

España y el Mercado Común

Allá, a mediados del presente siglo, contradiciendo la inveterada imprevisión hispánica, un español benemérito, el ex-ministro Don José Larraz, suscitó el tema de la unidad europea, que había tenido amplia resonancia al terminar la primera guerra mundial, pero que a la sazón estaba bastante acallado. Y no sólo dio la voz de alerta, sino que arbitró los medios de que el asunto fuese estudiado desde el punto de vista de nuestros intereses nacionales, para lo que aportó su colaboración personal. Fruto de ese esfuerzo, en que encontró la ayuda financiera de banqueros y grandes industriales, fueron nueve volúmenes, de bastante grosor, en que se examina la cuestión en sus más variados aspectos.

Mas, cuando se podía confiar en que el fruto de estos estudios previsores viniese a cristalizar en una fecunda iniciativa que diese a nuestro país una pauta que le orientase en un asunto tan importante, en vez del protocolario «visto para sentencia», se formula un «wait and see», expresión de una política de ya veremos, cual si el trabajo hecho más hubiera servido para causar indecisión, que para promover iniciativas eficaces.

Confieso mi sorpresa. Reflexión y mesura son cosas de alabar, pero de ahí al abandono de la cuestión, para ver qué pasa, hay mucho trecho. Porque lo que tendremos que ver muy pronto es dónde colocamos nuestros productos de exportación habitual a los países del Norte y de Centro-Europa, cuyo mercado encontraremos guarecido tras una barrera arancelaria que obrará en contra nuestra y en favor de los países integrados en la nueva Comunidad, que ya se va viendo que no será más que una y no dos, como se pensaba, y en ella figurarán todos los países que forman nuestra clientela habitual.

Parece que en este compás de espera haya influido más el temor de las dificultades con que van a tropezar industrias poco arraigadas o de altos costes, que el cuidado de no herir a industrias de exportación que hoy por hoy forman todavía la base de nuestro comercio exterior. Vendrían esos ramos de nuestro tráfico a quedar en situación muy difícil, al tener que vender dentro de países integrados, en los que tendrán que luchar con el *handicap* de unos aranceles que los demás habrían de pagar y nuestros artículos sí. Por mucho que los favorezcan sus ventajas naturales, es muy improbable que puedan resistir esa competencia, a menos que se haga a expensas del empobrecimiento del sector campesino, ahora que una verdadera política en favor del campo ha mejorado su posición, naturalmente a expensas de elevar los costes de producción.

Cuando la propia Gran Albión se apresura a tocar a las puertas del Mercado Común, para ver en qué condiciones será admitida, parece ilusorio que nosotros podamos vivir en un espléndido aislamiento. Acaso se diga: Ya iremos luego, cuando veamos cómo les va a los adelantados. Luego puede ser tarde. Los primeros en entrar son también los

primeros en gozar de la franquicia arancelaria a favor de la cual podrán eliminarse del mercado. Hasta el obtener plazos largos de adaptación, cosa que en abstracto puede parecer ventajoso, permitiendo una acomodación más suave a la nueva situación, no puede usarse sino con mucha moderación, pues como no se pasará a disfrutar de las ventajas mientras no exista la reciprocidad de obligaciones, ese *decalage* podría ser favorable para los competidores que se adelanten. Muchas veces vendrá quemar etapas para ganar posiciones que más tarde encontraríamos ocupadas.

Quizá esta postura que estamos dispuestos a adoptar, nace de un relieve de mercantilismo que ha venido a exagerarnos imaginariamente el riesgo a que nos exponemos. A fuerza de repetirnos a nosotros mismos, una vez y otra, que nuestros altos aranceles nos condenan a la autarquía, la cual exige protección para todas nuestras industrias y producciones, sin la cual son incapaces de subsistir, hemos venido a creer a pies juntillas esa exageración. Y no hay para tanto. No cabe el estar desfavorecidos en todo. Hay mercancías de marca española que no sólo se venden sin protección alguna, sino que aun estando desfavorecidas, luchan victoriosamente y pagan parte de la protección a las demás. Y es que no se puede proteger todo. No se puede proteger nada sin gravar de una manera o de otra a las mercancías y a las personas que pagan en último resultado ese gravamen. Proteger la hoja de lata supone gravar las conservas, es decir, a los consumidores de éstas. Proteger el papel es aumentar los gastos de la industria del libro, unas veces directamente, como en los casos citados y otras indirectamente al aumentar los salarios por incremento del coste de la vida a consecuencia de la política proteccionista.

Por eso, la protección resulta muy a menudo ilusoria; cargas y desgravaciones se acumulan en los aranceles tan inextricablemente que son muchos los casos en que, queriendo proteger a todos, no se ha protegido de hecho a nadie. El arancel no tiene en tal caso más que el efecto de un impuesto de consumo. La experiencia hará ver que la supresión de los derechos aduaneros, hasta cuando llegue a ser completa, no tiene en la práctica efectos tan terribles como se forja la imaginación de muchos, por el examen de los casos particulares. Muchas desgravaciones se verán compensadas por otras que pesan sobre materias auxiliares. Los efectos de los derechos protectores se ha exagerado notablemente.

Si nuestras industrias de exportación, las que hoy nutren principalmente la balanza de pagos se hundieran por nuestra ausencia de la Comunidad europea sería difícil reponerse de la catástrofe experimentada. ¿No procedería meditar de nuevo sobre el tema?

Germán Bernácer