

Libre comercio y crecimiento económico

Fernando Gómez Avilés-Casco

La conclusión de la Ronda Uruguay del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) es de una extraordinaria trascendencia tanto por el alcance de los propios acuerdos logrados como por el momento en que se han conseguido finalizar. En un contexto de débil crecimiento, el triunfo de los principios del libre comercio sobre las posturas proteccionistas tiene un especial significado y sin duda contribuirá nuevamente a una mayor expansión de la economía mundial.

Las ventajas del libre intercambio de productos son, en principio, numerosas. Beneficia a los consumidores, ya que permite adquirir bienes y servicios a un precio inferior, lo que supone un aumento en su poder adquisitivo; y también a los productores, porque amplía los mercados y permite lograr economías de escala.

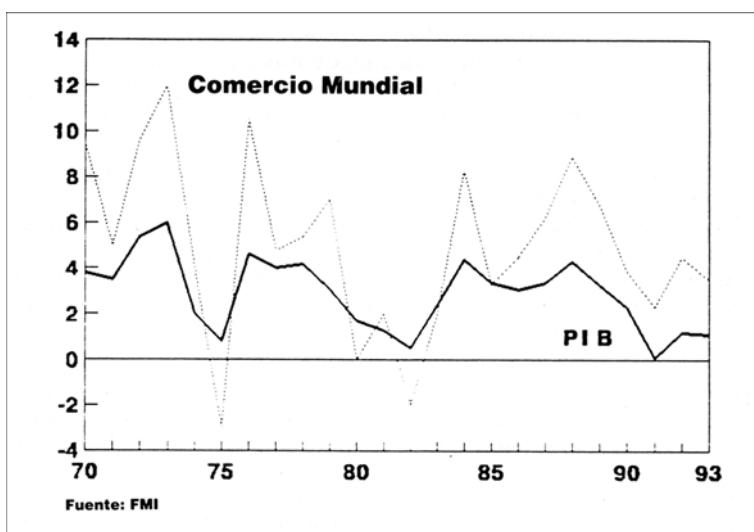
Asimismo, desde el punto de vista general de la economía, el librecambio resulta beneficioso. Por un lado, porque origina un aumento de la competitividad que resulta estimulante para el sistema productivo, por lo que los empresarios se ven entonces obligados a vigilar sus costes, a buscar nuevas fórmulas productivas, a acelerar su ritmo de innovación tecnológica y, en suma, a adaptarse continuamente a las exigencias del mercado y a la evolución de sus competidores. Por otro lado, la libertad de comercio internacional constituye un buen instrumento para evitar elevaciones artificiosas de precios.

Estudios recientes elaborados por la OCDE evalúan el coste del proteccionismo en 450.000 millones de dólares por año. Según un modelo econométrico elaborado al respecto, una liberalización parcial de las relaciones comerciales internacionales como las previstas en la Ronda Uruguay del GATT pueden suponer un incremento de la renta mundial del orden de 213.000 millones de dólares por año, provenientes en su mayor parte –190.000 millones– de una reducción en un 30 por cien de los aranceles y de las subvenciones que reciben los productos agropecuarios y 23.000 millones de la disminución de aranceles de productos manufacturados. Se estima que la liberalización de los servicios tendrá un impacto similar al anteriormente señalado.

Fernando Gómez Avilés-Casco es director del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

Ahora bien, si resultan tan evidentes los efectos beneficiosos que se derivan del librecambio, ¿por qué en la práctica siempre han existido diferentes formas de protecciónismo? ¿Por qué resulta tan difícil avanzar hacia una situación en la que no exista ningún tipo de barreras al comercio? La razón podemos buscarla en que la protección suele beneficiar a un grupo pequeño con intereses definidos y que presiona mucho más que el conjunto de consumidores y productores que se verían beneficiados con el librecambio, pero que en principio no perciben que la protección vaya a afectarlos negativamente de forma importante.

Normalmente, el protecciónismo se suele defender aduciendo que permite salvar empleos. Sin embargo, los estudios empíricos que han intentado valorar el coste del protecciónismo han llegado a la conclusión de que el mantenimiento del empleo es solamente temporal y que se consigue a costa de una pérdida de bienestar real para consumidores y demandantes industriales de los productos protegidos y de una pérdida global de eficiencia del sistema productivo. De tal forma que las pérdidas o costes de eficiencia que ocasionan las medidas protecciónistas suelen superar ampliamente la renta generada por el número de empleos conservados, por lo que resultaría mucho más rentable destinar tales recursos a otros usos más productivos.



Los períodos de recesión económica, como el que se vive en este momento, acrecientan notablemente las tentaciones protecciónistas. Más que nunca en estas situaciones se defiende que es preciso establecer medidas protecciónistas que frenen la transferencia de empleo y renta al exterior que se produce vía importaciones; que permitan a nuestra industria competir, en un plano de igualdad, con otras de otros países que se encuentran en estadios más elevados de desarrollo; y que defiendan los puestos de

trabajo nacionales, amenazados por la competencia de países con menos costes salariales.

Sin embargo, la experiencia demuestra que a medio y largo plazo la adopción de medidas proteccionistas no permite resolver problemas, sino que, por el contrario, frena el crecimiento y aumenta el desempleo. La historia nos demuestra que los períodos en los que el comercio se frena como consecuencia de la adopción de medidas proteccionistas suelen venir acompañados de recesión económica, mientras que los períodos de librecambio son de elevado crecimiento económico. Ahora bien, esto no quiere decir que baste desarmar las barreras proteccionistas para resolver la crisis. En el proteccionismo no está el origen de las etapas recesivas que atraviesan las economías, pero sí las agudiza y dificulta su superación.

Tras la Segunda Guerra mundial se han producido, conducidos por el GATT, importantes esfuerzos de liberalización comercial que han permitido pasar de un arancel medio del 40 por cien al terminar la misma a aranceles próximos al cinco por cien a comienzos de los años noventa, así como eliminar buena parte de las restricciones cuantitativas y acuerdos bilaterales hasta entonces existentes.

En los últimos años la formación de áreas regionales de integración económica ha cobrado un nuevo impulso, en parte, como respuesta al temor que suscitó la creación del mercado único en la Comunidad Europea (CE) y la formación del Espacio Económico Europeo. Por otro lado, la lentitud con que se ha desarrollado la Ronda Uruguay y la impotencia del GATT para liberalizar en el plazo previsto los intercambios en un marco multilateral también contribuyeron a la expansión de acuerdos regionales en todo el planeta.

Como bloques comerciales principales emergen, por un lado, una Comunidad Europea consolidada y ampliada con la constitución en noviembre de 1991 del Espacio Económico Europeo. En virtud de éste, los doce países miembros de la CE junto con los países de la antigua EFTA (Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza) conformarán un área económica que representa el 42 por cien del comercio mundial.

Por otra parte, el TLC (Acuerdo de Libre Comercio) firmado en 1991 entre México, Canadá y Estados Unidos, y al que podría unirse en un futuro próximo un mayor número de países del continente americano, constituye desde inicios de 1994 la mayor zona de librecambio del mundo, con 363 millones de consumidores.

La reacción defensiva de muchos países frente a estos procesos de integración ha sido la firma de nuevos acuerdos comerciales, que han proliferado especialmente en América: el llamado MERCOSUR (Argentina, Uruguay, Brasil y Paraguay) o mercado único del cono sur americano acordado en 1991; el Plan de Acción Económica para Centroamérica (1990), que reúne a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; y el Acuerdo de Cartagena firmado en 1990 entre Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela.

En principio, hay que considerar como un paso adelante la constitución de estos acuerdos de integración regional, ya que a través de ellos se liberalizan áreas que no están incluidas en la Ronda Uruguay. Buenos ejemplos de ello son los éxitos sobre inversiones y servicios entre EE UU y Canadá, y la liberalización de capitales y servicios financieros en el contexto del mercado único. Igualmente, hay que dar la bienvenida a iniciativas regionales de países en desarrollo que tienen por objetivo un crecimiento orientado hacia el exterior en lugar de la política tradicional de sustitución de importaciones.

Sin embargo, con estas iniciativas de integración regional se corre el peligro de que se produzca una fragmentación del comercio internacional en bloques protegidos entre sí de la competencia exterior por medidas no arancelarias, lo que en definitiva supondría una reencarnación del proteccionismo tradicional, a la vez que se reduciría el posible alcance de las ganancias derivadas del comercio.

Los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay adquieren una especial relevancia en este contexto, al complementar el desarrollo de áreas regionales de librecambio con un considerable avance en la multilateralización de las relaciones comerciales, reduciendo de esta forma los riesgos de una excesiva regionalización del comercio mundial que pudiese originar una división del mundo en bloques comerciales.

Trascendencia de la Ronda Uruguay

Las consideraciones anteriores nos hacen subrayar con mayor fuerza aún, la importancia que para la estabilidad y el desarrollo futuro del comercio mundial tiene la conclusión satisfactoria de la Ronda Uruguay y lo que aún está por realizar y quizás sea lo más difícil, la puesta en práctica de los acuerdos y la solución de las diferencias que se originen mediante un sistema multilateral que cuente con la suficiente autoridad para que sus decisiones sean aplicables de forma inmediata.

El comercio y la economía internacionales cada vez se alejan más del modelo que tradicionalmente se había venido aplicando. Las rebajas de los aranceles, la eliminación de las licencias de importación, el comercio contingentado, etcétera, pese a tener aún una enorme importancia se están viendo superados por otros esquemas de actuación mucho más sofisticados que, en parte han sido abordados por la Ronda Uruguay, y en parte se han quedado en el límite o claramente fuera de la ronda. Caso típico del primer aspecto pueden ser las normas técnicas, las medidas fitosanitarias o el comercio de Estado y las compras públicas.

Ejemplos de áreas que se colocan fuera de lo acordado, o al menos en una gran parte, serían las normas relativas a la protección del medio ambiente; las que rigen una libre competencia entre empresas –que quizás sean las que en mayor medida están actuando en mercados de tan difícil acceso como el japonés, coreano y en general del sureste asiático–; las normas relativas a un trato justo de la fiscalidad entre productos o

empresas que compiten en el mismo mercado; o finalmente, aunque en ningún caso menos importante, las fluctuaciones de los tipos de cambio realizados bien como consecuencia de políticas incentivadoras de la exportación por este medio, o bien simplemente por la falta de cooperación entre las políticas macroeconómicas que se siguen por los países que intervienen en el comercio mundial con un peso significativo.

Todos estos aspectos ejercen una influencia en muchos casos decisiva sobre el comercio y la economía mundiales. Sin embargo, pese al enorme esfuerzo que hay que reconocer a la Ronda Uruguay al avanzar en numerosas áreas, otras muchas quedan aún fuera de sus acuerdos y regulación, lo que implica que tanto en la Organización Mundial del Comercio (OMC) como en todos los otros campos y organismos que rigen directa o indirectamente el comercio internacional habrá que seguir presionando para que se apliquen normas multilaterales justas y estables.

El mundo es cada vez más interdependiente y, por tanto, cada vez se hace más necesario contar con normas multilaterales que regulen los intercambios. Ocurre que los países que se están beneficiando más de la apertura de los mercados de las zonas desarrolladas del mundo –Europa occidental y EE UU, principalmente– cuentan con un conjunto importante de medidas contra aquellos países que impiden la penetración en sus mercados de productos procedentes de Europa y de Estados Unidos. Entre dichas medidas cabe destacar la falta de aplicación de una auténtica política de defensa de la competencia, el mantenimiento de normas restrictivas del comercio de importación como sistemas de licencias previas o, incluso, como hemos visto anteriormente, la manipulación del tipo de cambio de su moneda para favorecer la exportación y hacer más difícil la importación.

Caso distinto y que a mi juicio merece una consideración especial, es el llamado “dumping social”. Ante la fuerte penetración de productos de países en los que la mano de obra es barata, las economías más desarrolladas empiezan a acuñar el concepto de *dumping social* que, en principio, sólo oculta la incapacidad de numerosas empresas para poder competir en un mercado más abierto. Cada área tiene unas ventajas que debe utilizar para ser competitivo en el comercio internacional y es evidente que en países como China o India la existencia de costes laborales muy bajos no se basa en una reducción artificial de los mismos –lo que sería condenable–, sino en una realidad social y económica durísima.

Pretender luchar contra esa realidad nos llevaría a los países desarrollados a situaciones muy peligrosas no sólo desde el punto de vista de la estabilidad económica y política de esos países, sino también de nuestra propia economía. No olvidemos que, a pesar de que una parte importante de las exportaciones de la Unión Europea van a zonas preferenciales –EFTA, países del Este, mediterráneos y ACP (países de África, Caribe y Pacífico)–, el conjunto de ellas no alcanza el 40 por cien del total de las exportaciones de la Unión, y que las exportaciones de la Unión representan una quinta parte del total de las exportaciones mundiales de

mercancías, de las que dependen directamente en Europa doce millones de empleos.

La solución, pues, no puede venir de forma simplista cerrando las fronteras a productos de países de bajo coste laboral. A mi juicio sólo puede venir mediante una reforma estructural profunda de la economía española y del resto de países desarrollados, que permita una óptima utilización de las ventajas que indudablemente disfrutamos –mano de obra muy cualificada, alta tecnología, fuertes inversiones en investigación, proximidad y fácil comprensión de los mercados más poderosos desde la óptica económica, mejor infraestructura...–, del mantenimiento de un nivel de protección social razonable y no despilfarrador de recursos siempre escasos; y de la aceptación de una solidaridad no sólo a nivel europeo, sino a nivel mundial que nos guste o no implicaría una mayor dificultad para mejorar el nivel de vida de los países desarrollados a cambio de un crecimiento mucho más rápido del nivel de renta de los países que actualmente se encuentran sumidos en la miseria.

El capital y la tecnología han dejado ya de ser un monopolio de los países ricos y este solo hecho cambiará en los próximos años las relaciones actualmente vigentes en la economía mundial. El esfuerzo, por otra parte, debe ser complementario entre las autoridades políticas –que deben buscar una apertura del comercio y de los mercados de los países en vías de desarrollo paralela a la apertura de nuestros propios mercados, al mismo tiempo que avanzan en las reformas estructurales que requieren los sistemas productivos para poder competir en mercados abiertos –y, por otra, de las empresas– que deben buscar una óptima dimensión, una mas estrecha relación con los mercados y empresas de otras áreas comerciales y una reestructuración interna que permita la utilización óptima de sus ventajas diferenciales.

Sin duda alguna, a medio plazo, las economías más competitivas serán aquellas cuyas empresas sean capaces de situarse sólidamente tanto en los sectores con una previsión de crecimiento de la demanda más rápido y continuado, como en las áreas económicas mundiales de mayor dinamismo. A nivel español, el esfuerzo sin duda tendrá que ser mucho más importante ya que ni crecemos rápidamente en sectores de alta demanda ni nuestras exportaciones se muestran especialmente dinámicas en áreas de gran futuro económico.

Según un estudio realizado por la Comisión Europea para evaluar el impacto del mercado único en los distintos países comunitarios, se llega a la conclusión de que el núcleo industrial español se compone de sectores de demanda débil que están muy expuestos a la competencia de los países en vías de desarrollo, ya que su competitividad se asienta fundamentalmente en una mano de obra barata. Por otra parte, al analizar la distribución geográfica de nuestro comercio exterior, observamos la escasa relevancia que tienen las exportaciones que dirigimos a áreas que se están mostrando especialmente dinámicas como son el sureste asiático o la zona del Pacífico, que escasamente representan el dos por cien del total de nuestras ventas en el exterior.

Principales avances de la Ronda Uruguay en liberalización

Puede afirmarse sin lugar a dudas que la ronda que se inició en 1986 en Punta del Este (Uruguay) es la más ambiciosa que nunca se haya abordado por las partes contratantes del GATT, y que una de las razones por la que ha sido tan laboriosa su conclusión es precisamente por la amplitud inicial de su planteamiento.

Es cierto que en rondas anteriores se habían explorado e incluso logrado acuerdos importantes en sectores tradicionalmente ajenos a su contenido, como es el caso de la agricultura. Pero la Ronda Uruguay no solamente ha conseguido logros importantes en la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, sino que se ha adentrado en profundidad en sectores tan fundamentales para el comercio mundial como los servicios, la agricultura, los nuevos códigos que regulan una conducta ordenada del comercio mundial, las inversiones ligadas al comercio, la protección de la propiedad intelectual y la creación de una Organización Mundial del Comercio, vieja aspiración internacional desde la terminación de la Segunda Guerra mundial.

En consecuencia, y como primera aproximación, se puede subrayar una característica absolutamente diferencial de la Ronda Uruguay con respecto a las anteriores: el cambio cualitativo y no sólo cuantitativo que la misma ha representado. ¿Es esto una casualidad? Evidentemente no: esta situación responde claramente a necesidades sentidas en el comercio mundial en la actualidad. Si algo positivo ha tenido el GATT, y a mi juicio ha tenido muchas, es la agilidad y facilidad de adaptación a las situaciones cambiantes de las que siempre ha hecho gala, así como la ampliación constante de sus actividades y competencias a medida que se iba afianzando su autoridad y el comercio mundial exigía nuevas y más ambiciosas soluciones.

La extensión y complejidad de los acuerdos hacen imposible su tratamiento con un mínimo de profundidad en este artículo, por lo que se centrará la atención en los dos aspectos que a nuestro juicio mejor reflejan los logros más importantes alcanzados: la OMC y la agricultura.

La OMC, que sustituye y engloba el antiguo GATT, nace con el objetivo tradicional de incrementar el nivel de vida de los países, buscar el pleno empleo y aumentar los ingresos reales, la producción y el comercio de bienes y servicios. A la vez, no obstante, se introducen conceptos tan actuales como la utilización óptima de los recursos mundiales salvaguardando el medio ambiente y lógicamente se acepta como necesario que los países en desarrollo se beneficien de una parte del incremento del comercio mundial. Los fines anteriores se pretenden conseguir mediante una reducción de los obstáculos al comercio, una mejor ordenación del mismo a nivel mundial y la creación de un sistema multilateral integrado que abarque no sólo el antiguo Acuerdo General

sobre Aranceles y Comercio (denominado actualmente GATT, 1947) sino también los resultados de las anteriores rondas negociadoras y los de la Ronda Uruguay.

Los tres grandes apartados que integran la ÜMC vienen constituidos por los aspectos relativos al comercio de mercancías, al comercio de servicios y a los de la propiedad intelectual relacionados con el comercio. En cada área se establece un consejo que supervisará el funcionamiento de los acuerdos logrados en la Ronda Uruguay. Igualmente es digna de mención la creación de un órgano de resolución de diferencias que debe vigilar que los problemas surgidos entre los miembros de la ÜMC¹ no adopten medidas unilaterales de retorsión, sino que sometan su actividad a las normas establecidas en el GATT.

El otro aspecto digno de destacar es el acuerdo alcanzado en materia agrícola, el cual no se limita a establecer rebajas arancelarias –casi inútiles dado el sistema de control de la importación de este tipo de productos– sino que aborda el problema en toda su profundidad, aunque con un alcance limitado, al analizar los tres aspectos básicos que juegan en el comercio cie estos productos.

Sin duda alguna, el punto central estriba en las ayudas de muy diversa naturaleza que los distintos países desarrollados (Unión Europea, Japón, EFTA, EE UU...) otorgan a los agricultores para mantenimiento de su renta directa o indirectamente. Si el sistema, como la anterior Política Agrícola Común (PAC), se basa en el mantenimiento de precios más elevados en el interior que el que rige en los mercados internacionales, ello exige un aislamiento del mercado interno del internacional mediante un sistema de derechos variables en función de las cotizaciones internacionales y un esquema de ayudas a la exportación que permita que, a pesar de los elevados precios interiores, se sea competitivo en terceros mercados de gran importancia económica y estratégica para ciertos países desarrollados. El esquema, pues, para funcionar exige ayudas a los agricultores mediante precios elevados, derechos de entrada variables y subvenciones a la exportación.

Pues bien, a estos tres parámetros se dirigen los acuerdos de la Ronda Uruguay al establecer en primer lugar una medida de la ayuda –Medida Global de la Ayuda (MGA)–, entendida como el nivel actual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada con respecto a un producto agropecuario a los productores del mismo en el punto más próximo posible al de la primera venta. Esta ayuda debe reducirse en seis años un 20 por cien. Además, se cambia el sistema de ayudas de apoyo a precios por el de complemento y sostenimiento de las rentas de los agricultores, con lo que su incidencia sobre el comercio internacional disminuye muy notablemente.

En segundo lugar, se aborda el acceso a los mercados donde como primera medida se busca la conversión en aranceles de todas las medidas de protección preexistentes –restricciones cuantitativas, gravámenes variables, precios mínimos...– para posteriormente consolidarlos y reducirlos de forma escalonada. Sin entrar en detalles cuantitativos que no son del caso, mediante este esquema se busca eliminar el aislamiento

del mercado interno con respecto al internacional, que por sí sólo y en el momento en que se integrara completamente, haría teóricamente innecesarias las subvenciones a la exportación.

Este es el último aspecto y, como se sabe, uno de los más debatidos de la negociación. El Acuerdo de Agricultura incluye el compromiso de no conceder ayudas a la exportación más que de conformidad con lo pactado y según una amplia lista de ayudas que se enumeran en el artículo 9 de su parte V, adquiriéndose además el compromiso de disminuir las exportaciones subvencionadas en un 36 por cien en valor y un 21 por cien en volumen. Se cuida no obstante que los países miembros donantes de ayuda alimentaria la desvinculen de las exportaciones comerciales y se realicen de acuerdo con la FAO.

Por último, el conjunto de medidas sanitarias y fitosanitarias que aplican los países firmantes deben estar perfectamente basadas en principios científicos y no constituir un medio de discriminación cuando se trate de proteger la vida o la salud de las personas y animales o preservar la vida vegetal. Este punto, como es bien conocido, es de gran importancia en el comercio mundial, ya que hoy una parte significativa de la protección viene encubierta por las medidas antes mencionadas.

Naturalmente, existen otros muchos capítulos de la negociación en donde se han obtenido resultados de extraordinaria importancia para los intercambios mundiales, en los que no podemos detenernos, pero sí al menos subrayar como de gran interés los relativos a la progresiva liberalización del sector textil –no otra cosa significa la reintegración del Acuerdo Multifibras (AMF) en el GATT tras un período transitorio de diez años–; el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio; la protección de las inversiones en terceros países que en la actualidad es uno de los sistemas más avanzados de fomentar el intercambio económico; y, por último, los acuerdos conseguidos en subvenciones, medidas compensatorias y salvaguardias donde se originan la mayor parte de los problemas entre los países miembros del acuerdo.

Se puede concluir, pues, que la amplitud e intensidad con que se han tratado en la Ronda Uruguay los problemas que afectan al comercio mundial no tienen comparación histórica con lo sucedido en las anteriores rondas. Naturalmente esto ha hecho muy laboriosa su negociación y que algunos capítulos –como el de servicios por ejemplo– hayan quedado sólo esbozados. No obstante, incluso en este sector cuya importancia en el comercio es tal que se aproxima al billón de dólares al año, se ha acordado un marco de normas generales con cláusulas específicas relativas a algunos subsectores de gran relevancia, como los servicios financieros, las telecomunicaciones o el transporte aéreo.

Efectos de la Ronda Uruguay para la economía española

El acuerdo del GATT alcanzado en la Ronda Uruguay supone una mayor liberalización de nuestras relaciones comerciales con el exterior, si bien sus efectos no se empezarán a notar hasta finales del año 1995.

Como todo proceso de liberalización comercial, la conclusión de la Ronda Uruguay trae consigo una serie de beneficios potenciales, pero también una serie de costes de adaptación, que pueden verse agravados si las características estructurales de los mercados de bienes, del mercado de trabajo y de los mercados financieros no son las que exige el nuevo contexto de competencia.

El avance en la liberalización comercial que supone la Ronda Uruguay se produce en un momento en el que el grado de apertura e integración comercial de la economía española es relativamente elevado, sobre todo si se compara con el existente en el pasado más o menos reciente.

La apertura al exterior de la economía española inició su largo camino en el año 1959 con la instauración de los Planes de Estabilización. Sin embargo, fue a partir de la adhesión de España a la CE en 1986 cuando se intensificó el proceso de liberalización que, posteriormente, cobraría un nuevo impulso con la creación del mercado único en 1993.

Los efectos económicos que para la economía española puede tener un proceso de liberalización comercial de alcance mundial como el aprobado en la Ronda Uruguay no son nada fáciles de evaluar, ya que, como hemos visto, los acuerdos alcanzados son numerosos, sus plazos de aplicación diversos e incluso los mismos traen consigo modificaciones en regulaciones existentes como es el caso de algunos productos agrícolas. Además, los efectos finales estarán fundamentalmente determinados por algo tan difícil de medir como es la capacidad que muestren los distintos sectores productivos para adaptarse al nuevo entorno de mayor competencia.

En términos globales, sí es posible concluir que el impacto sobre la economía española de la liberalización comercial aprobada en la Ronda Uruguay no será de tanta intensidad como la que supuso el ingreso de nuestro país en la CE.

En primer lugar, porque nuestro grado de apertura y nuestra experiencia para competir en mercados abiertos es mucho mayor. En el momento de la adhesión, y a pesar del proceso de liberalización comercial, que se había registrado desde finales de los años cincuenta, la protección de la economía española era bastante elevada y, en consecuencia, el grado de apertura al exterior era inferior incluso que la de otros países de integración reciente a la Comunidad Europea.

Las cláusulas del Tratado de Adhesión firmado con la CE establecían una reducción gradual de la tarifa arancelaria del tipo base (aproximadamente el 14 por cien) a cero en el caso de otros países comunitarios y del tipo base al arancel exterior común (aproximadamente del cuatro al cinco por cien) en el caso de terceros países. Asimismo, se establecía la eliminación de las restricciones cuantitativas entre España y la CE, de gran trascendencia en las relaciones comerciales. Según estudios realizados sobre la protección arancelaria efectiva, como el de Francesc Melo y María Antonia Mones, la integración de España en la CE suponía reducir la misma desde un 20,2 por cien a alrededor del cuatro por cien.

El impacto de esta liberalización supuso un importante aumento del grado de apertura de la economía española, una reorientación geográfica

de los flujos comerciales hacia la CE, un progresivo empeoramiento del saldo de la balanza comercial y una etapa de fuerte expansión de la demanda, en parte como consecuencia de la revalorización de activos y de la fuerte entrada de inversiones extranjeras.

En el plano del comercio exterior, el impacto de la liberalización comercial derivado de la integración en la Comunidad Europea parece haber sido diferente para las importaciones y las exportaciones. A partir de 1986 se aprecia un importante impacto positivo sobre las importaciones no energéticas y un impacto negativo sobre las exportaciones totales, sin duda influidas por el importante crecimiento que registró la demanda interna en tal período.

En segundo lugar, no es de esperar que el acuerdo de la Ronda Uruguay tenga un impacto tan acusado como el acontecido con nuestra entrada en la CE, fundamentalmente, por dos motivos:

1. La protección arancelaria que actualmente existe en la economía española es muy inferior a la que existía antes de nuestra integración en la CE. Frente a nuestros socios comunitarios, con los que mantenemos cerca del 70 por cien de nuestras relaciones comerciales, es prácticamente nula, y con el resto, poco más del 30 por cien, la protección arancelaria es del orden del tres por cien en estos momentos.

La parte más importante de nuestro comercio exterior, es decir, las relaciones comerciales con la CE, ya se encuentran totalmente liberalizadas y consiguientemente no se van a ver afectadas, al menos directamente, por esta nueva liberalización comercial. Así, la liberalización exterior de nuestro mercado sólo afectará a nuestras relaciones comerciales con países no comunitarios, alrededor del 30 por cien del total.

Intercambios de España de bienes por zonas geográficas y productos (millones de pesetas)						
	1992					
	Exportaciones			Importaciones		
	CE	Resto	Total	CE	Resto	Total
1. Total productos sector primario	15,9	6,4	22,3	10,5	17,2	27,7
2. Total semimanufacturas	13,7	8,6	22,3	14,8	5,4	20,2
3. Total manufacturas industriales	41,1	13,2	54,3	35,3	16,4	51,7
3.1. Total bienes de equipo y material de transporte	33,8	9,2	43,0	26,9	10,4	37,3
3.2. Manufacturas de consumo	7,3	4,0	11,3	8,4	6,0	14,4
4. Otras transacciones	0,5	0,6	1,1	0,1	0,3	0,4
TOTAL	71,2	28,8	100,0	60,7	39,3	100,0

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y elaboración propia.

No obstante, esto no quiere decir que la nueva liberalización no vaya a exigir reajustes importantes en determinados sectores y que otros se vean bastante favorecidos. Los sectores que, en principio, podrían verse más perjudicados son el sector agrícola y el textil y otras manufacturas de

consumo, donde el coste de la mano de obra tiene una gran relevancia en el nivel de competitividad. Asimismo, el sector del automóvil podría verse perjudicado por la disminución o desaparición de las cuotas a la importación de vehículos japoneses.

Por el contrario, los sectores más beneficiados serán aquellos en que nuestro país es más competitivo y que estaban soportando fuertes aranceles en otros países, como son los productos químicos, azulejos y cerámica.

Frente a los posibles efectos negativos que se puedan producir en determinados sectores, como consecuencia de su escasa competitividad, hay que tener en cuenta que la liberalización traerá consigo un aumento del comercio y de la producción mundial. Por tanto, junto al impacto negativo en determinados sectores productivos, la mayor liberalización afectará positivamente a otros sectores y al conjunto de la economía.

En definitiva, el acuerdo del GATT nos abre nuevas posibilidades pero nos exige ser más perseverantes y decididos al afrontar las reformas y reajustes que requiere el sistema productivo español para conseguir una mayor competitividad internacional de nuestra economía. Nuestra adhesión a la CE y, aún en mayor medida, el establecimiento del mercado único ya de por sí obliga al conjunto de los agentes económicos de nuestro país a adaptarse a un nuevo entorno más competitivo.