

LA EUROPA UNIDA Y LAS ECONOMIAS DOMINANTES

Texto de la Conferencia pronunciada en la
Universidad de Oviedo el día 21 de marzo de 1958

ADVERTENCIA DEL AUTOR:

Desde que este trabajo fue preparado, para ser leído en el Seminario de Estudios Europeos del Ateneo de Madrid, así como en el Ateneo de Barcelona, y más tarde, ya terminado, en el aula magna de la Universidad de Oviedo, donde lo di a conocer por enjero el 21 de marzo de 1958, hasta la fecha de su entrada en prensa (abril de 1959), nuevas publicaciones han ido poniendo al día los datos de la vida económica, singularmente en lo que se refiere a los países que más directamente constituyen el objeto de mi estudio. Por eso no he vacilado en retocar una porción de cifras a fin de dar en cada caso las más recientes, bien sustituyendo las de años anteriores, bien yuxtaponiéndolas y comparándolas con ellas (lo que, dicho sea de paso, sirve para confirmar eficazmente los puntos de vista mantenidos a lo largo de estas páginas).

Madrid, 10 de abril de 1959

PRIMERA PARTE

SIGNIFICADO DE LA UNIFICACION ECONOMICA EUROPEA

LA ratificación de los Convenios de Roma instituyendo el Mercado Común Europeo y el Euratom, y los proyectos de establecer en torno a la Comunidad Económica Europea un sistema de asociación mediante una Zona de Libre Intercambio u otra organización multi-lateral llamada a comprender, además de los seis países de la Pequeña Europa (o sea, los firmantes de los tratados de Roma), los otros once miembros de la O.E.C.E. —a los que quizás haya que sumar España—, plantean toda una serie de problemas nuevos, del más alto interés.

Voy a fijarme ahora, exclusivamente, en uno de ellos. ¿Qué papel desempeñará en el mundo, frente a terceros países, la unidad económica europeo-occidental que adquiere en estos momentos cuerpo y fisonomía? Más concretamente aún: ¿asistimos a la aparición, en el escenario mundial, de una tercera economía dominante, llamada a sumarse a las dos hoy existentes: la de los Estados Unidos de América y la de la Unión Soviética?

VOLUMEN DE LA ECONOMIA EUROPEA

Stricto sensu, la Comunidad Económica Europea comprende los países que, desde hace ya casi seis años, se hallan integrados en la Comunidad Carbón-Acero. La asociación de los países periféricos tendría como resultado un

ensanchamiento de esa Comunidad, cuyo núcleo seguiría constituido por los seis países de la Pequeña Europa; pero que, *lato sensu*, abarcaría entonces toda la extensión de la O.E.C.E. y —como queda dicho— quizá también España. Aunque ligados entre sí por lazos más flojos que los seis países nucleares, y desprovistos hasta cierto punto de frontera común hacia el exterior, los asociados vendrían a formar una unidad de tipo distinto, pero diferenciada respecto del resto del mundo. Tendrían un aparato institucional común (aunque muchísimo más modesto que el de los Seis y con competencias muchísimo más limitadas); tendrían un sistema de mutuas consultas y de coordinación de las políticas económicas de los gobiernos respectivos; tendrían quizás un plan común de inversiones, e incluso (algunos países lo proponen ya, siguiendo el ejemplo de los Seis) instituciones comunes para financiarlas. Esta vinculación, al principio muy poco estrecha y sumamente flexible, iría inevitablemente apretándose cada vez más, a medida que la comunidad de intereses se reforzase, y que la solidaridad inicial entre los asociados fuera extendiéndose a terrenos cada vez más numerosos.

Por eso no es aventurado ni utópico considerar el conjunto de la Europa occidental como un complejo coherente que en un futuro próximo, puede ofrecer las características esenciales de una gran unidad económica. Voy a partir, pues, de esta hipótesis.

Los países de la O.E.C.E. suman, en números redondos, 270 millones de habitantes (si añadimos España, el total llega a los 300 millones), o sea bastantes más que los 170 millones de los Estados Unidos y que los 210 millones de la U.R.S.S. Su territorio es, en cambio, más reducido: 3,5 millones de kilómetros cuadrados (4 millones, si sumamos España), frente a los 7,8 millones de los Estados Unidos y los 22,2 millones de la Unión Soviética. Su potencia industrial es la segunda del mundo, a cierta distancia del coloso norteamericano, pero con un adelanto todavía considerable respecto del gigante soviético. Su producción agrícola es también grande, aunque no lo bastante

para cubrir sus necesidades alimenticias (1). ¿Cómo se comportará este grupo de pueblos frente al resto del mundo?

DOS POSIBILIDADES DE EVOLUCION

La unidad europea se hace bajo el signo de la solidaridad. (No me detendré ahora a analizar este concepto, que tiene no sólo una faceta utilitaria, sino también una faceta política y otra moral) (2). Sus creadores afirman repetidas veces, en público y en privado, oficial y extraoficialmente, en todos los tonos, que la Europa unida se asigna a sí misma la misión de llevar el espíritu de solidaridad no sólo a sus pueblos, sino a sus propias relaciones con el exterior, al terreno de la política mundial.

El preámbulo del tratado que instituye la Comunidad Carbón-Acero (línea de orientación que ha desembocado en el Mercado Común) empieza así: «Considerando que la paz mundial sólo puede ser salvaguardada por esfuerzos creadores que estén a la medida de los peligros que la amenazan; convencidos de que la contribución que una Europa organizada y viva puede aportar a la civilización, es indispensable para el mantenimiento de relaciones pacíficas». En el preámbulo del tratado del Mercado Común, se lee lo siguiente: «Deseando contribuir, mediante una política comercial común, a la progresiva eliminación de las limitaciones que entorpecen el tráfico económico entre los Estados; decididos a preservar y robustecer la paz y la libertad me-

(1) Según la O.E.C.E. («Structure du Commerce Intra Européen. Les échanges de produits en 1956»), los países miembros de la Organización, en su conjunto, importaron del resto del mundo, en 1956, alimentos, bebidas y tabaco por un total de 7.209 millones de dólares.

(2) Un desarrollo más amplio de la noción de solidaridad, en la primera de mis dos conferencias sobre el tema «España ante la Comunidad Económica Europea». Texto completo en «Gupúzcoa Económica», números de agosto y de septiembre de 1957, así como en un folleto editado con el título de las conferencias y publicado por la Cámara Oficial de Industria de Gupúzcoa, San Sebastián, s. a. (1957).

díante la unión de sus fuerzas económicas, y llamando a unirse a sus esfuerzos a los demás pueblos de Europa que hacer suyos estos altos ideales»... Palabras todas ellas nobilísimas, expresión de las más loables intenciones... Pero —se preguntan muchos— ¿podrá ser verdad tanta belleza? Esto que prometen hoy los europeos, debilitados todavía por sus divisiones intestinas, ¿sabrán cumplirlo, querrán cumplirlo, o podrán cumplirlo, cuando la unión les haya dado la fuerza que ahora no tienen, y a la que (legítimamente, sin duda) aspiran? En pocas palabras: ¿qué puede esperar el mundo de la nueva economía europea?

En un libro tan interesante y bien documentado en muchas de sus páginas, como lleno de gratuitos ataques a la idea de la federación europea, y más concretamente aún a la unidad de la Pequeña Europa (3), el prestigioso economista francés François Perroux formulaba hace cuatro años (en plena polémica en torno a la ratificación de la C.E.D.) el siguiente dilema: «La Europa federada o unida, si ha de existir algo más que sobre el papel, será o bien una experiencia «local» de nación agrandada, o bien una experiencia «local» de desvalorización de las fronteras». (Esta expresión de «desvalorización de las fronteras», la toma el autor del vocabulario de Briand) (4). A juicio de Perroux, sólo el segundo resultado vale la pena, y en esto coincide —aunque otra cosa pretenda— con los defensores de la tesis federalista, que ven en la Comunidad Carbón-Acero el núcleo germinal de la unidad europea, como vieron en la C.E.D. el primer gran paso hacia su afianzamiento. Pero dejemos esta polémica, superada en gran parte, y veamos el dilema de Perroux a la luz de las realidades de hoy.

Una Europa convertida en supernación o —dicho más exactamente— en superestado monolítico, mero agrandamiento de los Estados nacionales que hoy padecemos, sería un resultado lamentable: vendría a constituir un factor de des-

(3) «L'Europe sans rivages». Presses Universitaires de France, París, 1954.

(4) Según lo afirma él mismo, op. cit., pág. 382.

orden mundial, tanto más peligroso cuanto más fuerte. Si las fronteras interiores de Europa se «desvalorizan», no debe ser para levantar en torno a la Europa unida nuevas y más elevadas murallas, sino para «desvalorizar» también sus fronteras exteriores y contribuir así a «desvalorizar», finalmente, las de otras naciones o bloques de naciones.

Pero una cosa es que esto *deba* ocurrir, y otra muy distinta es que esto *vaya a* ocurrir o *tenga que* ocurrir así. La política iniciada hoy por los europeos debilitados que se unen ¿será la misma que practicará mañana una Europa convertida de nuevo en gran potencia?

SEGUNDA PARTE

ESTRUCTURA DE LAS ECONOMIAS DOMINANTES Y NATURALEZA DE LA RELACION DE DOMINIO

Una vez más: ¿asistimos, en este amanecer de la Comunidad Económica Europea, al nacimiento de otra economía dominante? Me permitiré, antes de contestar a esta pregunta, hacer un somero análisis.

La estructura de toda economía dominante —nos dice el mismo autor (5)— se reduce a tres elementos: un «elemento de dimensión» (superioridad de volumen respecto de las economías dominadas); un elemento de «poder de negociación» (capacidad para imponer a los demás determinadas actitudes, utilizando para ello medios económicos, e incluso extraeconómicos —así, la fuerza militar, la habilidad diplomática o la superioridad cultural—); finalmente, un «elemento relativo a la naturaleza de las actividades ejercidas» (mayor influencia derivada del hecho de controlar la producción de ciertos artículos o la prestación de ciertos servicios vitales). Esquema correcto, al margen del cual hemos de hacer ahora algunas consideraciones.

Estas consideraciones van a ser, de momento, puramente abstractas: nos moveremos tan sólo en el terreno de las cantidades. Van a ser también de orden exclusivamente económico, por lo que no tendremos en cuenta los factores extraeconómicos: no es mi intención el tratar, por ahora, de

(5) Op. cit., pág. 86.

superioridad o inferioridad cultural, militar, diplomática, etc.

El dominio es una relación entre un fuerte y un débil. Allí donde no hay relación, no puede haber dominio. Allí donde la relación es solamente indirecta, el dominio es, a su vez, solamente indirecto (lo cual no quiere decir que sea despreciable, ni mucho menos). Considerando únicamente los datos cuantitativos, la dominación y la correspondiente subordinación que se dan en las relaciones entre dos o más economías (que, para el mejor desarrollo de nuestra hipótesis, imaginaremos cualitativamente equiparadas), surgen de las relaciones existentes entre sus productos sociales y las balanzas de pagos respectivas. Al pasar de lo abstracto a lo concreto, habrá que tener además en cuenta los elementos cualitativos: es evidente que no resulta igual importar trigo, carbón o petróleo, de los que no se puede prescindir sino a duras penas, que importar artículos de perfumería o vinos generosos; pero olvidemos ahora este aspecto de la cuestión y atengámonos a su faceta puramente cuantitativa.

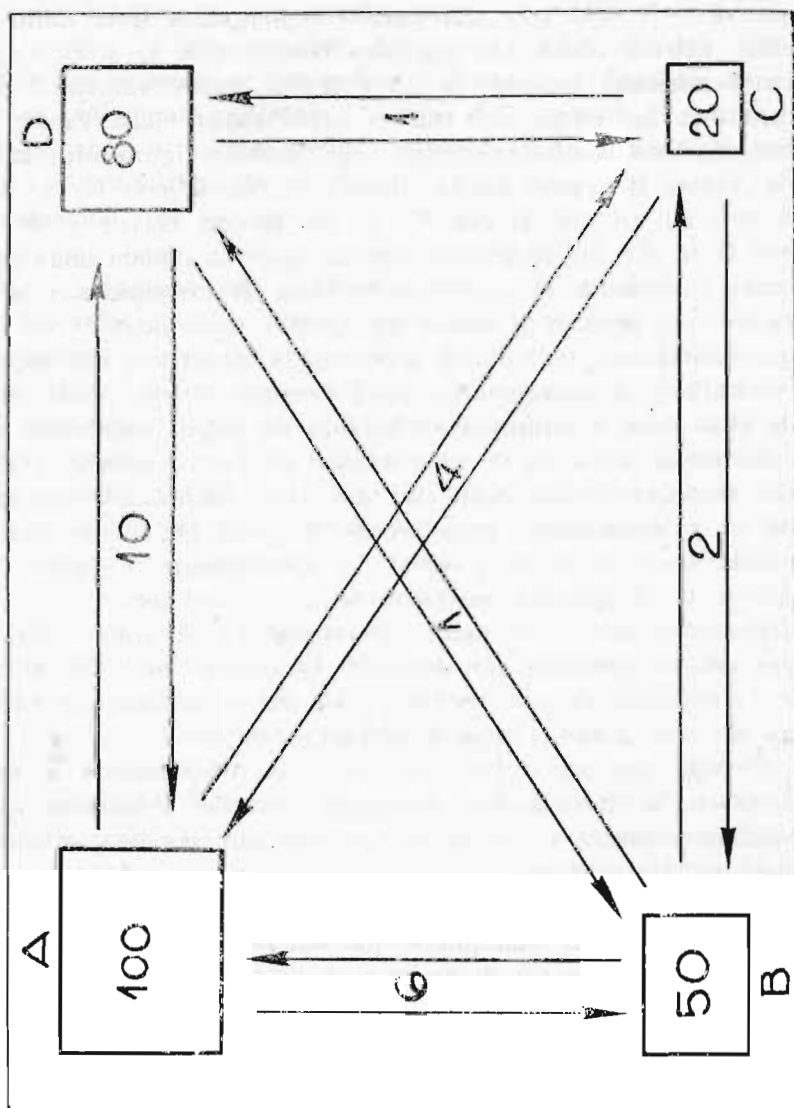
Supongamos una economía A, cuyo producto social anual sea igual a 100, y otra economía B, cuyo producto social anual sea igual a 50. Si el valor de las transacciones visibles e invisibles entre una y otra es igual a 6, su volumen equivaldrá al seis por ciento de la renta de A y al doce por ciento de la de B. Luego A podrá prescindir de semejante tráfico más fácilmente que B, por ser menor el volumen relativo del mismo en el conjunto de su economía. Ventaja, pues, de A sobre B, que da a aquélla cierto grado de dominio sobre ésta.

Semejante dominio puede acentuarse o amortiguarse según sea la situación de la balanza de pagos entre ambas unidades económicas. Se acentuará si B realiza pagos en favor de A por valor de 4, y cobra de ésta únicamente por valor de 2. Se amortiguará, en cambio, si lo que ocurre es la inversa. Ahora bien: la importancia que ha de atribuirse a la nivelación de la balanza de pagos entre dos países, depende además de otros factores, que no es éste el momento de analizar.

Continuando con nuestro ejemplo, y tratando ahora de ahondar un poco en la relación de dominio que hemos en-

pezado a examinar, imaginemos un cuadro más amplio, del que A y B sólo son una parte. Supongamos que, junto a ellas, existen otras dos unidades económicas, C y D, cuya renta nacional asciende a 20 y a 80 respectivamente. En cuanto a las cifras del tráfico entre todas ellas, vamos a imaginar que son las siguientes (vid. también figura adjunta): de A con B (como queda dicho), 6; de A con C, 4; de A con D, 10; de B con C, 2; de B con D, 1; y de C con D, 1. En las relaciones directas que mantienen unas con otras, suponiendo siempre que se trata de mercancías y servicios que ofrecen a todas un interés equivalente (con lo que suprimimos en nuestra hipótesis la incidencia del factor cualitativo), e imaginando, para simplificar, que cada una de ellas tiene equilibrada su balanza de pagos respectiva, es evidente la situación de superioridad de las economías grandes respecto de las pequeñas: así, B es dominante respecto de C, y dependiente respecto de A y de D; D es dominante respecto de B y de C, y dependiente respecto de A; A es dominante respecto de las otras tres; y C es dependiente de las restantes. No todas en el mismo grado, ya que se perciben importantes diferencias no sólo entre los volúmenes de sus rentas nacionales, sino también entre los de sus tráficos respectivos con el exterior.

Aquí hay que hacer una distinción importante: el dominio o la dependencia resultantes de las relaciones que estamos estudiando, no deben medirse por las proporciones, sino por las diferencias entre los volúmenes relativos que el tráfico mutuo representa dentro de las economías en cuestión. Así, entre A y B, cualquiera que sea el valor de su tráfico mutuo, el porcentaje del mismo respecto de las rentas nacionales respectivas tiene que ser, en todo caso, doble para B que para A, ya que el producto social de B es la mitad del de A. Pero la relación de dependencia o de dominio no puede ser la misma si el tráfico es igual a 6 (hipótesis admitida), que si es igual a 20, que si es igual a 0,5. Porque, en la economía de B, 6 es el doce por ciento de la renta nacional, 20 es el cuarenta por ciento, y 0,5 es el uno por ciento. La situación de B respecto de A, es enteramente distinta en cualquiera de los tres casos, aun cuando en los tres



el volumen de ese comercio suponga, para la economía de B, exactamente el doble de lo que supone para la de A. Del mismo modo, no podremos darnos cuenta de la relación de dependencia de C respecto de B y de D, si nos atenemos al criterio de la proporcionalidad; pues, de acuerdo con este último, el comercio entre C y D será siempre para C cuatro veces mayor que para D; y el comercio entre C y B será tan sólo dos veces y media mayor para C que para B. Pero como el volumen del comercio C-B representa un diez por ciento de la renta nacional de C, y el volumen del comercio C-D sólo representa un cinco por ciento de la misma renta, mientras que las cifras son, respectivamente, del cuatro por ciento para B y del 1,25 por ciento para D, resulta que la diferencia entre los impactos que cualquier perturbación en su comercio mutuo produzca en las economías de C y de B, será mayor que la diferencia entre los impactos que produzca en las economías de C y de D, ya que la diferencia entre la proporción del tráfico mutuo con respecto a la renta nacional respectiva es del 6 por ciento en el primer caso, y sólo del 3,75 por ciento en el segundo. Hay que llegar, pues, a la conclusión de que el dominio y la dependencia están en función de las diferencias, más bien que de las proporciones.

Tal es la dominación directa, que está a la vista.

En cuanto a la indirecta, puede adoptar tres modalidades. La primera es la dominación sobre una economía que sea, a su vez, dominante de una tercera. Así, en nuestro ejemplo, A no sólo domina a C directamente, sino también a través del dominio muy apreciable que ejerce sobre las economías B y D, las cuales son, a su vez, dominantes de C. En cambio, el dominio indirecto de D sobre C a través de B tiene que ser muy poco apreciable, al menos cuantitativamente, dada la pequeñez de las relaciones entre B y D. Mientras permanezcamos en el plano de lo cuantitativo, no podremos considerar la especial compensación de la dependencia, que se produce cuando una economía, dominada por otra en sus relaciones directas, domina a su vez a una tercera que es dominante respecto de la segunda. Pero el fenómeno puede darse en la realidad, y se da de hecho, ya

que hay pueblos que disponen de alimentos, materias primas o manufacturas indispensables para la economía de otros países, a través de los cuales ejercen un dominio indirecto considerable sobre las zonas directamente dependientes de los segundos.

La segunda modalidad de la dominación indirecta, es la que se ejerce a través del conjunto del comercio internacional. Volvamos al ejemplo de antes. Suponiendo que A, B, C y D constituyen una zona cerrada, cuyas relaciones entre sus miembros agotan la totalidad del comercio exterior de éstos, tendremos que el valor total de su comercio internacional será igual a 24. La participación de las distintas economías en este tráfico, se distribuye así:

A con 20, que equivale al 20 % de su renta nacional

B con 9, que equivale al 18 % de su renta nacional

C con 7, que equivale al 35 % de su renta nacional

D con 12, que equivale al 15 % de su renta nacional

Vemos, pues, que la pequeñez de C hace que su modesto comercio exterior ascienda a un porcentaje muy considerable dentro del volumen de su economía. Le sigue A, unidad económica de gran volumen que mantiene activo tráfico exterior, cuyo porcentaje respecto de la renta nacional es mayor de los que se registran en las economías B y D. Por esta causa, B y D ejercen un dominio indirecto sobre A, pese a ser menores que ella, ya que cualquier trastorno que afecte al conjunto del comercio entre los cuatro países, incidirá en la economía de A algo más profundamente que en la de B, y bastante más profundamente que en la de D.

El dominio directo ejercido por una economía grande sobre otras de menor volumen, independientemente de toda consideración cualitativa, queda, pues, cuantitativamente contrarrestado en mayor o menor grado al aumentar, y acentuado en cambio al decrecer, el volumen que el comercio exterior de la economía dominadora representa dentro de la renta nacional de esta última.

La tercera modalidad de la dominación indirecta, cuantitativamente hablando, es la que una unidad económica ejerce sobre otra cuando el volumen del tráfico entre las dos

representa, en el conjunto del comercio exterior de la primera, un porcentaje más reducido que en el conjunto del comercio exterior de la segunda.

Desde este punto de vista, el dominio indirecto que padece la economía C, resulta más intenso por parte de B que por parte de D, a pesar del mayor volumen de esta última. Véase, si no: a tal efecto, la relación C-B se expresa así: $28,6 - 22,2 = 6,4\%$ del comercio exterior; mientras que la relación C-D se expresa en los siguientes términos: $14,3 - 8,5 = 5,8\%$ del mismo comercio.

Supongamos ahora que el valor del comercio A-D fuese igual a 3, en lugar de ser igual a 10. En esta hipótesis, la relación C-D se expresaría en la siguiente forma: $14,3 - 20 = -5,7\%$, o sea favorable a C. Esta última lograría así amortiguar hasta cierto punto la dominación que padece por parte de D como consecuencia: 1.º, del menor volumen de su economía; y 2.º, del más alto porcentaje que su comercio exterior representa con relación a su renta nacional. Se agravaría en cambio este último dominio, porque habría bajado el porcentaje del comercio exterior de D respecto de su propio producto social.

Una última observación. Si B y C se federan o se coaligan de algún modo, formarán un bloque importante con una renta nacional de 70 y un comercio exterior de 12, equivalente al 17% de aquélla. La posición de este nuevo ente BC, con relación al conjunto del comercio internacional de la zona, será por ende aún más favorable que la de B aislado, y casi tan buena como la de D. Tendrá en cambio un porcentaje muy alto de comercio con A (mucho mayor del que se registraba en los comercios de C y de B separados); mientras que alcanzará el nivel de D, anulando la ventaja de ésta, en cuanto a la tercera modalidad del dominio indirecto que acabamos de estudiar.

Un posible bloque CD sería igual en volumen a A, y mucho menos dependiente que ésta de su comercio exterior, pero con un porcentaje peligrosamente alto para su tráfico con A dentro del conjunto de dicho comercio. Mejor sería la posición de un posible bloque BD, y nada digamos de una federación BCD, francamente dominadora de A en

el caso de realizarse. La posición de una economía es, pues, tanto más dominante cuanto mayor sea el número de unidades con quienes puede comerciar, y —por consiguiente— más escasas sean las probabilidades de que éstas se pongan de acuerdo o se federen entre sí: *divide et impera*.

TERCERA PARTE

LOS PRECEDENTES Y SUS ENSEÑANZAS

Someramente y en forma abstracta, hemos visto cuál es la estructura de la relación de dominio que puede darse entre dos o más economías. Veamos ahora cuál es, en la realidad histórica concreta, la situación de las economías dominantes del mundo moderno. No tardaremos en descubrir que, pese a la opinión de quienes practican la veneración incondicional de la fuerza, la posición de dominio —tan envidiable en teoría— está en la práctica llena de riesgos: que el dominio económico sobre el mundo circundante, es un arma peligrosísima, de doble filo, uno de cuyos cortes se halla continuamente vuelto contra el mismo que la maneja. Hasta el extremo de que, sin incurrir en inexactitud, cabe afirmar que toda economía dominante se halla dominada por la necesidad que tiene de impedir que ese mundo circundante se depaupere hasta tal extremo, que se le convierta en un lastre o entre en una crisis cuyas consecuencias puedan poner en peligro la seguridad económica de los dominadores.

EL CASO DE LA GRAN BRETAÑA (1815-1914)

Se habla mucho de la Gran Bretaña como de la economía dominante en el período anterior a la guerra del 14, siendo tópico el afirmar que su dominio ha sido reemplazado por el de los Estados Unidos y, más tarde por el de éstos y el de la Unión Soviética, que hoy se disputan el

mundo. Pero semejante afirmación, aunque no es enteramente falsa, dista no poco de ser exacta.

Cierto que la Gran Bretaña era, en el mundo anterior a la primera guerra mundial, una economía de dimensiones colosales, y que su descomunal participación en el comercio internacional y en la financiación de empresas fuera de sus fronteras (en 1914, era británico el 47% ciento de los capitales invertidos en el extranjero por todos los países del mundo) ponía en sus manos la dirección del economía del planeta. Recordemos solamente que, en el primer decenio del siglo actual, la Gran Bretaña monopolizaba las dos terceras partes de la construcción mundial de barcos, así como más del cincuenta por ciento del comercio trasoceanico; y un tercio del tonelaje mercante del globo, correspondía a buques que enarbolaban pabellón inglés. Londres era la plaza de contratación donde se establecían las cotizaciones de las mercancías, se fijaba el precio de los fletes y se regulaba el tráfico mundial. Ahora bien: la necesidad de participar intensamente en este comercio, era tan vital para la Gran Bretaña, que el Reino Unido resultaba sumamente vulnerable a los trastornos exteriores, y esta vulnerabilidad amortiguaba mucho el peso de su dominación sobre las demás economías, cuyo poder de compra le interesaba mantener y fomentar.

Aun cuando gran parte del comercio se hiciera en buques británicos, y las mercancías fuesen aseguradas por aseguradores británicos, y a la producción de bienes en otros países contribuyeran intensamente los capitales británicos: aun envolviendo así la economía mundial en una red tupida de exportaciones invisibles, y precisamente por el hecho mismo de envolverla en semejante grado, la Gran Bretaña dependía estrechamente del extranjero y se veía obligada a mantener un voluminoso comercio con el exterior. Pero el tráfico no puede tener lugar en dirección única, sin agotarse rápidamente; y por eso la Gran Bretaña no tenía más remedio que estimularlo por todas partes, creando o fomentando fuentes de riqueza en puntos alejados del planeta, y moviendo luego esta riqueza de un lado para otro. «Tras de haber fecundado la Europa continental —nos dice Perroux

(6)—, donde contribuyeron poderosamente a crear las redes ferroviarias, los capitales ingleses se volvieron hacia los países nuevos y hacia el Imperio, abandonando a veces para ello sus primitivos lugares de inversión. En 1854, se hallaba invertido en Europa el sesenta por ciento de dichos capitales; en 1913, sólo el seis por ciento». Esta era la única manera de incrementar el comercio mundial, y el incremento del comercio mundial era la única manera de que la Gran Bretaña prosperase, dado que el valor del comercio exterior británico (visible e invisible) representaba más de la mitad de la renta nacional. Aun hoy, oscila entre el cuarenta y cinco por ciento y el cincuenta por ciento de esta renta (en 1955, el 47,5 por ciento según la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas) (7).

Pero el comercio mundial exige la paz mundial. Por eso es algo más que mera casualidad la coincidencia histórica del predominio económico británico con un prolongado período de paz entre las grandes potencias (sólo interrumpido por conflictos locales, como el de Crimea o el francoprusiano): período que dura exactamente un siglo: desde el final de las guerras napoleónicas, hasta 1914.

U.S.A. Y U.R.S.S.

En cambio, una economía autosuficiente, cuyo comercio exterior sólo representa un porcentaje mínimo de su renta nacional (como es el caso de los Estados Unidos de América, y más aún el de la Unión Soviética) (8), al depender

(6) Op. cit., pág. 48.

(7) «Estudio Económico Mundial, 1956». Naciones Unidas, Nueva York, página 58.

(8) Pese a la dificultad de hacer un cálculo preciso —ya que el volumen real de la renta nacional soviética es un tanto misterioso—, parece seguro que el comercio exterior de la U.R.S.S. se mantuvo por debajo del cinco por ciento de dicha renta en los años anteriores a 1950. A partir de 1950, el porcentaje ha aumentado, sobre todo como consecuencia de la intensificación del tráfico con la China recién soviética. En 1949, el comercio exterior de los Estados Unidos supuso tan sólo el 8,6 por ciento de su renta nacional. En 1955, este porcentaje ascendía al 9,7. («Estudio Económico Mundial, 1956» de las Naciones Unidas; pág. 58).

mucho menos del tráfico internacional, ejerce —una vez adquirido el volumen necesario— una dominación mucho más onerosa sobre sus mercados exteriores: tanto allí donde vende sus productos, como allí donde adquiere sus abastecimientos.

Raro es el año en que el comercio exterior de los Estados Unidos ha rebasado el diez por ciento de la renta nacional, y normalmente se mantiene desde 1945 un poco por debajo de este porcentaje. En 1956: 7,5 por ciento, con el tráfico visible únicamente. Sumado el invisible, 9,7 por ciento. Pues bien: a pesar de su volumen moderado en comparación con la renta nacional norteamericana, este tráfico ha llegado a suponer casi el 50 por ciento del comercio internacional mundial, lo que hace al mundo entero extraordinariamente dependiente —directa e indirectamente— de los Estados Unidos, con excepción del bloque comunista que escapó a esta dependencia al cerrarse al comercio americano. Así, el tráfico con los Estados Unidos que, en 1946, suponía un 33,8 por ciento del comercio exterior de la U.R.S.S., solamente supuso un 2,4 por ciento en 1949, mientras en estos mismos años el comercio de la Unión Soviética con sus satélites pasa, de constituir el 26,2 por ciento, a constituir el 60,6 por ciento del total (9). Con todo, es preciso tener en cuenta que esta independización soviética mediante la restricción drástica de las relaciones directas con Norteamérica, se halla hasta cierto punto compensada por una inevitable dependencia respecto de los Estados Unidos a través del conjunto del comercio mundial. En los últimos años, las cifras del comercio entre el bloque soviético y los Estados Unidos han vuelto a aumentar, pero sin llegar a las proporciones de 1946, ni muchísimo menos.

La autosuficiencia de la economía estadounidense, reforzada por un aislacionismo proteccionista, permitió su desarrollo en una especie de compartimiento estanco, al margen de las relaciones mundiales. Este aislamiento, la enorme riqueza del país y su baja densidad de población (en comparación

(9) Cf. Perroux, op. cit., pág. 195.

on Europa y con las principales regiones asiáticas) engendraron no sólo una elevación asombrosa del nivel de vida, sino también una exorbitación de los precios. No se trata únicamente del hecho de que un obrero yanqui medianamente pagado resulte un potentado en comparación con el mejor retribuido de los trabajadores europeos; es que, además, ese mismo individuo, con los mismos dólares que percibe en su país, adquiere en el extranjero muchas más cosas, y con frecuencia mucho mejores, de las que puede adquirir en los Estados Unidos. Su moneda, poderosa succionadora de mercancías en todos los mercados del globo, lo es ya bastante menos en su propio mercado, cuya incomunicación permite una notable autonomía de desarrollo. Esta incomunicación y esta autonomía, perjudiciales para el resto del mundo, han acabado por serlo también, a la larga, para los propios Estados Unidos.

Así, después de la primer guerra mundial, Norteamérica consideró imprescindible el mantenimiento del proteccionismo aislante, como el medio más sencillo (y ésto, sí que lo era) de defender su elevado nivel de vida. Pero lo más fácil no es siempre lo mejor. Norteamérica se encontraba en aquel momento en una posición acusadamente acreedora respecto de Europa. De modo que, mientras los países europeos trabajaban para pagar sus deudas de guerra a los Estados Unidos, el Tío Sam cerraba las puertas de su mercado interior a las exportaciones de Europa, impidiendo a ésta obtener las divisas necesarias para realizar sus pagos y obligándole a agotar sus reservas de oro, que fueron a parar al otro lado del Atlántico, amontonándose allí en proporciones fabulosas mientras las monedas europeas se quedaban sin cobertura. Del veinte por ciento del *stock* mundial de oro, que poseían en 1920, los Estados Unidos pasaron a poseer el treinta y seis por ciento en 1928 (10).

Abolido el multilateralismo práctico que, gracias a la convertibilidad libre de las divisas, reinó en el mundo hasta

(10) André Philip, «L'Europe unie et sa place dans l'économie internationale», Presses Universitaires de France, París, 1953; pág. 29.

1914, y encerrada cada moneda en su reducto para defenderse frente al exterior con uñas y dientes, el bilateralismo resultante del diálogo entre divisas muy desiguales y celosas de su propia vitalidad, jugó en favor de los Estados Unidos, en las relaciones de estos últimos con los países europeos. La cláusula de nación más favorecida, convertida en piedra angular del comercio internacional de la entreguerra, mantuvo en constante desequilibrio adverso las balanzas comerciales de los países europeos con los Estados Unidos, ya que las tarifas arancelarias de Norteamérica solían ser mucho más elevadas que las de Europa, con lo que la aplicación de la célebre cláusula jugaba en perjuicio de los europeos. Fruto de todo ello, fue la acentuación general del proteccionismo europeo, la política de autarquía de nuestras naciones y el caos que, como consecuencia de esto, llevó a la segunda guerra mundial.

Sería injusto atribuir la reciente hecatombe únicamente a la presión ejercida por la economía dominante norteamericana sobre las europeas dependientes de ella. Hubo, por parte europea, errores y abusos graves; pero fue muy grande la responsabilidad de los Estados Unidos, como lo prueba la palinodia cantada por Sumner Welles, secretario adjunto de Estado en la administración del presidente Roosevelt. He aquí sus palabras, pronunciadas el 18 de octubre de 1941, pocas semanas antes de la entrada de los Estados Unidos en la segunda guerra mundial: «Nuestra política de elevadas tarifas repercutió naturalmente en todos los rincones del mundo y llevó la miseria y la desesperación a innumerables pueblos (...) El empobrecimiento, la confusión y el resentimiento que resultaron de ello, al par que otras causas igualmente perniciosas, alfombraron el camino a las dictaduras que han sumido al mundo entero en la guerra» (11).

Los Estados Unidos han tenido que pagar las consecuencias de su actitud, primero con la depresión económica,

(11) Alocución cuyo texto publicó «The Economist», del 8 de noviembre de 1941. (Cit. por Germán Bernácer, «La doctrina del gran espacio económico», Aguilar, Madrid, 1953).

después con la guerra, y finalmente con la política que la última postguerra les ha impuesto. La generosa ayuda Marshall fue el gesto de una generación obligada a regalar el dinero que sus antecesores no quisieron prestar. Tras de negarse a hacer versiones rentables, los Estados Unidos han tenido que hacerlas a fondo perdido. Tras de haber arruinado a sus posibles clientes, los norteamericanos han vendido sus productos a su propio gobierno (o sea, se los han comprado a sí mismos), para que éste se los regale a las naciones insolventes. Pero era necesario descongestionar de riqueza el país y distribuir ésta un poco por el resto del mundo, si no se quería que los demás pueblos, capitaneados por Moscú, se levantaran contra los Estados Unidos.

Es digno de citar, a propósito de ello, el agudo comentario, periodístico en su tono y certero en casi todas sus apreciaciones, del conocido cronista del semanario italiano «Epoca», Ricciardetto, que afirmaba recientemente (12): «Los americanos merecen la gratitud debida a las personas inteligentes que saben servir simultáneamente sus propios intereses y los ajenos. Y creo que es éste el mejor elogio que puede hacerse de la política de ayuda (...) Es cierto que los americanos, al enderezar la economía de los países europeos, se han asegurado para el futuro otros tantos buenos clientes en el sentido comercial de la palabra. Pero es posible que su política de ayuda tenga una razón más profunda, de la que ellos mismos no se han dado entera cuenta. Se trata de lo siguiente. En toda época histórica, el país económicamente más fuerte *debe* ser librecambista (librecambista a ultranza e incondicionalmente), es decir, debe comprar en el exterior todo aquello que le sea de utilidad y que el exterior le ofrezca, incluso cuando sea capaz de producirlo por sí mismo a costo más bajo, siempre que pueda dedicarse con mayor rendimiento a otras producciones (...) La Inglaterra del siglo pasado obedeció a esta ley e hizo su propia prosperidad y la del resto del mundo: renunció casi por entero a la agricultura y concentró en las industrias sus esfuerzos

(12) «Epoca», Milán, núm. del 18 de agosto de 1957.

productivos. América no ha querido obedecer. Fundada en que casi todos sus costos al selutos de producción son más bajos que los de los demás países, ha querido producirlo todo por sí misma, y ha mantenido los aranceles y hasta ha primado la fabricación de determinados artículos. (...) La ayuda es no sólo un acto de liberalidad o de generosidad, sino también un modo de obviar o atenuar los inconvenientes de un proteccionismo desmedido: una sangría (en dinero o en mercancías) para no correr el riesgo de la apoplejía. ¿Debemos estarle agradecidos a América? Ciertamente, y no me cansaré de repetirlo. Pero América habría servido mucho mejor sus propios intereses y los del mundo entero si, a partir del momento en que se convirtió en la primera potencia industrial del planeta, se hubiese convertido al librecambismo: "a un librecambismo sin reservas y sin restricciones, como el de Inglaterra en el siglo pasado. *Trade, not aid*".

Con haber supuesto tanto para la Europa hambrienta y en ruinas, ¿qué ha supuesto la ayuda Marshall para los norteamericanos? Menos del dos por ciento de su renta nacional. La exigüidad de este porcentaje salta a la vista, si consideramos que, durante los 75 años anteriores a la guerra del 14, la Gran Bretaña invirtió anualmente, fuera de sus fronteras, alrededor del ocho por ciento de su renta nacional (13). Durante largo tiempo, la suma de las inversiones británicas acumuladas en el exterior superó a la totalidad del producto social anual del Reino Unido, en tanto que la suma de los préstamos a largo plazo concedidos por los Estados Unidos no ha superado ningún año el quince por ciento de su renta nacional. En 1914, mientras la Gran Bretaña tenía invertidos en el exterior 19.500 millones de dólares, los Estados Unidos (cuyo producto social era ya superior al británico) sólo tenían invertidos 2.500 millones: 500 millones más que Holanda. Poco antes, en 1909, el *stock* de oro de los Estados Unidos ascendía a 8,6 millones de francos «Germinal», mientras que el Reino Unido, a pesar de ser todavía el centro rector del comercio mundial, sólo tenía atesorados

(13) A. Philip, op. cit., pág. 158.

2,9 millones (14); es que Londres movía su dinero, haciéndolo circular por todo el mundo, al par que los norteamericanos lo acaparaban. Poco varió esta política después de convertirse Norteamérica en la cabeza de la economía del planeta. En 1929, último año de la gran prosperidad norteamericana de la entreguerra, las inversiones de los Estados Unidos en el exterior sólo habían ascendido a la suma de 14.700 millones de dólares, mientras que las británicas, pese al descenso sufrido a consecuencia de la liquidación de la guerra, eran todavía 18.200 millones. En 1938 —traspuesto ya el bache de la depresión— los 11.491 millones de inversiones norteamericanas quedaban muy por detrás de los 22.910 millones de inversiones británicas. Terminada la segunda guerra mundial, suben vertiginosamente las colocaciones de dinero a largo plazo que los Estados Unidos efectúan en el exterior: en 1948, la suma asciende a 31.480 millones de dólares; pero es preciso tener en cuenta que estos dólares sólo valen ya la mitad de los de 1938, y que gran parte de ellos (13.050 millones, o sea más del cuarenta por ciento) son inversiones públicas: el ahorro privado norteamericano sigue sintiendo repugnancia a verterse hacia fuera, y no parece que semejante retraimiento pueda desaparecer en un futuro próximo, al menos en tanto dure la inseguridad social y política en vastas regiones del planeta. En los años inmediatamente posteriores (1949 a 1951), mientras el gobierno norteamericano derrama en el extranjero 25.000 millones de dólares (de ellos, 13.000 millones en concepto de donativo), el ahorro privado sólo invierte en el exterior 2.471 millones, y dedica en cambio 142.000 millones a las inversiones dentro del país (15).

Esta conducta tradicional de la gigantesca economía americana, explica también el tremendo alcance de la célebre depresión iniciada en 1929 y que (en los Estados Unidos más que en ningún otro sitio) adquirió proporciones de catástrofe. País proteccionista, riquísimo e insolidario del

(14) A. Philip., op. cit., pág. 14.

(15) Ibidem, pág. 161-162; Perroux, op. cit., pág. 43, 72, 109.

resto del mundo, se encontró entonces más solo que nunca. Nadie podía, aunque quisiera, acudir en su auxilio. No era posible que los norteamericanos encontraran en su comercio exterior una compensación, siquiera modesta, de la crisis producida en su comercio interior, por la sencilla razón de que aquél, comparado con éste, resultaba ridículamente pequeño; y porque, no habiéndose ellos preocupado de crear riqueza en otros países, en ningún sitio había dinero bastante para comprar a precios remuneradores los excedentes de la colosal producción estadounidense.

Aún más característico es el caso de la U.R.S.S., la cual no sólo invierte en la creación de su propio capital cantidades que, en proporción al producto social bruto, son incomparablemente mayores que las de cualquier país libre (por encima del treinta por ciento de dicho producto, casi todos los años: cosa sólo posible bajo una tiranía tan férrea como la bolchevique), sino que sus inversiones en el exterior (públicas todas ellas, se sobreentiende) son todavía muchísimo menores que las de los Estados Unidos, tanto en cifras absolutas como en relación con el valor de la renta nacional. Más aún: Moscú succiona ávidamente la sangre de varios de sus infortunados satélites, confiscando de hecho gran parte de su producción en beneficio propio, inspira poderosamente los planes económicos de estos países y orienta su comercio exterior. En los últimos diez años, hemos asistido a la formación de un gran espacio económico casi cerrado (16), cuya economía dominante es la Unión Soviética y cuyo centro de gravedad se desplaza poco a poco hacia el Este. Sólo

(16) El comercio del bloque comunista con el exterior ha aumentado rápidamente en los últimos años; pero sus cifras siguen siendo modestas: 3.459,6 millones de dólares en 1954; 5.205,6 millones en 1956. (Cf. «Estudio Económico Mundial, 1956» de las Naciones Unidas, pág. 278). En 1956, el comercio de la U.R.S.S. con el mundo no soviético se cifró, aproximadamente, en el veinte por ciento del total del comercio exterior de la Unión; igual porcentaje se registra en la China continental y en Bulgaria; casi el treinta por ciento, en Alemania oriental; el cuarenta por ciento, en Polonia. Es de notar un incremento considerable de las exportaciones de los Estados comunistas hacia países subdesarrollados (Cf. G.A.T.T., «Le commerce international en 1956», Ginebra, 1957, pág. 202 s.).

China dialoga con Rusia, dentro de la familia bolchevique, en pie de igualdad. Los satélites europeos son los parientes pobres, y ésto explica en gran parte la sangrienta y fracasada rebelión húngara, la incruenta y más hábil (pero también, por ahora, insuficiente) emancipación polaca, los chispazos en Alemania oriental... tantos y tantos episodios que sólo son el aflorar a la superficie de la actualidad mundial, de una lucha interior, sorda y cruel, que media Europa libra —y librará, al parecer, durante mucho tiempo todavía— por romper sus cadenas.

ECONOMÍA DOMINANTE Y ECONOMÍA RECTORA

Es, pues, evidente la inexactitud de quienes se expresan como si el influjo ejercido por la economía británica en el mundo anterior a 1914, fuera semejante al dominio que hoy ejercen los Estados Unidos y la U.R.S.S. No trato de hacer aquí la apología de la Gran Bretaña, sino de registrar hechos. El Reino Unido no podía, probablemente, hacer otra política; y, en todo caso, no le convenía hacerla. Así, de grado o de fuerza, y siempre en provecho propio, su rectoría económica fue beneficiosa para la paz mundial, impulsó el comercio entre los pueblos y contribuyó a desarrollar la riqueza en los cinco continentes, mientras que la de los Estados Unidos y la de la Unión Soviética se han revelado nefastas, sobre todo porque ambas potencias han descuidado el fomento de la riqueza en otros sitios, para atender casi exclusivamente a desarrollarla en su propio territorio. Cierzo que, desde 1945 (y ya antes, desde su intervención económica en la segunda guerra mundial al aprobar la ley de préstamo y arriendo, anterior en varios meses a su intervención militar), los Estados Unidos han corregido notablemente su política; pero el viraje no ha sido, ni mucho menos, de 180 grados. Sería injusto disimular la importancia de este cambio que tantos beneficios ha proporcionado al mundo libre; mas permítaseme decir que, por ejemplo, lo que el célebre punto cuarto del programa Truman consiguió entre

bombo y platillo, provocando la admiración y el reconocimiento de millones de personas, es sólo una mínima parte de lo que conseguían hace diez o doce lustros los *businessmen* de la *City*, calladamente y sin que nadie les diera las gracias. Es posible que, en el otro mundo, Truman reciba la recompensa de su generosidad, y los negociantes de Londres sean castigados por su codicia (aunque no lo sabemos, pues sólo tenemos a la vista las apariencias, no las intenciones). Pero en este mundo cuentan sobre todo los resultados, y con arreglo a ellos hemos de juzgar las conductas que aquí nos interesan.

Por eso, cuando se llama economías dominantes a los Estados Unidos y a la Unión Soviética, no puede extenderse este concepto, sin abusar de las palabras y falsear su contenido, al papel desempeñado por la Gran Bretaña entre 1815 y 1914.

El liberalismo económico del siglo XIX, bajo su apariencia de automatismo espontáneo y de inhibición del poder institucional, fue en la práctica un dirigismo orientado desde la bolsa de Londres y controlado por el *Bank of England*. Pese al teórico anarquismo manchesteriano, la verdad es que la vida económica implica una autoridad, exactamente igual que la vida social. Lo que ya no necesita la economía (como tampoco la política, dicho sea de paso), sino en excepcionísimas ocasiones y con carácter meramente transicional, es una dictadura; y mucho menos, una tiranía. Si llamamos dominante a la autoridad casi omnipotente que ejercen en amplios sectores del mundo los Estados Unidos y la Unión Soviética (pensemos, por ejemplo, en los satélites de la Europa oriental y en las pequeñas economías esclavizadas de Centroamérica), no conviene el mismo calificativo a la autoridad ejercida antaño por el «león» británico, tan contrapesada por multitud de factores que, generalmente, impedían a los «gobernantes» extralimitarse —fuera cual fuera su personal afán de dominio—, al hacer su prosperidad solidaria de la prosperidad de muchos de sus «gobernados». La economía británica fue, más que dominante, rectora o dirigente. Este distinguo no es una sutileza. Los hechos se encargan de demostrarlo.

Si Europa se une hoy y allana sus fronteras interiores, aspirando a allanar también las exteriores —propias y ajenas— y a acabar así con las políticas absorbentes (que, tras de provocar la segunda guerra mundial, no han sido capaces de liquidarla, ni de alejar el espectro de una tercera hecatombe): si los europeos echan ahora a andar por este camino, es para construir a su vez, no una economía dominante, sino una economía rectora. ¿Qué posibilidades tienen de perseverar en semejante propósito?

CUARTA PARTE

EL CASO DE LA EUROPA OCCIDENTAL

Empecemos partiendo de un hecho incontrovertible. El área de la O.E.C.E. (añadamos o no el nombre de España a la lista de sus países miembros) está a mil leguas de la autosuficiencia. Su déficit de petróleo es enorme (casi el cien por cien de su consumo), y aun cuando el rápido desarrollo de la utilización de energía nuclear sea susceptible, a la larga, de compensarlo en parte, la total compensación no se producirá antes de varios años (17). Su déficit de productos alimenticios es, como hemos visto, acusadísimo. Es igualmente importadora de materias primas tan importantes como el hierro, el carbón, el caucho, el plomo, el cobre, el

(17) La estimación más autorizada que existe a este respecto, es el informe de los llamados «tres sabios» (Louis Armand, Franz Etzel y Francesco Giordani), emitido a petición de los gobiernos de los seis países de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, y publicado por esta última en 1957 con el título «Un objectif pour Euratom». Según estos calificadísimos expertos, si su programa atómico se cumple rápidamente, la Pequeña Europa podrá estabilizar sus importaciones energéticas a partir de 1963, en el equivalente de unos ciento setenta millones de toneladas-carbón anuales. Cuanto más se demore el cumplimiento de dicho programa, la estabilización se producirá más tarde y en cifras más elevadas (así, de producirse en 1967 en unos doscientos millones de toneladas). Para el conjunto del área O.E.C.E., las cifras han de ser aún mayores. La proporción que representan las importaciones energéticas de este área respecto de sus disponibilidades de fuentes energéticas primarias, pasó del 11,1 por ciento en 1950 al 21,7 por ciento en 1956, y crece cada año más aprisa. Cf. el «Estudio económico mundial, 1956» de las Naciones Unidas, pág. 164.

estaño, el zinc, el manganeso y la bauxita. Aun cuando una explotación racional e intensiva de la riqueza africana pueda compensar parte de estos déficits (según el informe llamado de los «tres sabios», el petróleo del Sáhara podría cubrir, alrededor de 1965, un veinte por ciento de las importaciones de petróleo de los países de la Pequeña Europa), la autarquía europea es, pura y simplemente, impensable. Dada la peculiar estructura de su economía, la poderosa influencia que, indudablemente, ejercerá una Europa unida en el conjunto de la economía mundial, no tiene más remedio que ser enteramente distinta de la que han ejercido hasta hoy, cada cual por su lado, la U.R.S.S. y los Estados Unidos.

LA EVOLUCION PREVISIBLE

El período de la entreguerra se caracterizó por el cierre de mercados que, hasta entonces, habían estado abiertos: por el repliegue de las grandes potencias sobre sí mismas, siguiendo el ejemplo y la pauta marcada por la más importante de todas: los Estados Unidos. Los años que han corrido desde que finalizó la segunda guerra mundial se caracterizan, en cambio, por la división del mundo en dos bloques y, dentro del bloque no comunista, por una evolución de signo contrario a la que estaba produciéndose hace cinco lustros. Mientras tanto, los países comunistas padecen la tiranía de la economía soviética, con la única excepción de China y, acaso, de las dos Repúblicas soviéticas del Oriente Extremo: la Corea y el Vietnam setentrionales.

Ahora bien, los países de la O.E.C.E. difícilmente podrán, empleando los medios que han utilizado hasta 1957, llegar mucho más lejos de lo que ya han llegado en el camino de la unificación económica. En el informe del grupo de expertos encargado por la Organización de estudiar la posibilidad de establecer en Europa una Zona de Libre Comercio asociada al Mercado Común de «los Seis», tenemos lo siguiente: «La obra de liberalización del comercio intracuropeo, emprendida por la O.E.C.E. desde su funda-

ción, ha sido eficaz. Pero en el curso de 1956 se ha hecho evidente que esa obra no puede rebasar ciertos límites mientras siga manteniendo su forma actual. Particularmente, los países que aplican tarifas aduaneras moderadas estiman que no pueden comprometerse a realizar nuevas aboliciones de contingentes mientras no se inicie una acción conducente a reducir las actuales disparidades tarifarias. El Consejo (de la O.E.C.E.), reunido al nivel ministerial en 1956, comprobó la existencia de tales dificultades cuando trató de consolidar las obligaciones de liberalización al nivel del noventa por ciento y de proponer nuevos objetivos a la tarea aboliatoria de las restricciones cuantitativas» (18).

Para suplir estas deficiencias de la O.E.C.E. y seguir, al menos ellos —ya que los demás miembros de la Organización no se decidían a acompañarles por el mismo camino—, una política de unidad cada vez más estrecha, con la comunidad política como objetivo último, los gobiernos de la Pequeña Europa han firmado el año pasado los tratados de Roma, gracias a los cuales disponen hoy de medios mucho más adecuados que los de hace un año, para conseguir los fines que se proponen alcanzar. Pero ¿y los demás países? No entraré hoy en el detalle de las negociaciones —nada sencillas; nada cómodas tampoco— que se hallan en curso, y en las cuales se barajan diversas soluciones llamadas a asociar multilateralmente a la Comunidad de «los Seis» todos los demás miembros de la O.E.C.E. Me limitaré a observar que, sea cual sea el cariz que tomen las discusiones en el interior de la Organización, semejante asociación acabará por tener lugar, más tarde o más temprano (y, en todo caso, antes de muchos meses), por la sencilla razón de que así conviene al interés de todos: al de «los Seis» lo mismo que al de los restantes once países. Aparecerá entonces en el escenario económico mundial un bloque que tendrá como núcleo la Pequeña Europa, y en torno a ella los restantes miembros de la O.E.C.E. (a quienes, probablemente, deberán sumarse an-

(18) «Rapport sur la possibilité d'instituer une Zone de Libre Echange en Europe». O.E.C.E., París, enero de 1957, párrafo 1.º.

tes de mucho España, Marruecos y Túnez); y al que, con un estatuto especial, se hallan ya sumados (por lo menos, para un plazo de cinco años) los territorios ultramarinos dependientes de los países del Mercado Común. Y como el Reino Unido se encuentra, a su vez, íntimamente ligado a las demás regiones del imperio británico —y en especial, a las que permanecen dentro del área de la esterlina—, así como a los demás países de su zona monetaria, nos encontraremos muy probablemente, antes de que trascurren muchos meses, en presencia de una vastísima colectividad de apariencias quizás asimétrica y poco lógica, pero sólidamente asentada en realidades e intereses y con amplias posibilidades de desarrollo. Esta colectividad girará en torno a dos polos: uno, la Pequeña Europa; el otro, la Gran Bretaña. El Reino Unido hará de puente entre los países del área de la O.E.C.E. y los del área de la esterlina; la Pequeña Europa, a su vez, entre aquéllos y los ultramarinos incluidos en las áreas monetaria del franco francés, del florín, del franco belga y de la lira. No olvidemos tampoco los lazos que, a través de la Unión Europea de Pagos, han empezado ya a anudarse entre la O.E.C.E. y ciertos países extraeuropeos, tales como Indonesia, Brasil y Argentina: lazos que podrían extenderse a otros territorios. A la larga, sólo quedarían fuera de esta grandiosa construcción, de signo abierto y expansivo, el área del dólar y la zona soviétizada del globo. Pero no olvidemos, en cuanto a la primera de ambas, que el Canadá pertenece al *Commonwealth* y que los Estados Unidos tienen en Europa occidental demasiados intereses, y demasiado importantes, para no sentirse ligados a ella con una fuerza poco común; y en cuanto al mundo comunista, no perdamos de vista el hecho de que el comercio entre la Alemania oriental y la occidental sigue siendo considerado, a efectos del tratado de Mercado Común, «comercio interno», y que por esta brecha (pequeña en la actualidad, pero susceptible de agrandamiento) pueden llegar a pasar muchas cosas. Es muy dudoso que ambas zonas resistieran durante largo tiempo la tentación de participar en los inmensos beneficios del activo comercio —sin precedentes en la historia— que no tardaría en establecerse entre el área de la O.E.C.E. y sus asociados.

EL BLOQUE EUROPEO ANTE EL MUNDO

Planteadas así las cosas (¿y cómo podrían plantearse de otro modo, dada la estructura político-económica de Europa?), el papel mundial del bloque europeo (poderoso, pero vulnerable siempre y fuertemente vinculado al exterior por multitud de lazos, difíciles cuando no imposibles de romper) será mucho más el de una economía rectora que el de una economía dominante. Y aun cuando el complejo que acabo de esbozar no llegue por ahora a sus últimas y grandiosas consecuencias, contentándose durante cierto tiempo con tomar vuelos más modestos, no es nada fácil que el comportamiento del bloque europeo respecto del exterior se desvíe gran cosa de la línea que aquí he señalado.

¿Cuál será la posición —dominante o dominada— del conjunto O.E.C.E. ante el resto del mundo? Atengámonos al esquema de Perroux (19) sobre la estructura de las economías dominantes, así como a las reflexiones que me he permitido formular hace un instante sobre la naturaleza y las modalidades de la relación de dominio.

En cuanto al «elemento de dimensión», el conjunto O.E.C.E. ha obtenido en 1958, según los cálculos provisionales de la Organización (20), un producto social bruto, al precio del mercado, de 240.000 millones de dólares USA (a precios constantes y tipos de cambio oficiales, correspondientes a 1954; en realidad, la cifra es bastante mayor). Esta cuantía es muy superior a la de cualquier otra unidad económica, salvo los Estados Unidos. El área de la O.E.C.E. cumple, desde este punto de vista, el requisito indispensable para ser una economía dominante.

Veamos ahora el segundo factor: el «elemento de poder de negociación». En su aspecto cualitativo, este segundo factor está estrechamente ligado con el tercero: el «elemento relativo a la naturaleza de las actividades ejercidas». Permaneciendo en el terreno estrictamente economi-

(19) Vid. *supra*, pág. 89.

(20) Cf. el décimo informe anual de la O.E.C.E., publicado en marzo de 1959 con el título «*Les éléments d'une expansion saine*».

co, podemos comprobar, por un lado, la debilidad del conjunto O.E.C.E., debida principalmente a su carencia de ciertos productos básicos (caucho, determinados minerales) y a su penuria de otros (carbón y, sobre todo, petróleo del que anda escasísimo); y por otra parte, su fuerza, atribuible al hecho de que sus países son viejas tierras industrializadas, con una cualificación profesional excepcionalmente alta, capaces de prestar en abundancia servicios que requieren una larga preparación y que son elevadamente cotizados en todas partes: ventajas, todas ellas, inherentes a las economías altamente desarrolladas, y las de Europa occidental lo son en comparación con las del resto del mundo, exceptuada —y no siempre— la de los Estados Unidos. Sumando a estos factores los extraeconómicos, observamos también que son de signo diferente: los hay positivos (superioridad cultural; experiencia en el juego diplomático; conocimiento de las mentalidades de muchos pueblos extraños, gracias a un largo pasado colonizador y explorador) y negativos (pequeñez del territorio metropolitano; suma vulnerabilidad de su industria concentradísima, en caso de conflicto militar; dispersión de sus puntos de apoyo, demasiado alejados muchas veces de las bases metropolitanas de aprovisionamiento; descontento suscitado entre los pueblos de color por un largo período de dominación europea, sin contemplación de los beneficios producidos a aquéllos por el tan denigrado colonialismo). La balanza quizás esté en el fiel; pero es indudable que Europa tiene al alcance de su mano una serie de factores que, manejados con destreza, pueden serle provechosísimos e inclinar en favor suyo este equilibrio. Ahora bien: si esa destreza consiste en algo, deberá consistir precisamente en no abusar de su posición dominante allí donde semejante posición exista. Ello nos lleva de la mano a examinar las relaciones cuantitativas de dominio, sacando las consecuencias prácticas de las reflexiones teóricas formuladas hace unos instantes.

En cuanto al dominio directo, que depende del volumen de la economía que se trate de analizar, baste con lo dicho al hablar del «elemento de dimensión». La zona de la O.E.C.E. es directamente dominante de todas las unidades económi-

cas que la rodean, excepto los Estados Unidos: única que le aventaja en volumen y que, además, tiene con ella una balanza de pagos excedentaria. Ahora bien: el dominio directo de la Europa occidental sobre las demás unidades económicas está más o menos compensado, en multitud de casos, por un dominio indirecto en sentido inverso (o sea, de otra unidad económica sobre la zona de la O.E.C.E.) en virtud de varios de los factores anteriormente estudiados.

Lo que acabamos de ver respecto del juego de los factores cualitativos, nos permite apreciar que, en una porción de casos, el conjunto O.E.C.E. se halla, o puede hallarse, dominado indirectamente por economías que, a su vez, dominan en zonas de las que la Europa occidental es más o menos dependiente (el ejemplo clásico es el Oriente Medio, donde ésta adquiere la inmensa mayoría del petróleo que consume). Inversamente, la verificación es mucho más difícil. En efecto: raras son las zonas que, hallándose económicamente dominadas por la Europa occidental en virtud de factores de tipo cualitativo, ejerzan a su vez un dominio apreciable sobre otras regiones del planeta.

Miremos ahora la segunda forma de ejercerse el dominio indirecto, o sea a través del porcentaje que la participación en el comercio internacional supone dentro del producto social respectivo. No consideraremos a estos efectos el comercio entre los países integrantes del conjunto O.E.C.E., sino únicamente el comercio entre éstos y el exterior. Semejante tráfico ha ascendido en 1957 a un total de 45.300 millones de dólares, equivalentes al 19 por ciento del producto social. En 1956 fue de 41.400 millones (18,4 por ciento del producto social). En 1955, de 37.700 millones (17,8 por ciento). Se observa que el porcentaje crece cada año, de manera lenta pero firme. Los datos se refieren tan sólo al comercio de bienes, excluido el tráfico invisible (21).

(21) No es posible desglosar, en los dos últimos informes anuales de la O.E.C.E., las cifras correspondientes al tráfico invisible del conjunto del área O.E.C.E. con el mundo exterior; sí, en cambio, en el octavo informe, aparecido en 1957 con el título «L'Europe aujourd'hui et en 1960». En 1955, el tráfico invisible con el exterior ascendió a 11.750 millones de dólares; o sea casi un tercio del importe del tráfico visible. †

El porcentaje es ampliamente superior al de los Estados Unidos, cuyo comercio exterior visible ya hemos visto que ascendió en 1956 al 7,5 por ciento de la renta nacional, sin que se registren proporciones considerablemente distintas en los años anteriores; y superior también al de la U.R.S.S., así como al del bloque comunista considerado en su conjunto. Pero, aun dejando aparte los dos colosos del Este y del Oeste, quedan otras muchas economías extraeuropeas cuyo comercio con el exterior representa, en comparación con su renta nacional, un porcentaje inferior al que acabamos de ver que se produce en la zona de la O.E.C.E. tomada como conjunto. Ello atribuye a tales economías un dominio indirecto sobre la de la Europa occidental (22).

En cuanto a la otra modalidad del dominio indirecto expresable en términos de cantidad (porcentaje del comercio mutuo dentro del volumen total del comercio exterior de las unidades económicas que se consideren), los datos de que dispongo (23) ofrecen, para el tráfico visible, los porcentajes siguientes: del área O.E.C.E. con los Estados Unidos, en 1956, 8.070 millones de dólares; y en 1957, 9.322 millones (lo que supone, en 1956, el 19,5 por ciento del comercio exterior de la O.E.C.E. y el 25,8 por ciento del de los Estados Unidos; y en 1957, el 20,6 y el 27,8 por ciento respectivamente); con el Canadá, en 1956, 2.260 millones de dólares; en 1957, 2.283 millones (porcentajes respectivos: en 1956, el 5,5 por ciento del comercio exterior de la O.E.C.E. y el 21,1 por ciento del del Canadá; en 1957, el 5 y el 20,6 por ciento); con el conjunto del área soviética (incluso China), en 1956, 2.776,7 millones de dólares; en 1957 (exceptuada China), 2.658 millones (porcentajes:

(22) Tal es el caso, por ejemplo, de la Argentina, con un porcentaje del trece por ciento en 1954. Los datos relativos a los Estados Unidos y a la Argentina, así como los del párrafo siguiente sobre el Canadá, están tomados en parte del Informe anual dirigido a la Junta General de Accionistas del Banco de Bilbao por el consejero-director general de la empresa, don Gervasio Collar, el 30 de marzo de 1957; Bilbao, 1957.

(23) Décimo informe anual de la O.E.C.E. y «Le commerce international en 1956», G.A.T.T., Ginebra, junio de 1957.

en 1956, el 5,9; y en 1957, el 5,8 por ciento del comercio exterior de la O.E.C.E., frente a una proporción del 55,3 por ciento en 1956, y desconocida en 1957, pero indudablemente muy alta, del comercio que el bloque comunista ha realizado en dicho año con el resto del mundo). En este aspecto, se advierte que la relación es, en los tres casos estudiados, de dominio indirecto del área O.E.C.E. sobre las otras, intensificado por la mayor dispersión de sus relaciones comerciales (lo que acentúa, a su vez, su carácter dominante, al ser muy remota la posibilidad de que se pongan de acuerdo o se federen entre sí las unidades económicas que comercian con ella).

Lo mismo ha de decirse si se comparan las cifras correspondientes a otras zonas del globo, por ejemplo la América latina (pese al enorme porcentaje que, en el comercio exterior de todos los países americanos, representa el tráfico con los Estados Unidos, el cual absorbía el cincuenta por ciento de las exportaciones y suministraba el 52 por ciento de las importaciones de toda la América latina en 1952). Puede calcularse (24) que el comercio visible de la América no sajona con la Europa occidental ascendió en 1952 a un 20 por ciento, como mínimo, de la totalidad del tráfico internacional de aquellos países; pues bien, en el mismo año, el comercio de bienes entre dichos países y los de la zona O.E.C.E. importó un total de 3.615 millones de dólares, lo que no supone sino el 11 por ciento del comercio exterior de esta última. Y aunque es cierto que las cifras de este tráfico, tanto absolutas como relativas, aumentan constantemente por lo que a la O.E.C.E. se refiere, es indudable que los porcentajes suben al mismo tiempo al otro lado del Atlántico; o que, al menos, no bajan tanto como para igualar el europeo-occidental (11,6 por ciento en 1956, con 4.803 millones de dólares, y 12,3 por ciento en 1957, con 5.585 millones de dólares) (25).

(24) A base de los datos relativos a este año, que recoge Perroux, op. cit., pág. 104.

(25) Cf. el décimo informe anual de la O.E.C.E.

El saldo de las balanzas de pagos corrientes, que juega en contra de la O.E.C.E. en sus relaciones con el área del dólar y con el bloque comunista, es en cambio favorable a la primera en su conjunto. Considerando únicamente las transacciones visibles, el déficit comercial de la O.E.C.E. con la zona del dólar ha sido de 3.374 millones de dólares en 1956, y de 4.332 millones en 1957; con el bloque comunista (excepto China), de 176 y 163 millones de dólares respectivamente; con el resto del mundo, en números redondos, de 2.100 y de 1.500 millones. En cambio, las transacciones invisibles, aunque —después de la segunda guerra mundial— sólo rara vez han llegado a compensar el déficit con el área del dólar, hace ya varios años que bastan para producir superávit en la balanza global de pagos corrientes: 1.460 millones de excedente final en 1955, 1.220 millones en 1956 (a pesar del conflicto de Suez) y 1.350 millones en 1957 (26).

Resumiendo y sintetizando, podemos decir que las relaciones directas e indirectas del conjunto O.E.C.E. con las unidades económicas extracuropeas, excepción hecha de sus relaciones con los Estados Unidos, ofrecen casi siempre un signo más bien dominante de la Europa occidental sobre dichas unidades, mientras nos atengamos a los elementos puramente cuantitativos. En cambio, la situación de dominio tiende a convertirse, o por lo menos se equilibra, al intervenir en el juego los factores cualitativos. Baste recordar la crisis de Suez y las estimaciones de los «tres sabios» del Euratom acerca del aumento que, en los años próximos, habrán de experimentar las importaciones europeas de energía, so pena de estrangulamiento económico de nuestro continente.

Sólo por esta razón —aunque no hubiese otras, que sí las hay— la Europa occidental necesita comerciar para vivir. Y está geográficamente predestinada para el comercio. Europa —y, más concretamente, su porción occidental— es un territorio recortado, hendido por golfos y mares interiores, lanzando en todas direcciones los tentáculos de sus penínsulas y de sus archipiélagos. Cabe hablar de una Europa

(26). Décimo informe anual de la O.E.C.E.

interior, terrícola, con relación a la Europa costera; pero con relación al resto del mundo, toda Europa es costera; y ciertamente, apenas si es algo más que pura costa, ya que (al oeste de la línea Danzig-Odessa) ni uno solo de sus puntos dista del mar más de 700 kilómetros en línea recta; y en la zona O.E.C.E., aún menos. No es de extrañar el que los países de dicha zona poseyeran, en 1955, una flota mercante conjunta de 48,3 millones de toneladas de desplazamiento (sumada España, 49,8 millones), o sea más de la mitad del tonelaje civil del globo. Europa es un organismo cuyo sistema circulatorio, desparramado por el mundo entero, no puede contraerse, encerrarse en sus fronteras geográficas, sin provocar la muerte por congestión.

INVERSIONES EUROPEAS EN EL EXTERIOR

La segunda guerra mundial, agravando los efectos de la primera, ha mermado considerablemente la capacidad europea de colocar capitales en el exterior. Ni el Reino Unido ni Francia, pese a sus grandes esfuerzos por lograrlo, pueden proseguir con los bríos de antaño su vieja tradición inversora en Ultramar (27). Alemania, no obstante su brillante

(27) Sin embargo, la carrera inversora de ambos países en el exterior de sus fronteras es todavía relativamente brillante. Según los datos que el gobierno británico facilita en su servicio regular de información para el extranjero, las inversiones públicas y privadas de la Gran Bretaña en los demás países del *Commonwealth*, durante el decenio 1947-1957, han ascendido anualmente a unos doscientos millones de libras esterlinas por término medio, lo que supone alrededor de quinientos sesenta millones de dólares. Las tres cuartas partes de estas inversiones se han efectuado en el área de la esterlina. Lo que ello representa para los países subdesarrollados de esta zona, puede calcularse teniendo en cuenta que, por ejemplo, el 83 por ciento de las inversiones privadas procedentes del exterior que se han realizado en la India durante los diez primeros años de su independencia, han procedido de la Gran Bretaña. En cuanto a Francia, sus inversiones para la creación de capital fijo en los países ultramarinos de ella dependientes, han venido suponiendo, durante los últimos años, un promedio anual de 700 millones de dólares según los cálculos más optimistas; en todo caso, no menos de cuatrocientos millones. Se objetará que una gran

recuperación y su balanza de pagos fuertemente excedentaria, no abunda en capitales: la urgencia de la reconstrucción postbélica y el escarmiento de un pasado inflacionista demasiado reciente le han impedido crear todavía un hábito de ahorro que es la base imprescindible de todo mercado de capitales abundante.

Además, de momento, Europa tendrá que intentar cubrir con sus inversiones estas tres necesidades primordiales:

a) utilizar su propio aparato productor para ponerse a la altura de las nuevas circunstancias llamadas a surgir en virtud de la creación de la Comunidad Económica Europea y de la asociación a esta última de los países periféricos (intensificación de la competencia intraeuropea y producción en masa para atender la demanda de un mercado interior de 165 millones, ampliable a más de 300 millones, de consumidores),

b) desarrollar la economía de sus propias regiones atrasadas, de acuerdo con los planes generales ya existentes, cuya realización en ciertas zonas (como el Sur de Italia) está ya iniciada (28).

proporción de estas sumas corresponde, en realidad, a reinversión de beneficios obtenidos en los países correspondientes. A ello hay que replicar diciendo que tales beneficios implican inversiones previamente efectuadas y son un argumento más para demostrar que la política de inversiones ultramarinas es efectivamente rentable.

(28) Cf. la Recomendación 95/1956, aprobada por la Asamblea Consultiva del Consejo de Europa el 20 de abril de 1956, dentro de la línea ya señalada por otras resoluciones de la propia Asamblea, y en particular las de 29 de mayo de 1954 y 26 de octubre de 1955. Cf. también: el informe emitido por el Grupo de Trabajo número 17, de la O.E.C.E. (citado supra, nota 18), sobre la posibilidad de establecer una Zona de Libre Intercambio, párrafos 54 al 60; el acuerdo del Consejo de la O.E.C.E., de 13 de febrero de 1957; la Recomendación 134/1957 (del 3 de mayo de 1957) y la Resolución 126/1957 (del 4 de mayo de 1957), adoptadas por la Asamblea Consultiva del Consejo de Europa, acerca de la Comunidad Económica Europea y de las condiciones en que deberán asociarse a ella los países europeos de la periferia. Por su parte, la O.E.C.E. ha iniciado, a través de uno de sus órganos (la Agencia Europea de Productividad), tres experiencias-piloto en otros tantos distritos subdesarrollados de Cerdeña (Italia), Epiro (Grecia) y Anatolia (Turquía). Empieza

c) producir bienes exportables, con los que pagar las cuantiosas importaciones que necesita hacer y cuyo volumen no sólo aumenta de año en año (de 17.852 millones de dólares en 1953, pasan a valer 23.525 millones en 1956 y 25.718 en 1957), sino que aumentará aún más rápidamente en el caso de producirse una mayor expansión económica y una elevación del nivel de vida a consecuencia del funcionamiento del Mercado Común.

Junto a estas necesidades propias, están las obligaciones adquiridas de antiguo con determinadas zonas, más estrechamente dependientes de Europa que los restantes países ultramarinos: los antiguos territorios coloniales o en régimen de mandato, principalmente africanos. No sólo piensó en los 581 millones de dólares con que los Estados de la Pequeña Europa alimentarán, durante los cinco primeros años de vigencia del Mercado Común, el fondo de desarrollo de los territorios de Ultramar asociados a la Comunidad, sino las sumas mucho más cuantiosas, de origen tanto público como privado, que las naciones europeas invierten habitualmente en los territorios dependientes de ellas (29).

a haber bastante literatura sobre esta tema, siendo especialmente digno de mención el «Plan de solidaridad europea en favor de los países desheredados de la Europa meridional», publicación número 17 de la Liga Europea de Cooperación Económica, versión española editada por el Comité Español de dicha Liga (Madrid, Av. de José Antonio, 18), y asimismo los discursos del diputado socialdemócrata y vicepresidente del Bundestag de la República Federal de Alemania, doctor Carlo Schmid, en el Congreso de la Unión Interparlamentaria Europea (Viena, setiembre de 1956) y en la III conferencia de políticos franceses y alemanes (Bad-Neunahr, noviembre de 1956). Amplias referencias de estos dos discursos, en el número de febrero de 1957 de la revista «Documents»; y del primero, en el n.º de octubre de 1956 de la revista «Dokumente», editadas ambas en Colonia.

(29) El fondo de desarrollo de la Comunidad Económica Europea va a contribuir a financiar el crecimiento económico de los territorios ultramarinos asociados, con un promedio anual, en números redondos, de 116 millones de dólares durante cinco años. De esta cantidad, 102 millones van a ser para los territorios dependientes de Francia. Como la propia Francia va a poner 40 de esos 102 millones, resulta que tendrá una ayuda de 62 millones de dólares anuales en su tarea de financiación del desarrollo de los territorios dependientes de ella, lo que supone alrededor del

De todos modos, este último tipo de inversiones se halla ya francamente en la línea de la política de fundación del mundo por medio de capitales europeos; o sea, en la dirección en la que nuestro continente debe perseverar para que su influjo económico resulte de verdad beneficioso.

PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

La ventaja de la Europa occidental consiste en que **no es** sólo una consideración de orden moral lo que la empuja a hacer esta política, sino también una consideración de orden utilitario, basada en su necesidad de importar cada vez más del mundo extracuropeo. Ya que esta necesidad implica otra: la de exportar cada vez más, a fin de poder pagar las importaciones. Ahora bien: para que los pueblos ultramarinos adquieran los productos europeos, les hace falta disponer de dinero. Si Europa no quiere vender lo justo para pagar lo que compra; si aspira a que su balanza de pagos sea excedentaria, y a proporcionar a sus **clientes** un margen de seguridad en previsión de cualquier **desequilibrio**, tiene que crear riqueza en esos pueblos, y aumentar así su capacidad compradora. Y, para ello, ha de invertir capitales en los países extracuropeos. Las rentas de estas inversiones desempeñarán a su vez un papel no despreciable en el balance anual **europeo**, contribuyendo a la prosperidad de nuestro continente.

De no producirse este **proceso**, en cualquier momento puede sobrevenir una depresión que implicará un tremendo

quince por ciento de lo que el país invierte por este concepto. Esta ayuda se concede a fondo perdido, y su administración incumbirá, en la práctica, a los franceses; a cambio de lo cual, éstos abren a la concurrencia de los demás miembros del Mercado Común los mercados ultramarinos donde antes reinaba, al amparo del «pacto colonial», el régimen de puerta casi cerrada para los productos no procedentes de la metrópoli. Dichos mercados adquirirían hasta ahora en Francia el 70 por ciento de sus importaciones europeas, con un valor anual que oscilaba alrededor de 1.500 millones de dólares.

retroceso en la marcha ascensional seguida por Europa —no sin altibajos— desde hace doce años. Claro que esta depresión será más fácil de superar en un gran mercado continental y abierto al mundo, que no en nuestros reducidos mercados nacionales o en los grandes mercados, pero semi-cerrados, de los Estados Unidos y de la U.R.S.S. En primer lugar, la mutua consulta, la mutua ayuda y la coordinación de medidas en el interior de la zona O.E.C.E., darán sin duda unos resultados que el aislamiento nacional detrás de barreras proteccionistas no puede dar en modo alguno. En segundo lugar, el comercio exterior europeo es lo bastante grande y puede aumentar todavía en grado suficiente, para compensar un estrangulamiento que se produzca en el mercado interior: lo que no fue el caso de los Estados Unidos en 1929.

Más de uno se preguntará si una crisis grave de superproducción, como la americana de aquel año, es posible en Europa dentro de un futuro próximo, dada la escasez de muchas cosas esenciales (por ejemplo, la vivienda), que hoy se registra y que durará todavía muchos años. Ello depende de que el Mercado Común y la asociación al mismo de los países de la periferia europea, entren pronto en funciones. Si es así, las nuevas condiciones determinadas por la existencia de un mercado interior de trescientos y pico millones de consumidores, suministrarán unas posibilidades de aumentar el producto social muy superiores a las que nos ofrece nuestra Europa descabelladamente fraccionada.

Ahora bien: semejante aumento del producto social, deberá tender no sólo a incrementar la capacidad de consumo del mercado interior, sino también y —al menos, en los primeros años— principalmente, a producir un aumento paralelo de la formación de capital fijo, una parte creciente del cual habrá de invertirse fuera de Europa a fin de incrementar a la larga la capacidad de consumo del mercado exterior, tan importante como el otro para el equilibrio económico de toda el área de la O.E.C.E.

Las hipótesis temibles para los europeos son, por consiguiente, la de que los tratados de Roma no se apliquen y la de que la asociación de la periferia a la Comunidad de

«los Seis» no sea establecida: sería entonces cuando Europa se vería desgarrada por una agudización creciente del peligroso y contradictorio fenómeno, que ya se inicia hoy, de superproducción en algunos de sus países y de superconsumo en otros, sin intercomunicación suficiente para lograr el equilibrio.

EL EGOISMO, ERROR ECONOMICO

Es de esperar que Europa, tanto por convicción moral como por utilidad práctica, siga la ruta de expansión y de apertura arriba señalada, aplicando el principio de solidaridad no sólo a las relaciones de sus miembros entre sí, sino también a sus propias relaciones con el exterior. Lo mismo que la Gran Bretaña de hace diez lustros, Europa no puede cerrarse, aunque quiera, sin estrangularse a sí misma. Ahora bien: la Gran Bretaña no supo evitar que su concurrencia con la Alemania guilbermina (cuya prosecución en términos pacíficos habría elevado al mundo a un grado inimaginable de bienestar y de libertad) degenerase en una lucha feroz por los mercados, la cual desembocó en la sucesión de catástrofes que, de 1914 a 1945, han llevado a la humanidad al borde de la ruina. La Europa unida, necesitada a la vez de la paz para consolidar el comercio, y del comercio para consolidar la paz (pues sería ella misma la primera víctima de un nuevo conflicto mundial), no puede perder de vista el triste ejemplo que le ofrece una historia todavía reciente, y ha de sacar de él las consecuencias inevitables.

Hace unos meses, dirigiéndose al XVI Congreso de la Cámara de Comercio Internacional, pronunciaba S. S. Pío XII unas palabras que vienen aquí como anillo al dedo: «el ejercicio de las libertades individuales en el campo de la concurrencia comercial, constituye un fructuoso estímulo para todos, pero la experiencia ha demostrado muy frecuentemente que degenera a veces en luchas por la conquista de nuevos mercados. ¿Cómo no evocar la severa advertencia del divino Maestro: *De qué servirá al hombre ganar el mundo, si pierde su alma?* (...) Felizmente, los tiempos del liberalismo económico sin límites, han sido superados, y sucede ahora que haya

de contrarrestarse más bien el exceso contrario (...) Os esforzáis por doquiera, por proponer una solución racional (...) con miras a favorecer el progreso económico y el bienestar general dentro del marco de una franca solidaridad internacional, y Nos gozamos al considerar que las naciones poco desarrolladas no están al margen de vuestras preocupaciones (...) En esta búsqueda de una prudente mejora y un equilibrio móvil, abierto a todas las colaboraciones y a las nuevas circunstancias, vemos, como vosotros, una de las más firmes señales de una paz robustecida entre las grandes potencias económicas» (30). Europa tiene aquí todo un programa a la medida de su misión mundial.

Si moralmente es un pecado incompatible con cualquier concepto cristiano de la política, económicamente el egoísmo es el principio de la ruina. Porque la prosperidad es indivisible —y en nuestro mundo, achicado por la técnica, más que en el mundo de hace 50 ó 100 años—, y la concentración congestiva de riqueza mientras la miseria pulula en torno, es para el organismo social un tóxico tan pernicioso como el más mortífero de los venenos puede serlo para el individuo. Hemos de convencernos de que, a la larga, el egoísmo no es rentable.

Pero la solidaridad, como la caridad, ha de empezar por el prójimo: es decir, por el semejante más cercano. En este caso, por los países económicamente débiles de la Europa mediterránea, que han de ser quienes primero recojan los frutos de la nueva política que acaba de iniciarse en nuestro continente.

En su magistral estudio «*Solidaridad o desintegración*» (31), el gran economista sueco Gunnar Myrdal nos recuerda que, para aumentar en un cincuenta por ciento la formación de capital fijo de un país como Grecia, basta con el tres por

(30) Discurso del 4 de mayo de 1957. Texto íntegro, en versión castellana, en el número de la revista «*Ecclesia*», de Madrid, correspondiente al 25 de mayo de 1957.

(31) Edición en castellano publicada por el Fondo de Cultura Económica, México, 1955.

ciento de la cantidad que anualmente consagra al mismo fin un país como Suecia (con igual número de habitantes que Grecia, pero que puede permitirse el lujo de invertir 17 veces más). Repartida la cifra entre los países industrializados de la Europa noroccidental —sigue diciendo el autor—, sólo representaría el 0,25 por ciento de sus inversiones anuales. Imagínese, junto a esta insignificancia, la enorme proporción del progreso que se produciría entre los griegos.

Ahora bien, semejante ayuda no puede ser alegre y confiada. Tiene que hacerse acompañada de cierto control, de manera que quepa la seguridad de que no va a ser despilfarrada, o acaparada por un reducido grupo de beneficiarios, y de que va a contribuir efectivamente al aumento de la solvencia del país ayudado, el cual es, para quienes le ayudan, no sólo un amigo, sino también un socio y un cliente.

El tratado del Mercado Común, con la institución del Banco de Inversiones, prevé ya cierto grado de auxilio a las regiones económicamente rezagadas de la Pequeña Europa. Es probable que algo parecido —aunque, sin duda, en menor grado— se establezca también para los asociados que necesiten ayuda, extendiendo así los beneficios del sistema a toda la Europa mediterránea. Los países de esta zona pueden encontrar aquí una oportunidad única para introducir en sus economías las reformas estructurales que tantos han soñado, y que nadie ha tenido medios de realizar como Dios manda. A cambio de ello, habrán de someterse a un control estricto, integrarse en planes de conjunto y abolir restricciones y discriminaciones todavía existentes en muchos dominios. Sólo así se pondrán en condiciones de participar en el papel rector que a la Europa unida corresponda en la economía mundial de mañana.

QUINTA PARTE

EL CASO DE ESPAÑA.—CONCLUSION

Lo que acabo de decir, vale plenamente para España. Si nuestra política económica se orientase por otros derroteros, la situación española llegaría, probablemente, a ser gravísima. Como que, en el caso de permanecer al margen del bloque O.E.C.E., y dada la peculiar estructura de nuestro comercio exterior (hija, por otro lado, de nuestra situación geográfica), España sería una economía enteramente dominada, y hasta esclavizada (32).

Comparemos algunas cifras. No hay que detenerse en el «elemento de dimensión», pues salta a la vista (en 1958, la O.E.C.E. tiene unos 240.000 millones de dólares de producto social bruto; España, unos 8.000 millones).

Por lo que respecta al signo dominador o dominado de las relaciones, tenemos en primer lugar que el tráfico España-O.E.C.E. (transacciones visibles) ha representado, en estos últimos años, alrededor del 8 por ciento de la renta na-

(32) La publicación del presente trabajo se ha visto notablemente retrasada por diversas causas. A punto de ver la luz estas páginas, se ha producido el ingreso de España en la O.E.C.E. Quizá piense alguien que, en vista de ello, resulta ya ocioso todo lo que sigue. Muy al contrario, creo que el lector encontrará, en esta parte final del trabajo, las razones profundas que, tras de haber empujado a España al seno de la O.E.C.E., le cierran toda vuelta a un aislamiento económico que todavía puede resultar tentador para los altos responsables y los poderosos beneficiarios de una situación que, por muchas razones, no podrá liquidarse de la noche a la mañana.

cional española, en tanto representaba solamente alrededor del 0,30 por ciento de la renta de la O.E.C.E. (33). Tan aplastante dominio directo está parcialmente contrarrestado por una relación indirecta: la menor dependencia de España respecto de su comercio exterior. El total de las exportaciones e importaciones españolas ha venido suponiendo, durante los últimos años, alrededor del quince por ciento de la renta nacional, o sea bastante menos que el porcentaje de las transacciones visibles en la renta total de la O.E.C.E.; a lo que debe añadirse, que el volumen del comercio invisible de esta última eleva el porcentaje a una cifra que oscila alrededor del 25 por ciento (34), en tanto las transacciones invisibles de España aumentan mucho más débilmente el suyo.

Es otra la relación indirecta que interviene —y muy gravemente— en contra de España: me refiero al porcentaje del comercio mutuo dentro del conjunto de los comercios exteriores respectivos. El tráfico visible España-O.E.C.E. sólo viene representando alrededor del 1,5 por ciento de la totalidad de las importaciones y de las exportaciones de los países de la Organización respecto del exterior, mientras que asciende para España al 50 por ciento de su comercio con el extranjero. A este factor adverso para nuestro país, se añade el saldo desfavorable que España tiene en su comercio con el área O.E.C.E.: 50 millones de dólares de déficit en 1954; 12 millones de superávit en el primer semestre de 1955 (pero la exportación de agrios desciende verticalmente en la segunda mitad del año, y entonces la balanza comercial se desequilibra); 44 millones de déficit en el pri-

(33) Los datos referentes a España están tomados de la «**Estadística del Comercio exterior de España 1954**», publicada por el Ministerio de Hacienda, Dirección General de Aduanas, en dos vols., con datos completos del año 1954; de los «**Estudio Económico 1955**», «**Estudio Económico 1956**», «**Estudio Económico 1957**» y «**Estudio Económico 1958**», publicados por el Banco Central; y de los informes anuales dirigidos a la Junta General de Accionista del Banco de Bilbao por el consejero-director general de la empresa, don Gervasio Collar, el 30 de marzo de 1957, el 29 de marzo de 1958 y el 21 de marzo de 1959.

(34) Vid. supra, pág. 116.

mer semestre de 1956 (cantidad aproximadamente igual al valor de los agríos que nos quedamos sin exportar a consecuencia de las devastadoras heladas de febrero), y 100 millones en el conjunto del mismo año; 86 millones, también de déficit, en el año 1957 (pese a que la exportación de agríos comenzó a rehacerse; pero es que, al mismo tiempo, nuestras compras a la O.E.C.E. no cesaban de aumentar); finalmente, y según estimaciones provisionales, 36 millones de déficit en 1958.

Si atendemos a los elementos cualitativos, veremos en primer lugar que España no domina económicamente en ninguna zona que sea a su vez dominante del área O.E.C.E. Estratégicamente, en cambio, ocupa una posición clave en el paso natural entre Europa y el Africa noroccidental. Puente u obstáculo entre los dos continentes (según cuál sea la orientación de su política), nuestro país puede siempre hacer valer esta carta: su única baza importante en la partida, frente a tantas otras que le son desfavorables. Nuestra posición como cabeza cultural del mundo hispánico, aunque no despreciable, es económicamente de mucho menos valor.

A ello hay que añadir que la mayor parte de nuestras importaciones de la O.E.C.E. consisten en bienes manufacturados, de gran importancia para nuestro desarrollo industrial y para el mantenimiento de un nivel decente de vida entre los españoles, mientras que la mayoría de nuestras exportaciones a la O.E.C.E. son artículos alimenticios no de primera necesidad, y algunos de los cuales podrán ser reemplazados, en un futuro quizá no lejano, por otros similares que la O.E.C.E. puede obtener de sus regiones mediterráneas, hoy en vías de favorable transformación.

Ultima observación: esta debilidad de España frente al conjunto O.E.C.E. está siendo agravada por el hecho de la progresiva unificación de las economías nacionales de los países miembros de la Organización. «Los Seis» (que absorben casi el treinta por ciento de nuestro comercio exterior) preparan ya una Comunidad con unión aduanera, mercado común y política comercial común hacia el exterior. El día en que se asocien a la Comunidad los restantes miembros de la O.E.C.E., la gran unidad económica resultante agrupa-

rá países que absorben aproximadamente el 50 por ciento del comercio exterior español y el 60 por ciento de nuestras exportaciones (sin contar otros asociados, tales como los territorios ultramarinos y los Estados independientes del Norte de Africa). Se dará, pues, el fenómeno que hace unos momentos he denunciado como uno de los más peligrosos para toda economía: el de que se agrupen o se federea entre sí las unidades económicas, hasta hoy dispersas, con las cuales realiza aquélla su comercio.

País más importador que exportador, con un déficit persistente en su balanza comercial y de pagos, España no puede olvidar que tiene en la Europa occidental sus mejores clientes y que difícilmente podrá sustituirlos por compradores de otras regiones (35). Aun cuando compre en el área de la O.E.C.E. más de lo que en ella vende, es mucho más exportadora hacia esta zona que hacia cualquier otra región del planeta, por lo que su déficit con el resto del mundo resulta todavía más acusado (103 millones de dólares en 1954; 66 millones en el primer semestre de 1955; 225 millones en el conjunto del año 1956; 300 millones en 1957; y se estiman unos 295 millones para 1958). Los países industrializados del Noroeste europeo son, pues, nuestros mejores clientes, y no podemos permitirnos el lujo de perderlos.

CONCLUSION Y MORALEJA

Vemos, en resumidas cuentas, que el bloque O.E.C.E., una vez adquirida la cohesión imprescindible, vendría a desempeñar en el mundo el papel de una gran economía rectora, poderosamente desarrollada y en avanzadísimo grado de especialización y diversificación, de volumen inferior tan sólo al de los Estados Unidos; muy influyente y realizando activo e intenso tráfico con todas las regiones del planeta;

(35) He insistido ampliamente sobre este punto en otro trabajo mío: «La unificación europea y la economía española», publicado por el Instituto Valenciano de Economía, Valencia, 1958, pág. 68 y ss.

pero cuyo dominio quedaría fuertemente contrarrestado por su estrecha dependencia de este mismo tráfico, sin el cual no es capaz de prosperar, ni siquiera de sobrevivir.

Al contrario, frente a España (en el caso de que nuestro país fuese mantenido al margen del proceso unificador de Europa), el bloque O.E.C.E. constituiría una unidad económica poderosamente dominante, en condiciones de darnos un trato despiadado. Ello no quiere decir que vaya a dárnoslo sin remedio; pero, incluso en el caso de que sus dirigentes albergasen las mejores intenciones en relación con nuestro país, preciso es reconocer que —llegado el caso— resultaría casi imposible el impedir que jugara a fondo la fuerza de las circunstancias.

Por eso, si España quedase fuera de una unidad económica europea —rectora frente al conjunto del mundo, pero dominante respecto de nuestra patria—, se vería condenada a ser su satélite, a menos que prefiriese acogerse al abrigo que le ofreciera en su órbita otra economía de grandes dimensiones. Este es, pues, el dilema para nosotros: o expansión y libertad dentro de Europa (36), o satelitismo fuera de ella.

JOSÉ MIGUEL DE AZAOLA

*DIRECTOR DEL SEMINARIO DE ESTUDIOS EUROPEOS
DEL ATENEO DE MADRID*

(36) Sabido es que, sociológicamente, «libertad» no es sinónimo de «independencia», ni para los individuos ni para los pueblos. En el seno de una colectividad cuyos miembros son y reconocen ser estrechamente dependientes entre sí (es decir, que no son independientes ni de hecho ni de derecho), puede florecer una libertad espléndida, mucho más auténtica y fecunda que la libertad insocial del solitario.