

rada como una insuficiencia del modelo por F. H. Hahn en un trabajo publicado en 1977, que constituye una lúcida crítica al enfoque monetario de la balanza de pagos. Hahn critica la falta de distinción precisa en el modelo entre gastos de inversión y consumo, y el hecho de que, implícitamente, los bienes de capital sean considerados maleables y libremente transferibles. La observación de Hahn es acertada en un análisis a corto plazo, pero no es adecuada si consideramos el problema desde una perspectiva a largo plazo, en la que los postulados del enfoque monetario parecen conservar su plena validez. No se trata, por tanto, de un defecto de la teoría, sino de una limitación en el sentido de que el enfoque monetario nos indica cuál es la posición de equilibrio final, pero no nos precisa cuál es el proceso de ajuste a corto. Véase Hahn (1977), pág. 243. Buena parte de las restantes objeciones que se dirigen al modelo —entre ellas las que critican el postulado de pleno empleo y el rechazo de la idea keynesiana de que la renta actúa como variable de ajuste a corto plazo— pueden recibir la misma respuesta, ya que se intenta criticar con un análisis a corto plazo un modelo diseñado desde una perspectiva de largo plazo.

(5) Diversos artículos sobre tipos de cambio y la teoría de la paridad adquisitiva han sido recopilados en el *Scandinavian Journal of Economics*, 1976, 2; y en Frenkel y Johnson (eds.) (1978). Sobre este tema se ha celebrado un congreso patrocinado conjuntamente por la Fundación Ford y el Banco de Grecia, cuyas ponencias han sido publicadas por el *Journal of International Economics*, 1978, 2.

(6) Véase el desarrollo de esta distinción en Balassa (1964).

(7) Dornbusch ha formulado la teoría en la forma siguiente:

$$T = \frac{(P_C/P_N)^\beta}{(P_C^*/P_N^*)^\beta} \frac{M}{M^*} \frac{L^*(y^*, i^*)}{L(y, i)}$$

donde P_C y P_N representan, respectivamente, los precios internos de los bienes comerciables y de los bienes no comerciables. P_C^* y P_N^* son las mismas variables en el exterior. β y β^* son coeficientes que indican la participación de los bienes no comerciables en el gasto agregado. M y M^* son las cantidades de dinero interna y externa medidas en términos monetarios. Y y L y L^* son las demandas de saldos reales, que son función de los correspondientes niveles de renta real y de los correspondientes tipos de interés. Véase Dornbusch (1976 b).

(8) La incorporación de las expectativas a este campo del análisis económico se encuentra todavía en fase de pruebas y ensayos. Los estudios que sobre el tema se han realizado han sido dirigidos más a los problemas de los riesgos cambiarios en las operaciones de comercio exterior que a la cuestión que aquí nos ocupa de los efectos de las expectativas sobre el tipo de cambio actual. Un interesante trabajo en esta dirección de incorporar las expectativas al

modelo es un reciente estudio de J. Frenkel sobre la hiperinflación alemana de 1921-1923, en el que el autor usa el descuento de la moneda alemana en el mercado de futuros como medida del coste de oportunidad de tener marcos y de la tasa de inflación esperada. Véase Frenkel (1977).

(9) Entre los trabajos más recientes sobre tipos de cambio en la década de 1920 véase Frenkel (1977) y (1978), y Clements y Frenkel (1980). Estudios sobre evidencia empírica más actual son los de Genberg (1978) y Thygesen (1978). Un interesante trabajo sobre los problemas de contrastación de la teoría es Krugman (1978). La conclusión de que la teoría de la paridad adquisitiva se confirma con mayor evidencia en situaciones de desequilibrio monetario ha sido defendida explícitamente por Frenkel (1977). La idea contraria, es decir, que la teoría es correcta sólo en períodos de relativa estabilidad monetaria fue, en cambio, defendida por X. Zolotas. Véase Kalamotousakis (1978).

(10) Sobre este tema véase Guitián (1976 b) y Dornbusch (1976 a).

(11) La cuestión ha sido planteada en Isard y Porter (1977).

(12) Guitián (1976 a).

(13) Un tratamiento más amplio de estas cuestiones puede encontrarse en Cabrillo y Segura (1979).

(14) Un caso similar al aquí descrito teóricamente tuvo lugar en Chile a partir del año 1975, como consecuencia de las medidas de reforma fiscal y monetaria aplicadas en los años que siguieron al golpe de Estado. El Gobierno chileno, que liberalizó casi todos los sectores de la economía, mantuvo, sin embargo, un estricto sistema de control de cambios. Como consecuencia de las medidas restrictivas dirigidas a combatir la inflación, la cantidad de dinero se redujo en 1975 casi en un 20 por 100 en términos reales. El control de cambios impidió que la balanza de cuenta de capital desempeñara su papel en el ajuste. Esto supuso, por una parte, un gran superávit en la balanza de cuenta corriente del año 1976, pese a que el año anterior se habían aplicado sustanciales rebajas arancelarias. Por otra parte, un fuerte crecimiento de los tipos de interés que se tradujo en una severa reducción de la producción y el nivel de empleo. Parece claro que la libre importación de capitales hubiera reducido sustancialmente tales costes en aquella circunstancia. Sobre el caso de Chile, véase Sjaastad (1980).

LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y LA LIBERALIZACION DEL SECTOR EXTERIOR

Matías RODRIGUEZ INCIARTE

HABLAR de la liberalización del sector exterior, supone ya una conclusión con la que me apresuro a mostrarme de acuerdo: es necesaria una liberalización profunda de nuestro sector exterior y no ya por razones teóricas sobradamente conocidas y no impertinentes en nuestra actual situación económica, sino por un principio de coherencia de nuestra política económica exterior. La opción europea de España o, dicho más propiamente, la adhesión a las Comunidades Europeas convier-

te en estéril cualquier debate distinto del políticamente ya zanjado sobre nuestra integración en la Comunidad. La argumentación debería, por tanto, centrarse, no ya en los objetivos definidos con claridad en los Tratados de París y de Roma y en el resto de la normativa comunitaria, sino en los medios para alcanzar estos objetivos, lo que, en definitiva, constituye todo un programa para la acción de la política comercial española de los próximos años. En pocos campos de nuestra política económica se muestra tan claro el

horizonte final y ninguno nos ofrece menores pretextos para la desorientación o la inacción.

El campo para el análisis es vasto pero, a efectos sistemáticos, cabe distinguir tres aspectos: la política arancelaria; el ámbito que la Comunidad denomina Relaciones Exteriores y que en España podía coincidir con la Política Comercial Exterior y, finalmente, las Transacciones Exteriores.

La política arancelaria española deberá conducirse de modo que facilite el proceso de tránsito hacia la Unión Aduanera con la Comunidad. Para alcanzar esta Unión Aduanera disponemos del plazo que media hasta la adhesión más el complementario que otorga el denominado «período de transición», cuyo establecimiento es un aspecto principal de las negociaciones con la Comunidad. El proceso para llegar a la Unión Aduanera tiene, a su vez, dos componentes: uno, puramente instrumental, que se refiere a la acomodación de la estructura arancelaria española a la Tarifa Exterior Común y otro, profundo, que implica la supresión progresiva de los derechos arancelarios con la Comunidad y la adecuación, frente a terceros, de los derechos a los establecidos en la TEC. El primero de estos ajustes, que deberá estar culminado en el momento de nuestra integración en la Comunidad, se ha emprendido —casi concluido ya— por el Ministerio de Economía y Comercio que, con gradualidad, sección a sección, ha ido adaptando la estructura de nuestro arancel a la que deberá regir tras la adhesión. El segundo ajuste tiene consecuencias económicas y exige una reflexión más detenida.

En la actualidad la protección arancelaria media en España frente a la Comunidad se sitúa en aproximadamente el 10,2 por 100 (1). Si esta cifra la estimamos tras la rebaja arancelaria coyuntural aplicada inicialmente en abril de 1979 y prorrogada sistemáticamente sin cambios durante doce meses y con muy ligeras alteraciones en los seis meses siguientes, llegamos a un nivel de protección del 8,5 por 100. Cifras de esta magnitud, aunque encubren crestas arancelarias elevadas, no son excesivamente relevantes en épocas de tipos de cambio fluctuantes, cuya variación afecta a las corrientes comerciales a veces con mayor intensidad que los aranceles. La supresión de estos niveles protectores frente a la Comunidad ha de hacerse, de todos modos, con arreglo a una estrategia de política arancelaria que relacione este instrumento arancelario con los demás disponibles, de forma que permita medir el esfuerzo de adaptación que deberá realizar la industria española para competir con la comunitaria. Puesto que, una vez producida la integración, las rebajas arancelarias se realizan de manera automática con arreglo a lo dispuesto en el Tratado de adhesión, la única latitud se produce bien sea en el manejo de la política arancelaria hasta la adhesión, bien a lo largo de la transición que pueda negociarse. Aquí el debate vuelve a ser relevante y pertinentes preguntas como las siguientes: ¿Debe mantenerse el actual nivel de protección arancelaria hasta la adhesión?, o, por el contrario, ¿es preferible iniciar autónomamente desde ahora la rebaja arancelaria? Por otro lado: ¿Es necesario a la industria española un período de transición largo?, o, contrariamente, ¿es

positivo el estímulo que implica llegar rápidamente a la Unión Aduanera con la Comunidad? Las preguntas son en el fondo coincidentes, pues, en rigor, sería un contrasentido rebajar autónomamente los aranceles y pedir a la CEE una transición larga como lo sería también aferrarse a los actuales niveles de protección para estar, a continuación, dispuestos a pactar con la Comunidad un desarme arancelario rápido. Todas estas cuestiones se ven, además, confundidas con el tratamiento que paralelamente se dé al tipo de cambio aunque este tratamiento consista simplemente en una flotación limpia de la peseta. No quiero complicar más aún el análisis con la mención de los efectos que, sobre los ajustes fiscales en frontera, tendrá la adaptación al código antisubvenciones del GATT o la introducción, en España, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Por el lado de la protección frente a terceros países encontramos problemas semejantes atenuados, sin embargo, por el hecho de que la adaptación de nuestros aranceles a la TEC implica menores reducciones de la protección, ya que la TEC significa en medias nominales —antes de la rebaja de Tokio Round— un 3,69 por 100 comparado con el 6,2 por 100 (2) de la protección nominal española frente a terceros —también sin considerar el Tokio Round.

Al margen de los problemas estrictamente arancelarios se sitúan los derivados de la protección no arancelaria y, entre éstos, las restricciones cuantitativas y las exigencias de acomodación a los códigos internacionales de conducta en el sector comercial. Las restriccio-

nes cuantitativas afectan hoy a un 2 por 100 aproximadamente de nuestras importaciones procedentes de la Comunidad. Estas restricciones, salvo las que afectan a un número más reducido de productos, deberán desaparecer en el momento mismo de la integración.

Por el lado de los aspectos arancelarios y de la protección no arancelaria cabe, pues, indicar que nos encaminamos hacia un marco más abierto y liberal que condiciona el sentido de cualquier debate sobre la política aplicable a nuestro sector exterior. No prefigura, sin embargo, una estrategia de adaptación sobre la que sería conveniente discutir.

Los datos y las posibles conclusiones de esta primera parte del análisis podrían ser, pues, los siguientes:

- * España deberá alcanzar en un plazo comprendido entre cinco y diez años tras su adhesión a las Comunidades Europeas la Unión Aduanera con éstas.
- * Como datos de partida cabe destacar que la media arancelaria real ponderada se sitúa en la actualidad en España en un 10,8 por 100 frente a la CEE y en un 7,4 por 100 frente a terceros. Tras la rebaja arancelaria coyuntural, estos datos se convierten en, respectivamente, el 8,5 por 100 y el 6,2 por 100. La tarifa exterior de la Comunidad se sitúa en el 3,6 por 100 que mide el nivel de protección que tendrá España frente a terceros al final de la transición.
- * Las restricciones cuantitativas afectan, en la actualidad, a un 2 por 100 de las impor-

taciones procedentes de la Comunidad. Si se exceptúa un número muy reducido de productos que podrán mantenerse bajo restricciones durante un período de transición, todo el resto deberá liberalizarse, a más tardar, en el momento de la adhesión.

Una política comercial (arancelaria y no arancelaria) que sirva al objetivo de la integración en la Comunidad debería, a mi juicio, sustentarse en los siguientes criterios:

- Una adaptación progresiva de la estructura arancelaria a la TEC de modo que, en el momento de la adhesión, no existan más diferencias técnicas que las subpartidas nacionales que podrán mantenerse durante la transición.
- Consolidación de la rebaja arancelaria coyuntural. Puede ser discutible la oportunidad de nuevas rebajas arancelarias, pero una consolidación de las existentes mostraría al menos el carácter irreversible del proceso de liberalización.
- Adaptación gradual de nuestro sistema de ajustes fiscales en frontera a las condiciones que se derivan de la entrada en vigor del código de subvenciones del GATT (3).
- Liberalización progresiva de las restricciones cuantitativas a la importación, que aún subsisten, con la excepción de un número muy reducido de productos elegidos en función de su vulnerabilidad frente a un aumento súbito de la competencia exterior.

La liberalización del comercio exterior no está sujeta únicamente a los condicionamientos de la Unión Aduanera con la

Comunidad. El más amplio ámbito de lo que la Comunidad denomina Relaciones Exteriores impone restricciones que pueden tener una influencia notable en la conducción de nuestra política comercial, ya que, como consecuencia de la integración en la CEE, España deberá asumir una pluralidad de compromisos exteriores, entre los que pueden singularizarse por su relevancia los siguientes:

- * Acuerdo de librecambio con la EFTA.
- * Sistema de Preferencias Generalizadas.
- * Acuerdos derivados de la Convención de Lomé.
- * Acuerdos Comerciales Preferenciales con los países mediterráneos.

Con carácter general, y al margen de estos supuestos específicos, nuestra política comercial con el exterior perderá, tras la integración, su autonomía por lo que no será posible mantener acuerdos comerciales bilaterales que excedan del cauce marcado por la Comunidad. Esto no quiere decir que España tenga atadas las manos para seguir una política comercial que refleje unas determinadas prioridades o áreas de influencia, sino que esta política deberá conducirse a través de cauces o instrumentos distintos de la firma de acuerdos comerciales de carácter bilateral. Un sugestivo campo se abre, pues, para la concepción de una política comercial que responda —desde ahora— a las exigencias del marco en que deberá desarrollar su actividad tras la integración en Europa.

Como síntesis de esta primera y más extensa parte de mi intervención podría señalar que:

1.º) El debate sobre la liberalización del sector exterior de la economía española *debe plantearse en torno a los medios y no a los objetivos, que están definidos por la opción política de la integración en las Comunidades Europeas.*

2.º) El sendero que debemos recorrer hasta llegar a la Unión Aduanera con la Comunidad, y para asumir los compromisos comerciales exteriores de ésta, está perfectamente definido. No queda más que recorrerlo *sin pasos atrás* y con *gradualismo*, repartiendo el peso del ajuste entre lo que es posible hacer *desde ahora* y lo que ha de hacerse *tras la integración* con arreglo, esto último, a las condiciones que se negocien y que se plasmen en el Tratado de Adhesión.

3.º) Parece muy positiva la liberalización de importaciones aplicada en abril de 1979 y las rebajas arancelarias en vigor desde esa fecha, ya que permiten una apertura progresiva de nuestro sector exterior que no deje todo el peso del ajuste para el período posterior a nuestra integración en la Comunidad.

No queda, para concluir, más que una breve referencia al campo del control de cambios y de las transacciones exteriores.

En fechas recientes se ha producido una transformación sustancial del vetusto sistema español de regulación de los movimientos de capitales y del control de cambios: la Ley 40/1979, de 10 de diciembre, sobre

régimen jurídico del control de cambios y el Real Decreto 2.236/1979, de 14 de septiembre, sobre inversiones españolas en el exterior, implican una aproximación sustancial hacia un sistema más abierto y liberal que deberá ser, en España, la consecuencia de nuestra integración en las Comunidades Europeas. Queda pues, interrogarse sobre los nuevos pasos que son necesarios para que nuestra legislación —salvo las excepciones debidamente justificadas que se planteen en la negociación— sea compatible con la normativa comunitaria en el momento de la adhesión.

La normativa comunitaria sobre estas materias se concreta en las Directivas del Consejo de 11 de mayo de 1960 y de 18 de diciembre de 1962. Un recorrido por el texto de estas disposiciones nos muestra que la legislación española deberá adaptarse a la comunitaria fundamentalmente en los siguientes aspectos:

1. Eliminación del requisito de autorización administrativa previa de las operaciones sustituyéndolo por una aprobación automática que no suponga menoscabo de la facultad de la Administración para verificar la autenticidad y realidad de las operaciones y para controlar las posibles infracciones a las leyes y reglamentos internos.

2. Liberalización de las operaciones contenidas en las listas A y B anejas a las Directivas comunitarias antes mencionadas. Estas listas incluyen las operaciones para las que la Comunidad exige la liberalización incondicional. Las únicas excepciones per-

mitidas se relacionan con el recurso a la cláusula de salvaguardia prevista en el Tratado de Roma, cuando motivos de balanza de pagos hagan aconsejable la imposición de restricciones, o las excepciones transitorias que puedan pactarse en las negociaciones de adhesión.

El aspecto más importante es, sin duda, el segundo: España deberá liberalizar, a más tardar en el momento de la adhesión, todas las operaciones de las listas A y B con las únicas excepciones que pueda lograr durante la negociación. ¿Cuáles son estas excepciones? El estado, bastante avanzado, de la negociación en estas materias nos permite aventurar que España podrá lograr de la Comunidad las siguientes excepciones:

- * Inversiones por residentes en títulos extranjeros negociados en Bolsa, excepto títulos emitidos por las CC.EE. y el BEI, salvo los casos ya liberalizados por la legislación española vigente.
- * Inversiones inmobiliarias en los Estados miembros efectuadas por residentes, que no tengan relación con la libre circulación de trabajadores.
- * Inversiones directas de capital español en empresas de Estados miembros dedicadas a títulos valores y bienes inmuebles.
- * Inversiones de no residentes en algún sector económico específico.

Si esto fuera así, lo que parece hoy probable, poco sería lo que, en el terreno de la libera-

lización de movimientos de capital, deberíamos hacer antes de nuestra adhesión a las Comunidades. Los campos donde se requiere una actuación más urgente son la progresiva liberalización de las inversiones directas procedentes de los países miembros de la Comunidad y, dentro del control de cambios, la supresión de las intervenciones administrativas hasta limitarlas a un mero control estadístico.

Y esto es lo que, dentro de la necesaria brevedad de una comunicación, se me ocurre señalar hoy sobre los aspectos relativos al sector exterior que se verán afectados por la integración de España en las Comunidades Europeas.

NOTAS

(1) Se trata del arancel medio ponderado por el volumen de importaciones para los capítulos 25 al 99 del arancel, excluido el 27 por la distorsión, en las cifras, que podía suponer el cómputo de las importaciones de crudos de petróleo que, como es sabido, tienen derechos nulos.

(2) Estos niveles de protección se han calculado con criterios semejantes a los que figuran en la nota anterior. El 6,2 por 100 incluye la rebaja coyuntural. La menor protección frente al resto del mundo en relación con la antes señalada para la CEE obedece a que la ponderación eleva los porcentajes frente a la Comunidad, de donde se importa una proporción más elevada de productos elaborados que tienen un arancel nominal más alto.

(3) La adaptación sólo podrá ser completa una vez que se introduzca el IVA en España. Para moderar el impacto sobre nuestra competitividad exterior de la introducción del IVA, sería conveniente que la recaudación de este tributo permitiera al Estado hacerse cargo de la financiación de una parte creciente de los gastos de la Seguridad Social.

Este sistema promocional de los años sesenta y los años setenta ha ayudado, ciertamente, a incrementar las exportaciones españolas.

Es un hecho que, a lo largo de estos años, la exportación española ha aumentado su peso respecto al total de las transacciones que se han registrado en la economía internacional (cuadro n.º 1) y no es menos cierto, por otra parte, que la exportación española está más diversificada y muestra una mayor presencia de productos industriales que en los años sesenta. La industrialización y la presencia de empresas multinacionales manufactureras ha abierto nuevas posibilidades de proyección manufacturera internacional a la economía española. (Cuadro número 2.)

LAS COMUNIDADES AUTONOMAS Y LA RENOVACION DEL SISTEMA ESPAÑOL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Francesc GRANELL

II. LAS TENSIONES NEOPROTECCIONISTAS Y LA REPLICAS DE LA COMUNIDAD INTERNACIONAL

La crisis del petróleo de 1973-1974 ha desencadenado en la economía mundial una pluralidad de tensiones de carácter proteccionista y una recesión internacional que ha motivado que una serie de sectores industriales —considerados como sensibles— hayan tratado de convencer a las autoridades comerciales de sus países para establecer limitaciones a las importaciones.

La filosofía del neoproteccionismo de hoy no es, desde luego, similar a la filosofía de los proteccionismos que siguieron a la crisis mundial de 1929. Los proteccionismos de la crisis mun-

I. EL AUMENTO DEL COMERCIO

LAS medidas actualmente vigentes de promoción de exportaciones fueron, básicamente, establecidas a principios de los años sesenta cuando se constató, tras el proceso de apertura que significó la puesta en marcha del Plan de Estabilización Económica de 1959, que las empresas difícilmente podían abrirse camino en los mercados internacionales sin contar con medidas de estímulo

y apoyo que les permitieran superar la falta de competitividad exterior y de conocimiento de los mercados externos a que había conducido la etapa de desarrollo autárquico característico de la economía española de los años cuarenta y de los cincuenta.

Desde entonces, las medidas de apoyo se han ido perfeccionando y remodelando de acuerdo con las circunstancias, en base a la experiencia adquirida en la aplicación de las mismas.