

Juan Badosa Pagés

LA ADHESIÓN DE ESPAÑA A LA CEE

El presente artículo contiene una síntesis tanto de los elementos básicos del proceso negociador (obstáculos, tácticas, organización, etcétera), como de los Acuerdos alcanzados en la adhesión de España a la CEE con efecto 1 de enero de 1986. La adhesión se presenta aquí, desde el punto de vista económico, como un gran proceso ordenado de apertura y liberalización de la economía española (con la excepción del capítulo agrícola). En esta liberalización radica el gran éxito económico inmediato que supuso la incorporación a la CEE. Se presta especial atención a los equilibrios internos del Tratado de Adhesión en lo referente a los capítulos más importantes (Unión Aduanera, Agricultura, Presupuesto, Portugal) y su papel para facilitar el ajuste de la economía española a las nuevas circunstancias.

Palabras clave: integración europea, unión aduanera, política comunitaria, convergencia económica, España, UE.

Clasificación JEL: F02, O52.

1. Introducción

La incorporación de España a las Comunidades Europeas desde el 1 de enero de 1986 constituye el proceso más completo y sistemático de liberalización, apertura y racionalización de la economía española tras el Plan de Estabilización de 1959. Esto puede afirmarse para la generalidad de los sectores económicos, con la excepción principal, como veremos, de la Agricultura, donde la adhesión supuso un aumento del tamaño del mercado para productores y consumidores, pero no una liberalización o racionalización, sino más bien un cambio

del sistema de regulación e intervención (del español al de la PAC).

La negociación de adhesión no fue fácil ni rápida. Se solicitó formalmente poco después de las primeras elecciones democráticas postfranquistas de junio de 1977, y no concluyó hasta la solemne firma del Tratado en el Palacio de Oriente de Madrid el 12 de junio de 1985. En estos ocho años hubo posposiciones *sine die*, retrasos, retrocesos e incluso momentos en los que parecía imposible alcanzar la meta propuesta. La causa fundamental radicaba en los problemas internos de la propia Comunidad, consecuencia a su vez de algunas políticas fundacionales, particularmente la crisis recurrente de la Política Agraria Común (PAC) y su efecto colateral más relevante sobre la distribución del Presupuesto Comunitario entre los países miembros. Se temía que la incorporación de un país de tamaño relativamente grande, como España,

El autor agradece especialmente los comentarios de Fernando Gómez-Avilés, Fernando Maravall y Beatriz Reguero para la redacción de este artículo. Como es obvio, los errores son sólo suyos (con el atenuante del tiempo transcurrido, 20 años, desde la firma del Tratado).

no haría sino agravar tales problemas internos. Los recelos, e incluso prejuicios infundados, de algunos países a la elevada competitividad de algunos sectores españoles completaban el panorama inicial de la negociación una vez superado el escollo del cumplimiento de las condiciones políticas (régimen democrático) para la adhesión.

No es posible en este reducido artículo abordar el contenido íntegro del Tratado de Adhesión¹ ni todos los aspectos del, sin duda, interesante proceso de negociación. No se tratan aspectos políticos e institucionales cuyo alcance y efectos en todos los órdenes trascienden de la limitación de estas páginas. Tampoco se hace referencia al enorme esfuerzo de reordenación del marco jurídico que hubo que realizar para trasponer la normativa comunitaria en España. Nos limitaremos, con carácter general, a ciertos aspectos de la táctica y la estrategia de negociación, a los temas más importantes para la integración económica española en la Europa Comunitaria y a aquellos de especial significado en la definición de los equilibrios económicos y políticos del propio Tratado, cuyo contenido, de gran complejidad técnica, consistió en un completo repaso al conjunto de la economía española en relación con la comunitaria².

2. ¿Negociación o adhesión?

Las Comunidades Europeas (la actual Unión Europea) constituyen un «club» con sus propias reglas acumuladas en el tiempo, a las que se denomina «el acervo comunitario». Obviamente, un país candidato tiene nulas posibilidades de establecer cambios de tales reglas antes de acce-

der a la condición de miembro. Aparentemente, podría pensarse que más que una negociación bilateral se trataría de una mera imposición de condiciones por parte de los miembros preexistentes. Hay que indicar que en algunos momentos del proceso negociador se tuvo esta impresión. Aunque una negociación de adhesión se concentra exclusivamente en la definición de períodos transitorios y derogaciones temporales de las reglas comunitarias, existió margen suficiente para que pueda hablarse de negociación y no de mera adhesión incondicional.

Conviene resaltar algunos aspectos que sirvieron para fortalecer la posición española y conseguir un Tratado equilibrado y prudente. En primer lugar, la inevitable tendencia a que la primera posición comunitaria fuera inaceptable, por tratarse del mínimo común denominador de intereses de los países miembros considerados individualmente, se contrarrestó combinando la negociación multilateral (con la Comisión) con la bilateral con los países miembros. Se combinaron también dos niveles: el que podría denominarse técnico y el político, éste último especialmente importante en los momentos que se producían estancamientos en el proceso negociador. Por otra parte, a los problemas de fondo antes señalados se les sumaban los recelos comunitarios a una adhesión «a la griega»; en efecto, Grecia (incorporada en 1981) realizó una negociación relativamente rápida y con períodos de transición cortos y escasas cautelas: el resultado fue un elevado número de incumplimientos y disputas jurídicas en el Tribunal de las Comunidades una vez fue país miembro. El argumento español consistió en subrayar la voluntad de evitar ese tipo de problemas, para lo que eran necesarios períodos transitorios adecuados y limitaciones sectoriales más estrictas lo que, en último término, sirvió para fortalecer la posición negociadora. A este respecto, especial importancia tuvo la solvencia técnica de las posiciones españolas, ampliamente reconocida por los propios negociadores comunitarios. Salvo excepciones que se comentan más adelante, se evitó la tentación de dejar temas abiertos para una renegociación posterior de los acuerdos contenidos en el Tratado.

¹ Recomiendo a los interesados el número extraordinario de *Papeles de Economía* (número 25) y de *Información Comercial Española*, titulado «La Nueva CEE. La perspectiva desde España» publicado a finales de 1985.

² La negociación se agrupó en 18 capítulos: Unión Aduanera; Agricultura; Pesca; CEEA; EURATOM; Aspectos sociales; Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios; Movimiento de capitales; Transportes; Cuestiones económicas y financieras; Fiscalidad; Relaciones exteriores; Instituciones; Patentes; Canarias; Ceuta y Melilla; y Portugal. Innumerables subcapítulos componían los bloques principales.

Finalmente, hay que señalar que España se dotó de una organización apropiada para afrontar con garantías la negociación de la adhesión. En la época de los primeros gobiernos democráticos se creó un Ministerio específico, que después pasó a ser una Secretaría de Estado para relaciones con las Comunidades, fuertemente especializada y con reconocidos expertos en los diversos campos. Particular importancia tuvo la creación a principios de 1983 de una *Task Force*, o equipo negociador interministerial, compuesto de once altos cargos³ y al que se dotó de amplia autoridad para definir las posiciones españolas, negociar bilateralmente con la Comisión los aspectos técnicos, fijar prioridades y resolver hipotéticos conflictos de intereses en el seno de la propia delegación española.

En el equipo negociador, y en los grupos de expertos que apoyaron decisivamente a sus miembros, se reflejaban orientaciones distintas sobre el enfoque de la negociación: de un lado, entre los partidarios de dar primacía al objetivo de ser miembros y los que defendían como esencial que la adhesión se produjera en condiciones técnicas que aseguraran su éxito económico y, por tanto, político. También había diferentes sensibilidades en lo relativo a la evaluación del impacto de la adhesión, con posiciones que podían calificarse, simplificada y respectivamente, de «liberales» (confianza en los efectos dinámicos de la adhesión) y «proteccionistas». Todos estos sutiles equilibrios internos (la llamada «negociación hispano-española») dejaron su marca en el texto del Tratado.

3. La Unión Aduanera:

El capítulo industrial, tema clave

Por su peso en el PIB y en el empleo españoles, y por su hipotética «sensibilidad» tras décadas de pro-

teccionismo, la negociación sobre el sector industrial (Unión Aduanera) era clave para el éxito económico de la adhesión y, por tanto, para el contenido del Tratado. No obstante, técnicamente era más fácil que el agrícola, ya que se aplicaban unas pocas reglas de carácter general, frente a la enorme casuística (incluso producto a producto) y la desproporcionada carga política de este último.

La posición inicial de los negociadores comunitarios era la de un período de transición de cinco años (como en anteriores ampliaciones), hasta la liberalización total de los intercambios y la adopción de la Tarifa Exterior Común (TEC) por España, precedida de un importante «descreste» (reducción inicial hasta un máximo) de los aranceles españoles más elevados. Esta posición se explica porque los países comunitarios consideraban desequilibrado a favor de España el Acuerdo de 1970, tanto por disfrutar de aranceles de importación comunitarios mucho más elevados que los aplicados a las exportaciones españolas, como por la existencia en España del ICGI (Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores), que suponía una importante protección adicional, y la Desgravación Fiscal a la Exportación (DFE) que implicaba una subvención⁴. Estos dos últimos aspectos se resolvieron con la introducción del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), un impuesto neutral, desde el primer día de la adhesión. Conviene subrayar que éste era un compromiso previo de España con el GATT (hoy WTO), e incluso se retrasó su introducción para hacerla coincidir con la adhesión (no sin una previa negociación bilateral con USA para evitar la imposición de sanciones).

Inicialmente, el cierre del capítulo industrial se posponía, por parte española, hasta el fin del conjunto de la

³ La composición del equipo negociador fue la siguiente: Manuel Marín (Secretario de Estado para las Relaciones con la CEE); Carlos Westendorp; Pedro Solbes; Juan Badosa; Óscar Fanjul (sustituido posteriormente por Fernando Maravall); Miguel Oliver (sustituido posteriormente por Fernando González-Laxe); Carlos Tió (sustituido posteriormente por Jordi Carbonell); Álvaro Espina; Fernando Mansito; Vicente Parajón; Ramón de Miguel.

⁴ La existencia (anterior al IVA) del Impuesto sobre el Tráfico de Empresas (ITE) aplicado en cada compraventa implicaba que los productos finales quedaran gravados «en cascada» (por acumulación de todas las transacciones previas). Los comunitarios sostenían que al calcular el ICGI y la DFE se añadían injustificadamente protecciones y subvenciones respectivamente en los productos finales objeto del comercio exterior.

negociación (principio de «globalización» o de cierre simultáneo de todos los capítulos importantes), en base a la idea tradicional de que, con la incorporación a la CEE, España ofrecía al resto de Europa un mercado industrial muy protegido a cambio de la apertura de los mercados agrícolas europeos. El Capítulo Industrial maduró más rápidamente que el agrícola en la negociación, y se decidió cerrarlo antes que este último, aprovechando una aproximación de posiciones perfectamente asumibles para la parte española. Se consideró que el capítulo Agrícola podría concluirse más tarde de forma independiente «por sus propios méritos», ya que permitía equilibrios internos (productos «mediterráneos» *versus* «continentales», por ejemplo) sin entorpecer el conjunto de la negociación.

El Acuerdo final descartó el «descreste» previo de aranceles que pretendía la parte comunitaria y estableció un período transitorio de siete años, período que acabó generalizándose posteriormente a otros capítulos del Tratado (pesca y libre circulación de trabajadores, por ejemplo) aunque nada tuvieran que ver con los intercambios comerciales en sentido estricto⁵. España alcanzaba el desarme total con la CEE y la adopción de la TEC (Tarifa Exterior Común) en ocho reducciones de los aranceles previos a la adhesión y de la diferencia de éstos con aquella respectivamente. En el mismo período la CEE eliminaba sus aranceles (sensiblemente inferiores) con España. No se siguieron reducciones lineales (del 12,5 por 100 cada una), sino reducciones, cada 1 de enero, desde 1986 (la primera, de hecho, fue el 1 de marzo por razones técnicas) hasta el 1 de enero de 1993, de acuerdo con la siguiente secuencia: 10,0 por 100; 12,5 por 100; 15 por 100; 15 por 100; 12,5 por 100; 12,5 por 100; 12,5 por 100; y 10 por 100. La pri-

mera reducción (10,0 por 100), más moderada que la lineal (12,5 por 100), se justificó porque coincidía con la entrada en vigor del IVA y, por tanto, con la eliminación antes señalada del elemento protector que contenía el ICGI. A cambio, la cuarta reducción situaba la acumulada (52,5 por 100) ligeramente por encima de la lineal (50 por 100).

El Capítulo de Unión Aduanera se completaba con el acuerdo sobre contingentes complementarios por ambas partes para productos hipotéticamente «sensibles», aunque en la práctica procedían del Acuerdo de 1970. Los contingentes, por su carácter excepcional, durarían también excepcionalmente cuatro años, a lo largo de los cuales se incrementarían gradualmente hasta su extinción. Se acompañaban de unas «cláusulas de salvaguardia» que, como era de esperar, no llegaron a utilizarse. Aunque se refieren a diversos productos, destacaban, como era habitual, los de productos textiles en ambas direcciones. Con independencia de su necesidad, la discusión sobre ellos sirvió a la parte española para enfatizar los peligros para su economía (tradicionalmente proteccionista) de una apertura demasiado rápida y, por tanto, para fortalecer la posición negociadora en este área.

El espinoso tema de los «descrestes» preliminares se resolvió con la creación, excepcionalmente, de un contingente arancelario para la importación española de automóviles comunitarios de tres años de duración. Este sector simbolizaba el ya aludido desequilibrio derivado del Acuerdo de 1970: una actividad fuertemente exportadora (y, por tanto, competitiva) gozaba de un arancel previo a la adhesión del 36,7 por 100 (a la que sumar el ICGI). La solución fue un contingente, de alcance también simbólico, con un derecho reducido del 17 por 100, para un volumen muy moderado de automóviles (40.000 en el tercer año). Al comienzo del cuarto año (1989), este arancel coincidía con el nivel alcanzado por las reducciones pactadas con carácter general, por lo que el contingente desaparecía.

Hay que subrayar, finalmente, que la negociación coincidió en el tiempo con el duro y difícil proceso inter-

⁵ La restricción a la libre circulación de nuevos trabajadores españoles durante siete años (10 años en el caso del Gran Ducado de Luxemburgo) es indicativa de los prejuicios de algunos países sobre la incorporación de España: en esas fechas, nuestro país ya había dejado de ser emisor neto de emigrantes, por lo que dicho período transitorio fue de hecho innecesario.

no de «reconversión industrial» (siderúrgico, naval, bienes de equipo, etcétera) que requirió ingentes ayudas públicas nacionales. La constructiva posición final de la Comisión —sensible a los argumentos españoles y liderada por el Comisario belga D'Avignon— contribuyó decisivamente a la favorable conclusión de este capítulo clave.

4. La agricultura, el gran obstáculo

En vísperas de la adhesión, España era ya un país fundamentalmente industrial (en proporción del PIB y del empleo) y los propios intercambios hispano-comunitarios reflejaban claramente este hecho (sólo un 16 por 100 de las exportaciones y un 6 por 100 de las importaciones tenían carácter agrícola en 1984). No obstante, y con el mismo carácter desproporcionado que tiene la Política Agraria Común (PAC) —y precisamente por ello— el capítulo agrícola se convirtió en el escollo más difícil para el acuerdo final. También fue técnicamente el más complejo, no tanto por la naturaleza del sector, como por el carácter prolijo de la maraña de intervenciones casuísticas que caracterizan la PAC. La adhesión española, como ya se ha indicado al comienzo, podía suponer un agravamiento de los problemas internos de la CEE y de ahí la tentación comunitaria de posponerla hasta «haber puesto orden en la casa».

Así pues, para entender plenamente la negociación agrícola, resulta necesario comprender los mecanismos y efectos de la PAC, lo que no resulta posible en este artículo. Baste señalar que, en suma, la PAC supone una transferencia de recursos desde la generalidad de consumidores europeos (que deben soportar, por el principio de preferencia comunitaria, precios más elevados que los internacionales) y contribuyentes (que cubren con sus impuestos las subvenciones que hay que generar para sostener precios y ayudas) a la minoría (3-5 por 100 de la población activa) que suponen los agricultores. Los costes de las intervenciones (entre ellos, la financiación y venta a pérdida de los excedentes agrícolas generados por tales intervenciones) suponían en

aquellas fechas alrededor del 70 por 100 del Presupuesto Comunitario (casi el 50 por 100 en la actualidad) y su distribución no puede calificarse precisamente ni de eficiente ni de equitativa. En este campo, como se decía al principio, no puede hablarse propiamente de liberalización, sino del paso de un sistema intervenido y proteccionista (el español) a otro también intervencionista y proteccionista (el comunitario), aunque con técnicas distintas, y en un mercado de mayor dimensión⁶.

La decisión de cerrar previamente el capítulo industrial permitió abordar el agrícola con todas sus implicaciones, forzando una aceleración de la negociación que posibilitó el Acuerdo global. La negociación, como ya se ha indicado anteriormente, consistió en dar a los períodos y mecanismos transitorios soluciones *ad hoc* en función de la naturaleza de los problemas.

Por analogía formal en el sector industrial, el principio general fue el de un período transitorio de siete años, con desmantelamiento arancelario en ocho reducciones, en este caso lineales. De este esquema, no obstante, quedaban excluidos varios subsectores «sensibles» económica o políticamente, para los que se diseñaron otros períodos y procedimientos. El equilibrio de las concesiones recíprocas se concentró principalmente en el de aceptar limitaciones en el competitivo sector español de frutas y hortalizas a cambio de restricciones temporales a la importación en los de lácteos, carne de vacuno y trigo blando panificable: «mediterráneos» por «continentales» en la jerga de la negociación.

Para los productos hortofrutícolas se aceptó un sistema en dos fases. En la primera, de cuatro años, el sector quedaba prácticamente excluido en lo sustancial de la incorporación al acervo comunitario. A este período de *stand still* se le denominó «verificación de la convergencia»; el segundo era propiamente el período de transición, de seis años de duración, a lo lar-

⁶ Se habla impropriadamente de «mercado único» porque presenta precios únicos, pero éstos no derivan del mecanismo de mercado, sino de intervenciones político-administrativas.

go del cual se realizaba la aproximación de precios y se alcanzaba el «libre comercio». Aparentemente, ésta era tal vez la concesión más importante de la parte española para conseguir la adhesión ya que, además, la discriminación arancelaria de ciertos productos españoles frente a terceros no comunitarios (las naranjas marroquíes, por ejemplo) no se eliminaba desde la adhesión, sino en la primera fase del período transitorio. Sin embargo, este subacuerdo resultó crítico para conseguir la definitiva retirada de las resistencias francesas. Además, se trataba de un sector «ganador» en cualquier caso y un compás de espera de cuatro años no era gran cosa en relación con la espera precedente (incluido el propio período de negociación). Finalmente, la segunda etapa se abordaría ya con España dentro de las instituciones comunitarias, lo que daría una capacidad importante de renegociación que, efectivamente, fue utilizada posteriormente para mejorar las condiciones y acortar la transición.

Para los productos «continentales» antes citados (lácteos, trigo, vacuno...) el período transitorio se estableció en siete años, pero con importantes restricciones cuantitativas al comercio español de importación (administradas ya por las instituciones comunitarias), y denominadas «mecanismos complementarios de los intercambios», para facilitar la reestructuración de sectores atomizados y poco eficientes como consecuencia, en gran medida, del secular proteccionismo español. Para no desequilibrar aún más las cuentas comunitarias con la generación de nuevos excedentes, se acordaron limitaciones cuantitativas a la producción protegida o subvencionada, filosofía previamente adoptada internamente por la CEE como consecuencia inevitable de sus propias políticas de precios. Así, se fijaron «cuotas» para la leche y el azúcar. Límites cuantitativos análogos se establecieron también en otras áreas donde la competitividad y la fuerte capacidad productiva española amenazaban con desestabilizar aún más las frágiles políticas comunitarias previas a la adhesión (aceite de oliva, vino).

La alternativa a estas limitaciones cuantitativas era la de esperar «desde fuera» la inevitable reforma de la PAC. Acertadamente, se prefirió participar «desde dentro» de las instituciones comunitarias donde, obviamente, la posición negociadora española era muy superior.

5. De los «flecós» y otros acuerdos

La negociación de los capítulos más críticos se cerró en los últimos días de marzo de 1985, no sin el ya tradicional y ritual «maratón» negociador en Bruselas hasta altas horas de la noche (lo que, al decir de la Primera Ministra francesa, Edith Cresson, daba ventaja a la delegación española). Éste fue el momento de celebración «informal» del Acuerdo. Quedaron pendientes, hasta la fecha de la firma formal del Tratado (12 de junio de 1985), los llamados «flecós» (aspectos técnicos muy específicos, como el tacómetro o la isoglucosa) y la compleja labor de redacción del texto final. Tanto en el posterior acuerdo final sobre aquellos como en el cierre de los capítulos más «conflictivos» en dichas fechas, tuvo especial importancia el hecho de que la Presidencia de la Comunidad recayera en Italia y, por tanto, en su Ministro de Asuntos Exteriores, Giulio Andreotti (también el Comisario responsable de la ampliación, Lorenzo Natali, era italiano), cuya reiterada experiencia como Ministro en varias carteras y como Primer Ministro resultaron de gran ayuda para concluir satisfactoriamente la negociación.

Uno de estos «flecós», sin embargo, tenía importancia: a medio plazo España debía ser perceptor neto de fondos comunitarios, vía fondos agrícolas y estructurales; no obstante, existía la posibilidad de que resultara ser, durante el período transitorio, contribuyente neto al Presupuesto Comunitario. Esto derivaba del hecho de que, desde la adhesión, se aportaban íntegramente todos los recursos como miembro de pleno derecho (percepciones de la Tarifa Exterior Común, el correspondiente porcentaje del IVA, montantes compensatorios en las importaciones agrícolas, etcétera), pero no se participaba plenamente de las intervenciones agrícolas

comunitarias (precisamente por hallarse en períodos transitorios). Para resolver este posible problema —políticamente inaceptable— la Comisión accedió a devolver un porcentaje decreciente (desde el 87 por 100, el primer año) del IVA aportado, con el propósito de aproximar a cero el balance de aportaciones y percepciones.

Finalmente, está el asunto de Portugal, país que cerró la negociación y accedió a miembro comunitario en las mismas fechas que España. Las respectivas negociaciones, sin embargo, se llevaron en paralelo, de forma independiente y con soluciones también distintas. Lo que quedaba por resolver era la relación entre los dos países a lo largo de los respectivos períodos transitorios. El Acuerdo de España con Portugal fue negociado bilateralmente y, posteriormente, asumido por la Comisión Europea. En lo que respecta a la Unión Aduanera, el punto de partida era el llamado Anejo P del Acuerdo de España con la EFTA de 1979, por el que ambos países se otorgaron concesiones preferenciales recíprocas. El Acuerdo bilateral de 1985 supuso un gran paso hacia la definitiva liberalización de los intercambios comerciales bilaterales: Portugal eliminó cualquier discriminación desde el mismo día de la adhesión, aplicando a las importaciones provenientes de España idénticos aranceles que a las procedentes de la CEE. Por parte española, se aplicarían a las exportaciones portuguesas a España los mismos derechos que en cada momento les aplicaba la CEE (más bajos que los españoles). Transcurrido el período de siete años, el comercio quedaba plenamente liberalizado. Como excepción, se mantuvieron temporalmente limitaciones al comercio bilateral para ciertos productos «sensibles», como los textiles, con diversas fórmulas (contingentes, plafones, cláusulas de salvaguardia).

Para los capítulos no comerciales de la adhesión, ambos países se aplicaban mutuamente las mismas medidas y derogaciones transitorias que habían acordado independientemente con la CEE.

El resultado del Acuerdo fue un impresionante incremento del comercio bilateral hispano-portugués desde el primer momento de la adhesión: en efecto, aunque si-

guió la pauta tradicional de presentar superávit para España, el comercio total bilateral (suma de importaciones y exportaciones) se multiplicó por seis en el período transitorio de siete años.

6. A modo de conclusión: los efectos económicos de la adhesión

La adhesión de España a la CEE desde el 1 de enero de 1986 fue un éxito económico. Más aún: fue un éxito económico inmediato. Los efectos a medio y largo plazo de la integración se tratan en otro capítulo del presente número extraordinario de ICE. Lo que conviene señalar aquí es que los temores, e incluso resistencias, que había en España en vísperas de la adhesión no se confirmaron ni justificaron respectivamente.

Como ya había sucedido en otras ocasiones (incluida la propia fundación de la CEE) los estudios «estáticos» (españoles y comunitarios) sobre el impacto de la incorporación de España a la CEE resultaron equivocados: ni se produjo una recesión inicial, ni desaparecieron subsectores enteros de la economía española. Prevalcieron, una vez más, los «efectos dinámicos» de la liberalización ordenada, y el consiguiente incremento de la competencia, que significaba la adhesión.

Con la incorporación como miembro de pleno derecho a la CEE, el horizonte económico español quedó clarificado y un clima de seguridad y confianza se instaló en los operadores económicos, lo que estimuló fuertemente la inversión, tanto nacional como extranjera. Los períodos transitorios y limitaciones temporales pactadas facilitaron el ajuste suave de numerosas actividades productivas al nuevo contexto de competencia y al cambio en la estructura de precios relativos, y el propio incremento de la competencia sirvió de estímulo para la mejora de la eficiencia de la economía española.

En los cinco años anteriores a la entrada en la CEE (1981-1985), por ejemplo, el PIB español había crecido a una tasa anual acumulativa media del 1,8 por 100, por debajo de la comunitaria en el mismo período (2,1 por 100). En los cinco años posteriores (1986-1990), el

crecimiento medio del PIB español fue del 4,8 por 100, casi dos puntos por encima del comunitario (2,9 por 100).

En este mismo período, el comercio total España-CEE (importación más exportación) pasó de un equivalente de 30.200 a 69.200 millones de euros. La importación creció más rápidamente (de 13.800 a 39.200 millones de euros) que la exportación (de 16.400 a 30.000 millones de euros), debido más a la diferencia de crecimiento entre España y el resto de la CEE que al propio desarme arancelario mutuo.

Los procesos previos de apertura de la economía española (Plan de Estabilización de 1959, Acuerdo con la

CEE de 1970, Acuerdo con la EFTA de 1979, etcétera) ya habían preparado gradualmente el terreno para facilitar la liberalización definitiva del comercio exterior. Pero, sin duda, el propio Tratado de Adhesión se reveló adecuado para posibilitar la adaptación a las nuevas circunstancias. La labor de todos aquellos que, desde posiciones políticas o profesionales, contribuyeron a la arquitectura y contenido del Tratado a lo largo de ocho años de negociación (1977-1985) debe ser pues reconocida como un factor decisivo en el éxito de la gran operación política y económica que supuso la incorporación de España a la CEE, y a la corriente de construcción a largo plazo de una Europa Unida.