos, lo que no ocurre con la tasa sobre el valor añadido, dado que, como ya hemos dicho, se descuenta o se devuelve exactamente lo que ha transmitido el proveedor. Por otra parte, con el ITE la integración vertical de la producción tenía la ventaja de que en frontera se le devolvía al exportador teóricos impuestos sobre las materias primas que no habían existido, dado que no había habido transmisión de mercancías entre empresas (dicho sea de paso, la misma ventaja la tenía la empresa integrada verticalmente para competir en el interior con productos importados que abonasen en ICGI o incluso con lo fabricado dentro del país de forma no integrada, ya que también quedaba gravado en las distintas fases de la producción).

Varios economistas plantearon entonces que era posible que en España, en ciertos casos, la desgravación fiscal y el ICGI fueran superiores al impacto real de los impuestos indirectos contabilizados, tanto los que afectaban al producto como a sus materias primas —aunque es cierto que en otras mercancías la desgravación fiscal o el ICGI resultaban inferiores.

España, al entrar en el Mercado Común, ha tenido que adoptar el impuesto sobre el valor añadido. Con este sistema, como se ha dicho, la devolución de impuestos indirectos corresponde exactamente a lo pagado. En otras palabras, han desaparecido los posible subsidios implícitos en caso de que existiesen en algunos productos por desgravaciones fiscales superiores al peso de los impuestos.

Nuestro país puede compensar ese posible efecto negativo sobre las exportaciones por la vía del tipo de cambio y con una política de promoción de exportaciones. Nuestras importaciones no energéticas están incrementándose con el ingreso, por lo que resulta aún más importante la mejora del ratio exportación a la CEE/PIB. En este sentido no podemos actuar con ingenuidad, sino que debemos utilizar los medios a nuestro alcance acordes con la normativa del GATT y con el Tratado de Adhesión a la Comunidad.

El efecto negativo en el apoyo a la exportación que implica la introducción del IVA puede ser compensado con un sistema de financiación diferente a la Seguridad Social. La modificación del sistema de financiación de la Seguridad Social es positiva tanto para el empleo como para la exportación. En el primer caso porque el actual sistema implica una especie de impuesto sobre la nómina que crea paro. Pero centré-

monos aquí en las consecuencias respecto a la exportación. Las cuotas pagadas a la Seguridad Social no se devuelven cuando un producto se exporta. Si se financiase la Seguridad Social desde los Presupuestos Generales del Estado, se devolvería al exportador cerca de la mitad de estos costes, si los impuestos indirectos siguiesen implicando aproximadamente la mitad del total del sistema impositivo. Si la financiación se realizara en parte a través del impuesto sobre el valor añadido —impuesto indirecto—, que en este caso equivaldría no sólo a los antiguos ITE y a las demás cargas a las que ha sustituido el IVA, sino además, a un porcentaje de las actuales cuotas de la Seguridad Social, se podría devolver en su totalidad al exportador dicho porcentaje de sus cargas de la Seguridad Social.

Como es lógico, el paso al sistema fiscal de la forma de financiar la Seguridad Social beneficia a sectores y empresas que no tienen que coincidir necesariamente con los que han quedado perjudicados con la modificación del método de desgravación fiscal al introducirse el impuesto sobre el valor añadido, pero el sector exportador, visto globalmente, podría resultar beneficiado, si es suficiente el grado de financiación de la Seguridad Social a través de, tanto de los impuestos en general, como del impuesto sobre el valor añadido en concreto. Este procedimiento de financiación beneficiaría a los sectores y empresas exportadoras intensivas en trabajo. Son estas empresas, con mayor nómina en relación a su valor añadido, las más perjudicadas por el actual sistema de cuotas y como tal las que más ganarían con la modificación en la forma de financiación. Su único perjuicio habría tenido lugar si son sectores en los que la desgravación fiscal contenía un subsidio implícito.

En otras palabras, la modificación en España del ITE por el IVA ha tenido un primer efecto perjudicial para sectores concretos en los que la desgravación fiscal era superior a los ITE directos e «indirectos» —a través de sus inputs—. Ahora bien, en el grado en que el IVA no se hubiera limitado a sustituir al ITE, sino que además hubiese reemplazado a parte de las cuotas de la Seguridad Social, nos encontraríamos que, en dicha parte, se hubiese podido «devolver en frontera» a la exportación un coste hasta entonces no recuperable.

Por desgracia en 1986, primer año de introducción del IVA, no descienden simultáneamente las cuotas de la Seguridad Social. Es de esperar que en el futuro esta política se modifique y los importantes efectos recaudatorios del IVA sirvan para reducir estas cuotas. Hay que recordar que España es el país de la OCDE en el que los tipos de las cotizaciones son más elevados en porcentaje de los ingresos totales del estado⁴.

En resumen, la modificación de la forma de financiar la Seguridad Social beneficia el empleo y a la exportación y puede simultáneamente contrarrestar los efectos negativos que sobre esta última podría tener la eliminación del antiguo método de desgravación fiscal.

Hemos analizado este problema con más extensión por su interrelación con el IVA, pero es conveniente que nuestro país agilice el resto de las actuaciones referentes al fomento de la exportación. De manera complementaria, podríamos recordar aquí dos de las medidas posibles. (Se escogen estos dos temas porque no se suele insistir demasiado en ellos en los clásicos programas de promoción de exportaciones. Ahora bien, lo importante es destacar que la Administración puede, por diversas vías, compensar los efectos negativos sobre las ventas exteriores del cambio del sistema de ajuste en frontera).

⁴ El crecimiento en la recaudación del IVA y el incremento en la fiscalidad que implica la reducción de precio de los crudos del petróleo incrementan los argumentos a favor de la reducción de estas cuotas.

1.º Apoyo al establecimiento de las redes comerciales de exportación. Los productos en que un país se especializa en su exportación dependen, entre otras causas, de su grado de desarrollo. Un país poco desarrollado no exporta: vienen a comprarle sus productos agrarios o industriales intensivos en trabajo y en materias primas. Para un grado intermedio de desarrollo, lo lógico es especializarse en productos intermedios entre trabajo y capital y dentro del «paquete» que se ofrece introducir en parte la red de comercialización. (El servicio «canales de comercialización exterior» es, en sí mismo, un bien intermedio, intensivo en un determinado tipo de capital humano.)

Incluso más, para nuestro grado de desarrollo es defendible un transvase de recursos públicos desde el apoyo al producto exportado al apoyo a la red de comercialización necesaria para venderlo (partiendo, como es lógico, de la necesidad de emplear lo mejor posible unos recursos escasos).

2.º Información y estudios de mercado. Es un terreno prácticamente sin limitaciones en cuanto a prohibiciones internacionales se refiere. Por ejemplo, el organismo equivalente inglés ha llegado a tener diez veces más funcionarios que el español dedicados a esta labor.

Cambiamos de tema. Resultaría demasiado extenso el análisis de los efectos de la integración sobre las distintas políticas instrumentales. Hemos estudiado las consecuencias sobre el tipo de cambio y la introducción del IVA y desde este último punto hemos pasado a dos correlacionados: la financiación de la Seguridad Social y la promoción de exportaciones. Antes de finalizar este apartado habría que referirse a dos problemas importantes relacionados con el mercado laboral. El primero es que con la entrada en la CEE resulta conveniente acercar nuestro sistema de flexibilización de plantillas al comunitario. No son «compartimentos estancos» los mercados de productos laboral, sino que están interrelacionados entre sí y la liberalización de uno parece que debe llevar a la adaptación del otro.

El segundo es la conveniencia de replantearse el marco de la negociación laboral: en el trabajo del Círculo de Empresarios *Nuevas exigencias de la internacionalización de la economía española*, de septiembre de 1986, se recogen las razones por las que puede ser útil en la actualidad el paso desde los acuerdos marco de tipo macroeconómico a la negociación descentralizada escala empresas.

Destaquemos también otro cambio que nos plantea nuestro ingreso en el Mercado Común: las empresas deberán buscar, a menos que el paternalismo del gobierno les entregue discrecionalmente, lo que el mercado no les otorga. No es que no existan intervenciones en el mercado en la CEE, pero las reglas del juego son más fijas y difíciles de cambiar, menos discrecionales según las decisiones de un ministerio o incluso de una dirección general concreta. Esta claridad en las reglas del juego tiene de otra parte la ventaja de eliminar incertidumbres en la toma de decisiones.

IV. EN CONCLUSIÓN

Podríamos acabar preguntándonos: ¿cuál es el balance neto de todas estas consecuencias de nuestro ingreso? La respuesta tiene varias facetas.

En primer lugar, no hay que mitificar los efectos de la integración, aunque los resultados lo normal es que sean positivos, sobre todo a medio plazo, aparte

de que la entrada en el Mercado Común es la mejor de las alternativas posibles⁵.

En segundo lugar, sus efectos sobre los distintos sectores y subsectores serán diferentes, como hemos tenido ocasión de examinar.

Tercero, van a tener lugar multitud de cambios en nuestras políticas económicas. El primero ha sido la introducción del IVA, con sus consecuencias sobre la inflación —menores de las previstas—, la distribución entre la imposición indirecta y la directa y el comercio exterior. El segundo, la primera fase de la disminución y modificación de nuestro proteccionismo exterior, ahora bien, los «impactos» sobre la actuación pública serán muy amplios y diversos.

Aún más, existirán políticas económicas en las que no tendremos obligación de introducir cambios, pero que nos conviene modificar en defensa de nuestros propios intereses. Entre otros ejemplos, se podría citar la financiación de la Seguridad Social, la promoción de exportaciones, el acercamiento al sistema comunitario medio en el tema de la flexibilidad de las plantillas, la modificación de la forma de negociar los incrementos salariales, etcétera.

En cuarto y último lugar, pasemos a referirnos al gran reto de la integración; la modernización de la sociedad española. Existen reformas, necesarias para esta modernización, difíciles de establecer por inercia o por la oposición de determinados grupos de la sociedad y que tendrán que ser aceptadas obligatoriamente con nuestro ingreso. Aún más, es posible que se establezca una corriente socio-psicológica de competencia que impulse la modernización de la sociedad.

No podemos analizar la economía en los estrechos límites de objetivos económicos desde instrumentos económicos. Incluso para la consecución de finalidades económicas más ambiciosas, son fundamentales las variables psico-sociales. Una sociedad impulsada, en movimiento hacia mayores cotas de modernidad, es una fuerza de inestimable valor ante los problemas actuales de nuestra economía.

⁵ Además, el Acuerdo con la CEE está, en líneas generales, bien negociado. Este es uno de los campos en los que hay que valorar positivamente la actuación del gobierno.