

LAS COMUNIDADES EUROPEAS: ASPECTOS ECONOMICOS

Por JUERGEN B. DONGES

Sumario: INTRODUCCIÓN.—LA UNIÓN ARANCELARIA.—EL MERCADO COMÚN AGRÍCOLA.—LA LIBRE CIRCULACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS.—LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.—POSIBLES IMPLICACIONES ECONÓMICAS DE LA AMPLIACIÓN.—REFERENCIAS.

Introducción

La segunda ampliación de las Comunidades Europeas (CE), con el fin de incluir como miembros de pleno derecho a Grecia (con quien el tratado de adhesión ya fue firmado en mayo de 1979), así como a Portugal y España (que actualmente negocian el ingreso), parece ser un acontecimiento políticamente «ineludible»: Los nueve Estados que forman actualmente la Comunidad se sienten animados por el espíritu de los tratados originarios e incorporar en su área a su propia periferia; y las tres naciones sureuropeas consideran la adhesión como complemento indispensable de sus procesos internos de democratización política. Pero aunque las decisiones sobre la ampliación se tomen primordialmente por consideraciones políticas, no cabe la menor duda de que entrañarán implicaciones económicas tanto para los Nueve como para los Tres, y por lo tanto también para España. Algunas de las repercusiones pueden ser muy profundas.

Un análisis de lo que significa, en términos estrictamente económicos, la integración europea proporcionará una idea de dichas repercusiones.

No es posible, por razones de espacio, estudiar exhaustivamente todos los aspectos de interés para los ciudadanos en general y los empresarios y trabajadores en particular. Las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España recientemente han editado un estudio muy informativo al respecto (1979). Enfocaremos la problemática más bien desde una óptica global, considerando cuatro coordenadas del proceso de integración. Se trata de

- la unión arancelaria;
- el mercado común agrícola;
- la libre circulación de factores productivos, y
- la unión monetaria.

Las reflexiones sobre estas coordenadas parten de un postulado básico: que las negociaciones de adhesión no cambiarán el Tratado de París (que instituyó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CEEA, a partir de 1952) y los Tratados de Roma (que establecieron la Comunidad Económica Europea, CEE, y la Comunidad Europea de la Energía Atómica, EURATOM, a partir de 1958), firmados originalmente por los Seis (Alemania Federal, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo). Como se sabe, en 1966 se decidió unificar estas tres instituciones comunitarias (Acuerdo de Luxemburgo). Los nuevos miembros también tendrán que adaptar el funcionamiento de sus economías a los reglamentos, directivas y decisiones derivadas, con anterioridad a la adhesión, de los Tratados constitutivos de las CE (*acquis communautaire*).

Los «logros comunitarios» engloban, en el interior, materias tan variadas como las políticas comercial, agrícola y estructural, reglas de competencia, medidas de carácter social, la armonización fiscal de impuestos indirectos, el sistema monetario europeo, reglamentos en materia de transporte, etc. De cara al exterior, las CE han establecido una amplia red de compromisos comerciales y de cooperación técnico-económica con terceros países, entre los que cabe destacar los Acuerdos con los países miembros de la Asociación Europea de Libre Intercambio (EFTA) que no ingresaron en las CE (Austria, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza), un sistema unilateral de preferencias aduaneras generalizadas aplicable a productos industriales procedentes de países en vías de desarrollo, el Acuerdo Multifibras que reglamenta la importación de productos textiles, el Convenio de Lomé concluido con (actualmente) 57 países de África, del Caribe y del Pacífico, y los acuerdos con diversos países mediterráneos sobre preferencias comerciales recíprocas (Coffey, 1976).

El Consejo de Ministros de las CE ha reiterado en su día el principio de adopción por países candidatos a la adhesión de los tratados y normas comunitarias existentes, siguiendo la pauta marcada en las negociaciones de adhesión de Dinamarca, Gran Bretaña e Irlanda, que ya tuvieron que aceptar íntegramente dicho principio (con ciertas

medidas transitorias). Tanto mayor es la necesidad de familiarizarse con lo que supone el proceso de integración económica para un país que, como España, desea vincularse a ella.

La Unión Arancelaria

Las CE constituyen hoy en día una unión arancelaria, tal y como lo preveían los tratados constitutivos. «Unión arancelaria» significa la eliminación de derechos de aduana sobre el comercio entre los Estados miembros y el establecimiento de aranceles comunes frente a terceros países. Esto último diferencia la unión arancelaria de la «zona de libre cambio», en la que cada país conserva su autonomía arancelaria con respecto a importaciones procedentes del resto del mundo (que fue el caso de la EFTA). El objetivo de la unión arancelaria es la de crear, para cada país miembro, un mercado más amplio que el correspondiente al territorio nacional y establecer de esta forma un mercado común dentro del cual habría circulación libre de mercancías. Queda con ello suprimido el «principio de la nación más favorecida» por el que se rige el comercio internacional entre los países que han firmado el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y que, por lo tanto, tienen derecho a beneficiarse de reducciones arancelarias que un Estado conceda a otro. Ahora bien, el GATT expresamente sanciona la supresión del susodicho principio en el caso de uniones arancelarias.

En la Comunidad, el desarme arancelario al tráfico interno

- se efectuó de una sola vez para los productos de acero y carbón (en 1953) y los nucleares (1959), cubiertos por los Tratados de la CECA y la EURATOM, respectivamente;
- se realizó gradualmente para todos los demás bienes industriales, es decir los contemplados por el Tratado de la CEE (1959-68);
- se operó frente a Dinamarca, Gran Bretaña e Irlanda en 1973 para productos CECA, en 1974 para productos EURATOM y a lo largo del período 1973-77 para los productos CEE;
- se extendió a las restricciones cuantitativas a la importación.

Con respecto a terceros países, las CE establecieron el llamado Arancel Exterior Común (TEC). Originalmente, las tarifas TEC vinieron a suponer más o menos la media aritmética simple de los aranceles en vigor antes de iniciarse el proceso de integración. En consecuencia, los países más proteccionistas entre los Seis—Bélgica, Francia, Italia y Luxemburgo—tuvieron que reducir sus tasas arancelarias preexistentes, mientras que los Estados con economías más abiertas—Alemania y Holanda—ajustaron sus aranceles ligeramente hacia arriba. Siguiendo la fórmula para el desmantelamiento arancelario intracomunitario, se procedió a la armonización arancelaria exterior de forma gradual, que-

dando establecidas las tarifas TEC en 1968 para los Seis y en 1977 para los Nueve. Actualmente, el nivel medio de protección nominal frente a importaciones industriales procedentes de terceros países es uno de los más bajos del mundo, siendo inferior únicamente en Suecia y, sobre todo, Suiza entre los Estados miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

A pesar de que las CE constituyen arancelariamente un área de libre comercio, siguen existiendo en su seno proteccionismos nacionales al comercio intracomunitario. La unión arancelaria no es (todavía) una auténtica unión aduanera, como está previsto en los tratados constitutivos. Las trabas existentes son de diversa índole y su denominador común es su naturaleza no arancelaria. Concretamente se trata de

- medidas unilaterales de salvaguardia temporal contra determinadas importaciones procedentes de otros países miembros, justificadas por dificultades económicas graves a nivel sectorial o regional;
- disposiciones técnicas y exigencias sanitarias para la producción y el uso de bienes industriales, que difieren de un país a otro y no se homologan recíprocamente;
- fronteras administrativas resultantes de disparidades en los procedimientos aduaneros;
- monopolios fiscales nacionales, así como la predilección de los organismos públicos nacionales por aprovisionarse de bienes fabricados por la industria doméstica;
- la concesión de subvenciones fiscales o crediticias a determinados sectores, generalmente motivada por consideraciones de política regional en favor de áreas deprimidas.

Las instituciones de las CE—especialmente la Comisión europea—son conscientes de que estas trabas constituyen, en casos determinados, un serio obstáculo a la libre circulación intracomunitaria de productos industriales, o al menos introducen una cierta incertidumbre en las actividades exportadoras e importadoras. A pesar de que se han realizado algunos progresos en el camino hacia su total abolición, queda aún mucho por recorrer. Parece ser que los gobiernos nacionales son muy reacios a renunciar a lo que les ha quedado de soberanía en materia de política comercial dentro de la Comunidad.

Por otro lado, las CE no constituyen una unión arancelaria homogénea desde el punto de vista de terceros países. Pues los múltiples compromisos comerciales exteriores de la Comunidad implican tratos discriminatorios de un país (o grupo de países) con respecto a otro. Por ejemplo, los Estados Unidos, el Japón o Australia tienen peores condiciones de acceso al Mercado Común que los países del resto de la EFTA o los países en vías de desarrollo. Las preferencias generalizadas en favor del tercer mundo discriminan entre países exportadores de productos «sensibles» (como tejidos, zapatos, manufacturas de cuero, ace-

ros, refinados de petróleo) y los de otros productos industriales. El valor de estas preferencias ha sufrido erosiones de más o menos importancia a raíz de los tratos preferenciales ofrecidos a países de la cuenca mediterránea, etc.

Aun así, persiste en el sector industrial la opinión de que el Mercado Común ofrece oportunidades económicas lo suficientemente atractivas como para pertenecer a él. Desde un punto de vista teórico (Balassa, 1961; Krauss, 1972), la unión arancelaria tiende a generar una expansión adicional del comercio exterior de los países protagonistas («efectos estáticos») y una aceleración del crecimiento económico («efectos dinámicos»), abriendo de este modo la posibilidad de una mejora en los niveles de bienestar común (siempre en comparación con una situación de no integración y no libre cambio global). Veamos la mecánica de estos procesos y comencemos con los efectos sobre el comercio exterior.

Es evidente que toda disminución y eliminación de aranceles nominales implica un descenso de los precios exteriores de los productos comerciables con respecto a los precios interiores de dichos productos. Suponiendo que las elasticidades-precio de la demanda no son nulas, el cambio de los precios relativos inducirá un aumento de las importaciones (exportaciones) cuyo ritmo, además de responder a la reducción arancelaria, vendrá determinado por la elasticidad-renta de la demanda y el grado de sustituibilidad entre el producto exterior y el interior. El aumento de las importaciones (exportaciones) puede operar a través de dos vertientes:

- una es la llamada «creación de comercio» que resulta cuando productores nacionales con costos unitarios altos son desplazados por productores extranjeros comunitarios más eficientes. Esto obviamente significa una mejora en el bienestar de los consumidores;
- la segunda vertiente es la llamada «desviación de comercio» que se debe a que, una vez realizado el desarme arancelario interno, las economías comunitarias compran entre sí productos que antes de establecer la unión habían adquirido de terceros países, donde eran más baratos, pero que debido al arancel exterior ya no lo son. Evidentemente esto reduce el bienestar de los consumidores.

La contrastación empírica del efecto de la integración europea sobre el comercio industrial revela (Balassa, 1975):

- que los países miembros han acelerado sensiblemente el ritmo de intercambio intracomunitario;
- que la mayor parte de este dinamismo comercial refleja una «creación» (y no «desviación») de las corrientes comerciales pre-existentes, y
- que ha aumentado sensiblemente el coeficiente de las importaciones y de las exportaciones industriales en el valor bruto de

la producción manufacturera, lo que indica un grado considerable de especialización intraindustrial entre los países miembros.

Este último aspecto reviste una especial importancia con respecto a la incidencia sectorial de la integración. Al surgir una especialización intra- en vez de inter-industrial, son las mismas ramas industriales, o incluso empresas manufactureras, las que forman la base tanto de la crecida importación como de la aumentada exportación. Si bien la penetración de productores extranjeros en el mercado nacional intensifica la competencia, no causa problemas mayores de reajuste estructural y de puestos de trabajo, pues pérdidas en las cifras de venta doméstica pueden ser contrarrestadas por mayores cifras de negocios en el mercado exterior. Así, por ejemplo, la industria alemana del automóvil concurre con la francesa e italiana no sólo en Alemania, sino también en Francia e Italia. Otro tanto ocurre con bienes de equipo, productos químicos y una gran gama de artículos de consumo duradero. De ahí que las estructuras de comercio comunitario entre los países miembros sean bastante congruentes. No es difícil comprender que de haber adoptado la especialización un carácter inter-industrial, el impacto de la integración sobre las economías nacionales hubiera sido más serio. Pues el tráfico de mercancías hubiera sido de «dirección única» y los reajustes estructurales hubieran tenido que salvar barreras sectoriales y regionales, lo que por su propia naturaleza requiere mucha movilidad geográfica y profesional de la población activa afectada.

Los «efectos estáticos» de la unión arancelaria que acabamos de evaluar se complementan con los «efectos dinámicos». Se trata de un mejoramiento de los niveles de productividad a nivel de empresas y de una ampliación de la actividad inversora. Lo que aquí se manifiesta es

- la realización de economías de escala, aparejadas de una especialización horizontal y vertical, más o menos óptima, que un mercado más amplio permite;
- la mayor eficiencia de gerencia, organización, financiación, investigación tecnológica y marketing que la competencia extranjera impone;
- la ampliación, modernización y reconversión de las instalaciones de fabricación, así como la construcción de nuevas y tecnológicamente sofisticadas plantas industriales, que los procesos de adaptación al nuevo marco requieren y estimulan, y
- la mayor disponibilidad de recursos exógenos, que un mercado ampliamente abierto y en continua expansión induce mediante la atracción de inversiones de capital extranjero y de mano de obra.

Estos efectos son muy difíciles de cuantificar. Las tasas de crecimiento económico en los países miembros se han mantenido más o

menos en línea con las tasas experimentadas por otros países industrializados no miembros (con la notable excepción del Japón). Pero es evidente que numerosas empresas industriales, sobre todo en Alemania y Francia, han aumentado su dimensión, su grado de especialización y sus niveles tecnológicos; que ha habido penetraciones mutuas con capital privado, y que se han alcanzado unos niveles de eficiencia que figuran entre los más altos del mundo. Por otro lado se han acentuado las disparidades regionales ya existentes antes de formar el Mercado Común, beneficiándose sobre todo las áreas metropolitanas de París, Bruselas, Colonia, Hamburgo y Milán, y quedando rezagados sobre todo Escocia, la zona fronteriza de la República Federal de Alemania, el Mezzogiorno italiano, así como el Languedoc francés (Biehl, Hussmann y Schnyder, 1972; Adlung, 1979). Esto se debe, por un lado, a que las industrias de crecimiento (con elasticidades-renta de la demanda altas) se han concentrado en las regiones más avanzadas y mejor equipadas con un infraestructura eficaz y, por otro lado, a que las corrientes migratorias y las inversiones extranjeras también se han dirigido preferentemente a estas zonas. La política regional comunitaria aún no ha podido resolver este problema.

El Mercado Común Agrícola

La extensión del Mercado Común a la agricultura, prevista en el Tratado de Roma, es probablemente el aspecto más controvertido del proceso de integración. La raíz del problema es que la Comunidad no sólo ha ido estableciendo progresivamente un mercado común para productos agrícolas, comparable al mercado común para bienes industriales, sino que además, y primordialmente, ha tratado de asegurar unos niveles de ingresos «justos» a los productores de este sector, concretamente los cerealistas, ganaderos y los cultivadores de azúcar y vides. Ha surgido así una Política Agraria Común (PAC) con finalidades comerciales y sociales, que hoy en día constituye el mecanismo más perfeccionado en las CE y seguramente el de menor transparencia para el no especialista.

En comparación con la unión arancelaria para productos industriales, la PAC se diferencia en cuatro aspectos fundamentales:

- primero, la supresión de trabas arancelarias y no arancelarias al comercio intracomunitario viene complementada por una política de regulación de precios a nivel común para los países miembros, que queda cimentada, en caso de devaluaciones o revaluaciones de los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros, por montantes compensatorios sobre el comercio en las fronteras intracomunitarias;
- segundo, frente a importaciones procedentes de terceros países se aplican en numerosos casos, además de la TEC, unos derechos

arancelarios móviles (*prélèvement*) que neutralizan diferencias entre los precios comunitarios garantizados (el llamado «precio umbral») y los mundiales;

- tercero, paralelamente al *prélèvement* se prima la exportación a países no miembros en todos aquellos casos en que los precios del mercado mundial son inferiores a los fijados dentro de la Comunidad;
- cuarto, con el fin de asegurar la unicidad de precio dentro de la Comunidad y de proteger la producción comunitaria frente a la competencia exterior, la PAC ha dado lugar a reglamentaciones comunes para 19 productos, que suponen alrededor del 90 por 100 de la producción agraria común.

Es obvio que el Mercado Común Agrícola, establecido sobre estos principios, tiene efectos, positivos para unos y negativos para otros, mucho más acentuados que en el caso de una simple unión arancelaria. Dentro de la Comunidad, los beneficiarios son los productores, los perjudicados son los consumidores. Fuera de la Comunidad, el sistema opera en favor de los países que son importadores netos de productos comunitarios reglamentados y en detrimento de los que son exportadores. Veamos el porqué.

El beneficio que la PAC supone para los agricultores comunitarios proviene de que tienen garantizados unos precios de venta irrespectivamente de la capacidad de absorción del mercado. Dado que la demanda por productos industriales y por servicios aumenta más rápidamente que la demanda por productos agrícolas y en vista de que los mercados agrícolas suelen ser más competitivos que los industriales, el proceso de crecimiento económico implicaría un deterioro constante de las rentas agrícolas en relación con las no agrícolas. Por este motivo, virtualmente todos los países apoyan al sector agrícola. Pero no todos lo hacen como la Comunidad, sino conceden transferencias directas a los agricultores a través del presupuesto, sin relacionarlo con el volumen de su producción y sin intervenir los precios. La fijación de precios y su adaptación periódica significan un estímulo a incrementar la producción por encima del ritmo de expansión de la demanda. Pues los agricultores pueden, según los casos, o bien vender los excedentes de producción, que puedan resultar, al Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA), o bien acogerse a los sistemas de subsidios destinados a la desnaturalización de productos agrícolas (como lo es la conversión de cereales en forrajes para la alimentación de ganado), o bien exportar los excedentes a terceros países con la ayuda de subvenciones. Esta es, en efecto, la experiencia con la PAC: los niveles de autoabastecimiento son altísimos (con la excepción de alimentos para el ganado) y los excedentes de producción crónicos y cada vez mayores en algunos casos (sobre todo, leche en polvo, vino, trigo, pollos, queso y mantequilla).

Los consumidores de productos alimenticios dentro de la Comunidad se ven perjudicados, en primer lugar, por la misma razón por la que los agricultores salen beneficiados: el tener que soportar precios sensiblemente superiores a los que prevalecen en el mercado mundial, lo que equivale a una reducción de la renta real. Existe un factor perjudicial adicional, y es el que los consumidores sufren, con tendencia al alza, la presión fiscal necesaria para financiar la acumulación de excedentes y la restitución a la exportación, además de otras medidas de PAC. Por supuesto, todo apoyo al sector agrícola implica una presión fiscal adicional. Pero mientras que en el caso de transferencias directas a los agricultores, el consumidor se ve compensado en forma de un aprovisionamiento con productos alimenticios baratos, en el caso del Mercado Común Agrícola paga por vía doble. Más aún, como resulta que los grupos sociales con rentas relativamente bajas destinan una mayor proporción de gasto a la alimentación que los grupos sociales económicamente mejor situados, y dado que aquéllos ahorran menos que éstos, la PAC viene a constituir un sistema regresivo. Las concesiones comerciales hechas por la Comunidad a terceros países mitigan estos efectos adversos solo parcialmente. Las preferencias arancelarias se refieren principalmente a productos primarios destinados a la industria de transformación o a productos de poco peso en la agricultura comunitaria. En el caso de productos mediterráneos (vinos, productos hortofrutícolas) las preferencias se aplican únicamente a los países signatarios del Convenio de Lomé y a aquellos de la Cuenca del Mediterráneo, y además sujetas a limitaciones de volumen y mes de importación, así como al requisito de precios mínimos. La mayor incidencia favorable sobre los consumidores comunitarios proviene de las preferencias arancelarias a la importación de carne bovina y azúcar, si bien éstas sólo rigen en el comercio con los países de Lomé.

Los beneficios para los agricultores y los costos para los consumidores comunitarios no se reparten equitativamente entre los países miembros. Dado que la PAC se financia comúnmente (a través del FEOGA), las contribuciones y los reembolsos que cada país miembro hace o recibe dependen de los niveles de producción con relación a la demanda interna y del volumen de importación de productos sometidos a *prélèvements* y derechos TEC. Cuanto más se especialice un país en producciones altamente protegidas, cuanto mayor sea su capacidad exportadora en estos productos y cuanto menos de ellos tenga que importar, tanto mayores serán las transferencias netas que perciba. Países miembros con las características contrarias serán los que pagan más de lo que reciben. En la Comunidad, Francia es el país que más se ha beneficiado de estos trasvases de rentas, tanto globalmente como a nivel de productos individuales. Alemania Federal es el país que durante muchos años más rentas ha transferido (con la excepción de mantequilla y leche en polvo), Gran Bretaña e Italia, cuyos niveles de autoabastecimiento alimenticio son muy bajos, también tienen que traspasar parte de sus rentas a los demás países miembros (Koester, 1977a), lo

cual hace que Gran Bretaña exija a la Comunidad un reajuste de los sistemas de contribuciones y reembolsos.

Si por razones de disparidades intracomunitarias se hacen necesarios cambios en las paridades monetarias entre los Estados miembros, el mecanismo de los montantes compensatorios se traduce en efectos adicionales sobre la distribución de rentas agrícolas en la Comunidad (Koester, 1977b, págs. 95 y siguientes). Si un país con excedente de exportación agraria revalúa su moneda e introduce montos compensatorios, los precios nacionales bajan menos que en una situación sin montos, por lo que los excedentes también disminuyen menos. Por consiguiente, este país percibirá transferencias netas de los demás. Si el mismo país devalúa su moneda e introduce montos compensatorios, renuncia a tales transferencias. Los travases intracomunitarios de rentas toman la dirección opuesta, si el país que altera su tipo de cambio e introduce montos compensatorios es deficitario en productos alimenticios propios. Existen, por lo tanto, diferentes intereses entre los Estados miembros sobre si aplicar o no los montos compensatorios monetarios. Francia tenderá a querer suprimirlos, Italia y Gran Bretaña no.

Con relación a terceros países, y habida cuenta de las concesiones comerciales existentes, el Mercado Común Agrícola es marcadamente proteccionista, y el proteccionismo ha ido en aumento. Si bien los derechos del TEC son moderados (aunque en promedio superiores a los aranceles sobre importaciones industriales), la mecánica de los *prélèvements* implica que países altamente competitivos no pueden explotar plenamente sus ventajas comparativas mediante una penetración profunda del Mercado Común Agrícola. En consecuencia, el fuerte crecimiento agrícola intracomunitario, que se ha registrado desde los comienzos de la PAC en 1962, refleja en buena medida «efectos de desviación de comercio» (Thorbecke y Pagoulatos, 1975, págs. 296 y siguientes).

La combinación de altos precios interiores y proteccionismo hacia el exterior tiende a reducir la demanda intracomunitaria de los productos agrarios englobados en la PAC, a aumentar la oferta y, tarde o temprano, a disminuir las importaciones y a incrementar las exportaciones. Estos reajustes cuantitativos producen un efecto moderador sobre los niveles de precios en el mercado mundial. Como consecuencia, los países no miembros de la Comunidad que exportan más que importan cereales, carnes y otros productos ganaderos, tales como los Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda o Argentina, verán reducidos sus ingresos de divisas en comparación con una situación de libre comercio mundial. Esto explica por qué sobre todo los Estados Unidos continuamente insisten en que la Comunidad liberalice su PAC e incluso vinculan la respuesta a estos deseos con las concesiones que están dispuestos a hacer en materia de acceso a su mercado de productos industriales precedentes de la Comunidad (Josling, 1977). Por otro lado, los países netamente importadores de productos agrarios comunitarios, principalmente los países en vías de desarrollo, actúan en contra de sus

propios intereses, si también piden, como frecuentemente lo hacen, la liberalización de la PAC. Pues, de ser oídos, tendrían que afrontar una carga financiera más fuerte para satisfacer la necesidad de alimentos. Esto deterioraría sus balanzas de pagos, por lo que tendrían que sacrificar otras importaciones indispensables para el desarrollo económico, como por ejemplo las de bienes de equipo. Visto de este modo, la PAC beneficia, aunque inintencionadamente, muchos países en desarrollo. Ahora bien, no se puede descartar el peligro de que la posibilidad de adquirir en el mercado mundial alimentos a precios favorables vaya a disminuir el propio esfuerzo de los países en vías de desarrollo para expandir adecuadamente su agricultura, perpetuándose así su dependencia agraria del exterior.

Otro aspecto importante que no debería quedar inadvertido se refiere al impacto que tiene la PAC, no ya sobre el nivel de precios, sino sobre su estabilidad. La PAC también trata de evitar que déficits o excedentes de aprovisionamiento den lugar a fuertes fluctuaciones de los precios internos. Y la combinación de los *prélèvements* a la importación y la restitución a la exportación protege al Mercado Común Agrícola de altibajos en las cotizaciones internacionales. Por consiguiente, la Comunidad apenas contribuye a la estabilización de los mercados mundiales de los productos agrarios englobados en la PAC, pero sí exporta buena parte de sus propias fluctuaciones de demanda y oferta internas. De este modo, al estabilizar el Mercado Común Agrícola, la PAC—de nuevo inintencionadamente—desestabiliza los mercados internacionales, cosa que no hace ningún otro país industrializado con el mismo rigor (Heidhues y Hollstein, 1978). Los países más seriamente afectados por estos efectos desestabilizadores son aquellos con balanzas de pagos estructuralmente deficitarias y con pocas oportunidades, a corto plazo, de diversificar sus estructuras de exportación e importación, dominadas por productos alimenticios. Se trata generalmente de países en vías de desarrollo.

En resumidas cuentas, la Comunidad ha puesto en marcha una amplia gama de mecanismos destinados a garantizar el funcionamiento de un verdadero mercado común para productos agrarios. Ningún otro sector económico está tan intervenido por organismos comunitarios. Desde un punto de vista económico, la racionalidad de la PAC no deja de suscitar serias dudas: En primer lugar, la competencia entre los agricultores comunitarios, y entre éstos y los extracomunitarios, ha quedado distorsionada, dando lugar a una localización subóptima de recursos dentro del sector agrícola y entre éste y las demás actividades económicas. Segundo, la producción agraria en la Comunidad se ha vuelto sumamente costosa, una vez que la protección y los precios internos elevados inducen a cultivar tierras marginales y mantener explotaciones agrícolas ineficientes. Tercero, si bien las repetidas alzas de precios mundiales facilitan la exportación de excedentes sin, o con menos, subsidios, la financiación de la PAC parece estar ya bordeando una situación insostenible, por cuanto absorbe el 80 por 100 del presu-

puesto comunitario. Y cuarto, no se ha avanzado mucho en dirección a una reestructuración efectiva de la agricultura comunitaria, mientras que las diferencias entre las rentas agrarias y las no agrarias siguen subsistiendo. Tarde o temprano, la Comunidad tendrá que replantearse su PAC.

La Libre Circulación de Factores Productivos

Las CE no sólo quieren constituir un mercado común para productos (industriales y agrarios), sino representar también un mercado común para factores productivos, concretamente trabajadores y capitales. Ambas facetas están íntimamente relacionadas y se justifican con el deseo de que el proceso de integración conduzca a un crecimiento económico intracomunitario que sea lo más equitativo posible, precisamente cuando existan diferencias acentuadas entre los países miembros en la disponibilidad de mano de obra, empresarios, especializaciones profesionales, capital físico y demás factores productivos. En teoría, ya la libre circulación de mercancías tiende, bajo ciertos supuestos simplificadores, a una nivelación internacional de las rentas de los factores productivos. Como resulta que la realidad siempre le impone al comercio entre países obstáculos de una u otra índole y dado que los productos comerciables están generalmente sujetos a diversos grados de intensidad competitiva, la movilidad internacional de los factores productivos puede convertirse en condición necesaria (aunque no suficiente) para el logro de objetivos sociales comunes. Prácticamente se trata de aplicar a nivel comunitario el principio de unicidad de mercados de todo tipo, existente en cada uno de los países.

A estos efectos, las CE

- han suprimido hasta 1968 las restricciones sobre la movilidad intracomunitaria de mano de obra asalariada, existentes antes de iniciarse el proceso de integración, y garantizan desde entonces a todo trabajador emigrante de un Estado miembro el acceso al mercado laboral de cualquier otro país miembro en iguales condiciones que los súbditos de este país (salvo una que otra discriminación de poca importancia);
- han iniciado, en 1975, la suspensión de restricciones a la circulación intracomunitaria de profesiones liberales (médicos, abogados, etc.);
- han establecido sucesivamente la libertad de establecimiento y prestación de servicios por empresas de un Estado miembro en otro en numerosas ramas industriales y actividades terciarias;
- han liberalizado, a principios de los años sesenta, las inversiones intracomunitarias directas, en bienes inmuebles y en cartera y han extendido esta liberalización a terceros países de forma generalizada, pero siguen existiendo serias restricciones en cuanto a la

emisión de títulos extranjeros en las bolsas nacionales de valores, a la concesión de empréstitos independientemente de operaciones comerciales, y a la integración mutua de los mercados financieros.

Con excepción de la libre circulación de mano de obra asalariada y partes del capital, el proceso de integración en este campo ha progresado muy lentamente, tanto en comparación con la Unión Arancelaria y el Mercado Común Agrícola como respecto a los calendarios fijados en el propio Tratado de Roma. La movilidad intracomunitaria de profesiones liberales se ha visto obstaculizada por la heterogeneidad de sistemas de estudios existente entre los países miembros y por la presión de los grupos correspondientes nacionales por conservar sus prerrogativas y evitar una competencia demasiado fuerte. En cuanto al mercado común de capitales, su realización íntegra ha sido dificultada una y otra vez por diferencias importantes entre los países miembros en las políticas coyunturales y de balanza de pagos, así como por la falta de armonización de las reglamentaciones fiscales y el derecho de sociedades.

Una vez que se haya logrado la libertad completa e incondicional en la circulación de los factores productivos de todo tipo dentro de la Comunidad, cabe esperar, entre otros efectos,

- que en los países de origen (de la emigración o la exportación de capital) disminuya el paro laboral y cambien las estructuras económicas hacia una mayor profundización vertical y actividades de mayor productividad;
- que en los países de destino desaparezcan cuellos de botella en el mercado laboral, aumente la capacidad de ahorro e inversión y se economicen costos de educación escolar y formación profesional;
- que la susodicha circulación contribuya, junto con el comercio libre, a una mejor asignación de recursos en la Comunidad, al reducir escaseces relativas en las disponibilidades nacionales de factores productivos y nivelar, por consiguiente, las productividades marginales de, y las retribuciones a, éstos;
- que estos efectos niveladores sobre las rentas factoriales debiliten algo la expansión del comercio intracomunitario, aunque por otro lado las preferencias tradicionales de consumo y las remesas de los emigrantes inducirán importaciones y exportaciones adicionales, al igual que lo harán las inversiones extranjeras que aumentan los niveles de productividad y renta en el país de destino;
- que las corrientes intracomunitarias de los factores fluyan en direcciones únicas, de regiones deprimidas a regiones expansivas, lo cual puede dar lugar a depauperaciones y aglomeraciones excesivas y reducir el impacto positivo de estos flujos sobre la eficiencia en la asignación de recursos.

Se supone, claro está, que la libertad en la circulación de factores productivos de hecho producirá movimientos migratorios y de capital que no hubieran surgido en una situación de no integración. La intensidad de emigración de trabajadores y profesionales no asalariados de un país miembro a otro es, en principio, una función positiva de las diferencias intracomunitarias de salarios reales (netos de impuestos directos), de condiciones de trabajo y de seguridad de empleo, y una función negativa de los costos monetarios y de diversos factores imponderables asociados con la emigración —siempre y cuando que 'a parte de la población activa dispuesta a desplazarse de una zona a otra actúe de forma racional y tenga previsiones perfectas—. Esta condición puede no darse en la realidad, cuando, por ejemplo, los ciudadanos de países de emigración están arraigados en su entorno social y cultural, o tienen prejuicios nacionalistas con respecto a otras poblaciones, o temen no poder asimilarse en el extranjero, o no tienen las especializaciones profesionales demandadas en el extranjero, o simplemente no tienen suficientes conocimientos sobre las posibilidades de empleo y actividad reinantes en otros países de la Comunidad. Obstáculos de tipo económico, cultural, sociológico y psicológico también pueden operar por el lado de los países de inmigración. En estos casos, los movimientos migratorios intracomunitarios se mantendrán a niveles bajos.

Con respecto a los flujos intracomunitarios de capital, los factores imponderables que acabamos de mencionar probablemente pesen menos. El Mercado Común reducirá, sobre todo, los riesgos y la incertidumbre de una inversión extranjera, si bien no los suprimirá totalmente en tanto no se haya llegado a una armonización íntegra de las políticas económicas de los países miembros. Pues es sobradamente conocida la alta sensibilidad de movimientos de capital a cambios —efectivos o esperados— en la política monetaria, fiscal, de balanza de pagos (convertibilidad), de rentas, etc. Hecha esta salvedad, la intensidad de la inversión extranjera viene determinada en un mercado común por la expectativa de beneficio en comparación con la rentabilidad local.

Hasta el momento, las migraciones laborales intracomunitarias no han sido muy significativas. Únicamente Italia (su Mezzogiorno) ha exportado mano de obra a los demás países miembros (especialmente a Alemania) en una cuantía apreciable, lo cual ha reducido la tasa de paro laboral en aquella región, ha acelerado el crecimiento de la productividad y ha acercado los niveles salariales al promedio comunitario (Adlung, 1979). Dado que la Comunidad ha recibido trabajadores inmigrantes primordialmente de terceros países (entre ellos España), la integración hacia un mercado común laboral no parece haber ocasionado una «desviación» de corrientes migratorias. Los países receptores han experimentado incrementos en el costo de la mano de obra más moderados, han conseguido una mayor flexibilidad laboral en consonancia con las exigencias de adaptación estructural y han

realizado economías de escala al concentrar los trabajadores extranjeros en industrias con fabricaciones en grandes series (Höpfner, 1975).

En cuanto a los movimientos de capital, prácticamente todos los países miembros han combinado una posición de origen con una de destino de inversiones directas, sin que hubiera signos de distorsión con respecto a terceros países. La falta de permeabilidad entre los mercados nacionales financieros ha dado lugar, por otro lado, a que países no comunitarios, concretamente los Estados Unidos, hayan sido los artifices de la creación de un mercado europeo de capitales, incluyendo el mercado de eurodólares. Diversos países comunitarios, por el contrario, han introducido en varias ocasiones controles sobre los movimientos de capital con el fin de afrontar crisis de balanza de pagos, que se reflejaban en fugas de capitales (Francia, Gran Bretaña, Italia) y aflujos indeseados de los mismos (Alemania, Holanda). Estas experiencias han hecho sentir, a nivel comunitario, la deseabilidad de crear una zona monetaria autónoma lo suficientemente eficaz como para evitar fuertes perturbaciones monetarias y acelerar la integración de los mercados nacionales de capitales.

La Unión Monetaria Europea

Cuanto más avance el proceso de integración económica, tanto más son los «logros comunitarios» vulnerables a conmociones derivadas de desequilibrios inintencionales de las balanzas de pagos de los países miembros. Los países con déficit pueden verse inclinados a restringir las importaciones de mercancías y las exportaciones de capital; los países con superávit pueden impedir o dificultar la entrada de capitales. El ajuste de los desequilibrios en los pagos exteriores también puede realizarse mediante una devaluación o revaluación de las monedas, respectivamente, además de la aplicación de políticas monetarias y fiscales restrictivas o expansivas. Pero en vista de que las causas de desequilibrios de balanza de pagos son generalmente complejas y de que, por consiguiente, los países afectados pueden tener diagnósticos discrepantes e ideas diferentes para la solución de esos desequilibrios, el ajuste mediante políticas cambiarias, fiscales y monetarias fácilmente puede retrasarse indebidamente. En estas circunstancias prosperan corrientes especulativas de capital a corto plazo y se acentúan los desequilibrios, dando lugar a retrocesos en el proceso de integración.

Esta es la razón por la que una unión aduanera puede beneficiarse notablemente de la existencia de una unión monetaria, al igual que sucede con la unión monetaria que de hecho existe entre las regiones de una nación. Habría más automatidad en los ajustes de desequilibrios externos, menos incertidumbre con respecto a los mecanismos internos de política económica compensatoria, menos riesgos de alte-

raciones en los tipos de cambio y mayor comodidad en las transacciones financieras.

Al contrario de las disposiciones relacionadas con la libre circulación intracomunitaria de mercancías, productos agrarios y factores productivos, el Tratado de Roma no ha contemplado explícitamente la constitución de una unión monetaria entre los Estados miembros. Se limitó a establecer el principio de coordinación de las políticas económicas nacionales (creando a este efecto el llamado Comité Monetario, al que posteriormente se juntaron otros órganos consultivos). Como en la práctica dicha coordinación política-económica no se logró (Balassa, 1975b), las CE han optado, desde 1969, por establecer los planteamientos instrumentales necesarios para el logro de una unificación monetaria europea. El «Plan Werner» (de 1970) diseñó las líneas maestras para llevar a cabo este proceso a lo largo de la década de los setenta. Las crisis monetarias internacionales en los años 1971-73, que dieron paso a sistemas generalizados de flotación libre de tipos de cambio, frustraron dicho Plan. Las CE establecieron entonces un sistema «serpiente» con el fin de reducir los márgenes de fluctuación de las monedas entre los países miembros. Al fracasar también este intento de unificación monetaria (con las salidas temporales o definitivas de Francia, Gran Bretaña e Italia), las CE reconsideraron el «Plan Werner» y crearon a finales de 1978 el actual Sistema Monetario Europeo (SME), integrado por los países comunitarios a excepción de Gran Bretaña.

El SME se basa en

- una «moneda europea común», que constituye un cesto con participaciones ponderadas de las monedas nacionales (inclusive la libra esterlina), un instrumento de liquidación de operaciones entre los Bancos Centrales y el «patrón» en que se definen las paridades intracomunitarias;
- un mecanismo de tipos de cambio intracomunitarios en principio fijos (con una banda estrecha de fluctuación), pero reajustables en caso de que una moneda se separe demasiado de la paridad previamente establecida;
- un Fondo de Reserva, que prestará apoyo monetario a los Bancos Centrales cuando éstos tengan que intervenir, con su propia moneda, en los mercados de divisas;
- la autonomía de los Estados miembros en su política cambiaria con respecto a terceros países, si bien sujeta a la condición de que las oportunas actuaciones nacionales se coordinen lo más posible.

En vista de que el SME ha comenzado a funcionar recientemente (en marzo de 1979), su eficacia queda por demostrar. Lo que sí puede decirse ya es que el SME no es una unión monetaria. Pues para ello sería indispensable que los tipos de cambio de cada una de las divisas con las restantes fueran plena e irrevocablemente rígidos, lo cual sólo es posible de conseguir si todos los países miembros mantienen ritmos

de inflación similares. Es sobradamente conocido, sin embargo, que las funciones de preferencia entre tasas de inflación y niveles de empleo varían de un país a otro. Alemania, que ha sufrido dos desastrosas inflaciones en este siglo, asigna prioridad a la consecución y el mantenimiento de la estabilidad del nivel de precios. Francia, por el contrario, otorga mayor importancia a la evitación de paro laboral. Y los otros Estados adoptan posturas intermedias y cambiantes en el transcurso del tiempo según el color político del gobierno. En estas circunstancias, el SME tiene características muy similares al antiguo sistema monetario de Bretton Woods—y puede resultar tan vulnerable como aquél en caso de que las circunstancias económicas mundiales se deterioren nuevamente.

Además, la mecánica del SME puede conducir a distorsiones en la alocación intracomunitaria de recursos productivos. Retrasos en los reajustes cambiarios y el deseo de países con inflación de importar algo de estabilidad de otros países implicará para éstos la subvaluación de su moneda, lo cual equivale a una subvención de sus exportaciones y de sus industrias sustitutivas de importaciones. El ritmo de crecimiento económico podría verse acelerado en los países con estabilidad, a expensas del crecimiento en los países con inflación.

La debilidad básica del SME estriba en que no puede forzar la sincronización entre las políticas económicas nacionales. Ninguno de los países miembros ha procedido a ceder a organismos comunitarios parte de su autonomía e independencia político-económica. La lógica de esta postura hubiera exigido el funcionamiento de tipos de cambio verdaderamente flexibles, por el que los gobiernos de los países miembros tampoco se sienten muy atraídos. El plan de crear una moneda «paralela» a las nacionales y utilizable para todo tipo de operaciones financieras públicas y privadas (Vaubel, 1978) encontraría las mismas dificultades. La unión monetaria sólo podrá lograrse si se vence el conflicto entre los intereses nacionales y los de la Comunidad. Y esto implica, se quiera o no, la renuncia de los países miembros a su autonomía política interna en el campo fiscal y monetario. Por tanto, el SME no ofrece garantía alguna de que el proceso de integración económica europea no pueda sufrir años de retraso e incluso tambalearse en sus propios fundamentos—o quedar reducido a una simple unión arancelaria.

Posibles implicaciones económicas de la ampliación

Para concluir, cabe preguntarse cuáles serán probablemente las repercusiones económicas de la ampliación de la Comunidad. Ni que decir tiene que en gran medida estos efectos vendrán determinados por las políticas económicas que adopten los diferentes países (miembros actuales, candidatos a la adhesión y terceros). Pero la mecánica

de integración, tal y como ha sido desarrollada durante los últimos veinte años, hace prever la aparición de una serie de problemas cuya solución requerirá mucha habilidad por parte de las autoridades rectoras de las economías. La raíz de estos problemas estriba en las grandes diferencias en el grado de desarrollo y las estructuras productivas que presentará la Comunidad de los Doce.

En cuanto a la Unión Arancelaria para productos manufacturados, la expansión del comercio intracomunitario incrementará la presión competitiva en los mercados nacionales, lo cual conducirá al cierre de empresas marginales (Donges y Schatz, 1979). Entre los nuevos miembros, únicamente España tiene una estructura industrial que en buena parte puede hacer frente a la competencia procedente de los países comunitarios más avanzados, siempre que se adopten medidas adecuadas para mejorar la productividad en las empresas y la calidad de los productos. Las industrias portuguesas y griegas tendrían, comparativamente, mayores dificultades para soportar la competencia comunitaria, ya que en muchos sectores numerosas empresas son muy pequeñas, tienen una maquinaria anticuada, no aplican tecnologías avanzadas y operan con una productividad baja.

Por otro lado, las exportaciones de productos manufacturados de Grecia y Portugal, y en menor medida también de España, competirían con sectores sensibles dentro de la Comunidad actual, que se encuentran ya sometidos a fuertes presiones de importaciones baratas procedentes de terceros países (textiles, confecciones, zapatos, manufacturas de cuero, productos siderúrgicos, etc.). La ampliación de la Comunidad aumentaría estas presiones. Como consecuencia, la CE podría volverse más proteccionista con respecto a Estados no miembros o permitir que los países miembros recurran a subsidios nacionales de las producciones afectadas, lo cual pondría en peligro la idea básica de la unión, que es la división de trabajo intracomunitaria.

Incluso si no aumentaran los niveles de protección industrial, la ampliación afectaría a terceros países

- negativamente, por cuanto los exportadores sureuropeos de productos intensivos en mano de obra conquistarían mercados en la Comunidad a expensas de los exportadores asiáticos y latinoamericanos, de modo que las preferencias comerciales ofrecidas a terceros países sufrirían cierta erosión;
- positivamente, porque la reducción de derechos arancelarios y de barreras no arancelarias a los niveles comunitarios mejorará el acceso de exportadores extracomunitarios a los mercados de España, Grecia y Portugal.

En cuanto al Mercado Común Agrícola, los problemas internos y en relación con terceros países, ya existentes, serán más agobiantes (Josling, 1979). Si la PAC se extiende a los cultivos mediterráneos, aumentará la discriminación contra los países productores no miembros. Al mismo tiempo, aumentarían los niveles de autoabastecimiento

de la Comunidad con productos mediterráneos, engendrando, en el caso del vino, considerables excedentes de producción. En los cultivos cerealistas y en la producción ganadera, la ampliación de la CE puede paliar algo el problema de los excedentes, ya que España, Grecia y Portugal son importadores netos de varios de estos productos (por ejemplo, carne bovina, mantequilla, leche en polvo). Pero la mayor oferta del norte europeo causará serios problemas de adaptación al sector agrario sur, debido a que aquí numerosas explotaciones son muy pequeñas y están poco desarrolladas a nivel de organización y comercialización.

A medio plazo y suponiendo que las autoridades comunitarias y nacionales pongan en marcha programas eficaces de reestructuración y modernización de la agricultura del sur, la adopción por los tres nuevos miembros de los precios PAC (superiores a los vigentes en estos países) inducirá incrementos de la producción de cereales, carnes y otros productos ganaderos, máxime cuando el FEOGA supone para los productores una garantía de venta. Los ingresos de los agricultores españoles, griegos y portugueses lógicamente aumentarán, y así lo hará el coste de la alimentación para los consumidores de estos países. Con respecto a terceros países, se producirán los consabidos efectos de desviación de comercio. Estos países tratarían entonces de vender sus productos en otros mercados, en los que, sin embargo, probablemente habrían que enfrentarse a la competencia de la Comunidad en cuanto ésta diese salida a sus excedentes agrarios a precios subvencionados.

En cuanto a la libre circulación de factores productivos, el panorama es ambiguo. Mientras persistan los elevados niveles de paro estructural en los nuevos países miembros y las discrepancias de ingresos reales con respecto a los países nórdicos, continuará habiendo un estímulo a la emigración sur-norte. España, Grecia y Portugal correrían el riesgo de perder también mano de obra cualificada, que es particularmente móvil, lo cual podría originar serios problemas de crecimiento económico. Aunque las cifras de paro son también desfavorables en la Comunidad actual, muchas empresas están necesitadas de mano de obra inmigrante para cubrir puestos de trabajo que los trabajadores nacionales no están dispuestos a ocupar (falta de movilidad geográfica y profesional, preponderancia de preferencias específicas, etcétera). Por otro lado, la ampliación de las CE ofrece la oportunidad de relocalaciones intracomunitarias de producciones industriales. Concretamente se trataría de desplazar actividades productivas de los Nueve a los Tres, donde los costes laborales son más bajos y lo seguirán siendo probablemente en el futuro. España, Grecia y Portugal se beneficiarían de la mayor disponibilidad de maquinaria, tecnología y capacidad empresarial, de lo que sobre todo Grecia y Portugal están muy necesitados. Además, un incremento de las inversiones directas en estos países podría sustituir las corrientes migratorias de mano de

obra del sur al norte de la Comunidad, lo cual conduciría a aumentos considerables de productividad (Hiemenz y Schatz, 1979).

En cuanto a la Unión Monetaria Europea, la incorporación al SME de tres países con fuerte «vocación» inflacionista no es susceptible de mejorar las perspectivas de un funcionamiento eficaz de dicho sistema. Los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros tenderán frecuentemente a desviarse de sus niveles de equilibrio, provocando así distorsiones en la asignación intracomunitaria de recursos. Si a las disparidades en los ritmos de inflación se añaden los desequilibrios estructurales y regionales en los tres nuevos miembros, es obvio que la armonización de objetivos económicos y de políticas para lograrlos, que es condición indispensable para que pueda subsistir una verdadera unión monetaria, será difícil de realizar.

Todo esto no significa que las CE ampliadas de nueve a doce Estados no ofrezcan beneficios netos para todos. Probablemente los habrá. Pero cualesquiera que sean los beneficios económicos que puedan derivarse de la ampliación, no se conseguirán automáticamente. Estarán condicionados por las políticas económicas que los gobiernos persigan y por la capacidad de empresas y trabajadores de adaptarse a las nuevas circunstancias. O dicho de otra forma: la integración no constituye una panacea para resolver los numerosos problemas económicos y sociales en los Tres; y la incorporación de los Tres, aun creando lógicamente problemas (como lo hacen todos los cambios del entorno económico), no pone de por sí en peligro la prosperidad en los países miembros actuales.

REFERENCIAS

- ADLUNG, R. (1979): «Divergenz oder Konvergenz? Zur regionalen Entwicklung in der Europäischen Gemeinschaft», *Kiel Working Papers*, núm. 91, julio.
- BALASSA, B. (1962): *The Theory of Economic Integration* (Londres: Allen & Unwin).
- BALASSA, B. (1975a): (Trade Creation and Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence», en B. Balassa (ed.), *European Economic Integration* (Amsterdam, Oxford: North-Holland), páginas 79-118.
- BALASSA, B. (1975b): «Monetary Integration in the European Common Market», en B. Balassa (ed.), *European Economic Integration* (Amsterdam, Oxford: North-Holland), pp. 175-221.
- BIEHL, B., HUSSMANN, E., y SCHNYDER, S. (1972): «Zur regionalen Einkommensverteilung in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft», *Die Weltwirtschaft* (Institut für Weltwirtschaft Kiel), núm. 1, pp. 64-78.
- CÁMARAS OFICIALES DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA, ed. (1979): *Libro Blanco sobre el grado actual de integración de la Comunidad Europea y sus implicaciones para España* (Madrid).

- COFFEY, P. (1976): *The external Economic Relations of the EEC* (Londres: MacMillan).
- DONGES, J. B., y SCHATZ, K.-W. (1979): «Competitiveness and Growth in an Enlarged European Community», *The World Economy*, vol. 2, pp. 213-228.
- HEIDHUES, T., y HOLLENSTEIN, D. (1978): «Anpassungsmethoden bestimmter Länder oder Ländergruppen an wechselnde Knappheitslagen auf den Weltgetreidemärkten», *Agrarwirtschaft*, vol. 27, pp. 144-156.
- HIEMENZ, U., y SCHATZ, K.-W (1979): *Intercambio en vez de migración* (Ginebra: OIT).
- HÖPFNER, K. (1975): *Ökonomische Alternativen zur Ausländerbeschäftigung* (Göttingen: Schwartz).
- JOSLING, T. E. (1977): «Agriculture in the Tokyo Round Negotiations», *Thames Essays* (Trade Policy Research Centre), núm. 10, Londres.
- JOSLING, T. (1979): «Questions for Farm Policy in an Enlarged European Community», *The World Economy*, vol. 2, pp. 343-361.
- KOESTER, U. (1977a): «The Redistributive Effects of the Common Agricultural Financial System», *European Review of Agricultural Economics*, vol. 4, pp. 321-345.
- KOESTER, U. (1977b): *EG-Agrarpolitik in der Sachgasse* (Baden-Baden: Nomos).
- KRAUSS, M. B. (1972): «Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretive Survey», *Journal of Economic Literature*, vol. 10, pp. 413-436.
- THORBECKE, E., y PAGOULATOS, E. (1975): «The Effects of European Integration on Agriculture», en B. Balassa (ed.), *European Economic Integration* (Amsterdam, Oxford: North-Holland), pp. 275-325.
- VAUBEL, R. (1978): *Strategies for Currency Unification* (Tübingen: J. C. B. Mohr).

