

Curso 1994/95
HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

CARMEN DOLORES WEHBE HERRERA

**Efectos de la integración en la Comunidad Europea
sobre la economía canaria**

Director
LUIS JUAN MARTÍNEZ DE AZAGRA BENÍTEZ DE LUGO



SOPORTES AUDIOVISUALES E INFORMÁTICOS
Serie Tesis Doctorales

INDICE

INTRODUCCION	i-xii
PARTE I: LA UNION EUROPEA	1
CAPITULO 1: CENIT Y OCASO DE EUROPA	1
1.1. Configuración de fuerzas. Los poderes hegemóni- cos	1
1.1.1. La hegemonía británica	2
1.1.2. Transformaciones políticos-económicos y evolución en las Relaciones Internaciona- les	10
1.1.3. La dinámica de las relaciones Internacio- nales. Reestructuración de fuerzas y cam- bios estratégicos.	23
1.1.4. La Primera Guerra Mundial: el edificio se tambalea	32
1.1.5. La Organización de las Relaciones Interna- cionales: Reconstrucción y Crisis	42
NOTAS CAPITULO 1	57

CAPITULO 2: EL RESURGIR DE EUROPA	90
2.1. El Orden Mundial después de la Segunda Guerra Mundial	91
2.1.1. Hegemonía Estadounidense	93
2.1.2. Los países socialistas y las Relaciones Internacionales	99
2.1.3. Cambios estructurales y reordenamientos de fuerzas	100
2.2. Europa: La gran ilusión.	114
2.2.1. Los Orígenes de la Integración Regional en Europa Occidental	116
2.2.2. Los Estados Unidos de Europa versus la Europa de las Naciones	130
2.2.3. Desequilibrios Regionales	156
2.3. La Dimensión Exterior. La Comunidad en el Mundo	170
2.3.1. La Política Exterior en la Comunidad	172
2.3.2. El Escenario Internacional	176
2.3.3. La política de cooperación al desarrollo de la U.E.	185
2.3.4. Los Acuerdos de Lomé.	192

2.3.5.	Acuerdos de cooperación con países terceros mediterráneos	199
2.3.6.	Las relaciones con otros países: América Latina y Asia	208
2.3.7.	Características de las relaciones de la Comunidad con el Tercer Mundo	211
2.3.8.	La inercia en la dinámica de las relaciones exteriores de la Comunidad	232
	NOTAS CAPITULO 2	239

II PARTE: CANARIAS 296

CAPITULO 3: REPERCUSIONES DE LA OPCION II

SOBRE EL MODELO DE DESARROLLO

CANARIO 296

3.1.	Desarticulación y dependencia externa .	297
3.1.1.	Antecedentes	297
3.1.2.	Configuración de Canarias como área periférica del sistema capitalista	307
3.1.3.	Consolidación del proceso de terciarización	323
3.1.4.	Canarias en la década de los ochenta: ¿Nuevas perspectivas?	333

3.2.	Canarias y la Comunidad Europea: la fuerza de lo evidente	341
3.2.1.	La opción dos: una vía fallida	342
3.2.2.	Impacto de la opción dos sobre los sectores agrícola y ganadero	351
3.2.3.	Repercusiones de la opción dos sobre el sector pesquero	363
3.2.4.	Repercusiones de la opción dos sobre el sector industrial	367
3.2.5.	Repercusiones de la opción dos sobre el sector servicios	371
	ANEXO N°1: El protocolo n°2, Características y Elementos Principales	397
	NOTAS DEL CAPITULO 3	411
	CAPITULO 4: LA SITUACION ACTUAL	458
4.1.	Nuevo marco de adhesión de Canarias a la Comunidad Europea	458
4.1.1.	Los entornos insulares en la Comunidad	461
4.2.	Nuevo Marco de Canarias. Aplicación progresiva de las políticas comunes	473
4.2.1.	El sector agrícola de exportación	474
4.2.2.	Producción agrícola destinada al consumo	

	interior	479
4.2.3.	El Sector Pesquero	487
4.2.4.	Los Productos Industriales	488
4.2.5.	La Política Comercial Común	491
4.2.6.	Fiscalidad Indirecta	494
4.3.	Repercusiones sobre la economía canaria: una aproximación	497
4.3.1.	El binomio Turismo-Construcción	498
4.3.2.	Demografía y Actividad	505
4.3.3.	Sectores agrícola y ganadero	509
4.3.4.	Aproximación al Sector Pesquero	517
4.3.5.	Aproximación al Sector Industrial	525
4.3.6.	Repercusiones sobre el Sector Turístico y otros servicios	529
4.4.	Dependencia y comercio exterior	538
4.5.	El Plátano canario: Situación actual y perspectivas	598
4.5.1.	Algunos antecedentes	598
4.5.2.	Características del mercado europeo del Plátano	603
4.5.3.	Perspectivas para el Plátano canario	610
	NOTAS DEL CAPITULO 4	632

CONCLUSIONES	672
Bibliografía	699
Anexo Estadístico	745

INTRODUCCION

A partir de la entrada en vigor del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea, el marco de referencia en el que se va a desenvolver la actividad económica canaria cambia, cambio que adquiere una significación especial en tanto que para el "caso" canario se diseñó un marco específico, diferente al que se estableció para la Península y Baleares, y que aparecía recogido en el Protocolo nº2 del Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas.

Partiendo de esta realidad, la cuestión central objeto de estudio en el presente trabajo es ver las repercusiones que ha tenido la entrada del Archipiélago en la Comunidad sobre el modelo de desarrollo canario, ver si dentro del marco establecido se posibilita cambiar, o al menos desviar, las tendencias básicas que subyacen en el proceso de desarrollo de Canarias.

Ahora bien, prontamente el marco establecido comienza a ser cuestionado y después de diferentes avatares finalmente, en 1991, se solicita la modificación del status canario en la Comunidad. Por tanto, para abordar la cuestión central que nos planteamos hemos partido de las siguientes consideraciones:

- 1.- Es preciso diferenciar dos etapas, la primera en la que Canarias es considerada como un tercer país, si bien con un trato preferencial; y la segunda, aquella otra que se abre una vez aprobado el cambio de status de Canarias en la Comunidad, a partir de 1991.

2.- Para entender adecuadamente la dinámica de las relaciones Canarias-Comunidad y sus implicaciones, es necesario conocer los dos elementos que se relacionan (Canarias y la Comunidad), así como determinar las características fundamentales del entorno en el que se desenvuelven: el escenario internacional.

Para ello, este trabajo aparece estructurado en dos partes. En la Primera se estudian los aspectos generales de la Comunidad Europea, lo que luego nos permitirá, en la Parte Segunda, estudiar específicamente la realidad canaria y las repercusiones sobre ésta de la adhesión a la Comunidad.

En la Primera Parte se pretende esbozar las características principales de la Comunidad y de la dinámica comunitaria, lo que ésta significa, sus objetivos, las principales políticas que implementa... y, sobre todo, tanto desde el punto de vista interior como desde el punto de vista exterior, detectar si la Comunidad se ha mostrado, hasta ahora, como un agente con capacidad para alterar o, al menos, suavizar las disparidades que se dan en su seno, y los profundos desequilibrios que, en el ámbito internacional, existen entre países ricos y pobres. Todo ello dentro de la creciente dinámica de rivalidad competencia que impera en el ámbito internacional. Así, se ha detener en cuenta que:

1.- La experiencia de Comunidad Europea se enmarca dentro de lo que se denomina Integración Económica Regional. El fenómeno de la Integración Regional entre países es un fenómeno relativamente reciente, este aparece en un momento histórico determinado y se inscribe en un marco más amplio que es la Organización Económica Internacional.

Tanto una como otra se configuran y toman forma en un entorno político, económico y social específico, de ahí que para entender adecuadamente este fenómeno y sus implicaciones sea necesario analizar cuál es el ámbito en que nace, así como las fuerzas, de muy diversa índole, que lo hacen posible y que, en ese preciso momento y no antes, encuentran condiciones adecuadas par su desarrollo.

- 2.- Por consiguiente se procede, en primer lugar, a realizar un esbozo de los factores que nos ayudarán a entender como se ha configurado y ha evolucionado el marco en el que nace la experiencia de la Integración Económica Regional en Europa Occidental, lo que implica estudiar la evolución y crisis global del sistema que nos sirve como marco de referencia. En definitiva, de lo que se trata es de identificar los factores que han incidido en el nacimiento, configuración y evolución de este fenómeno, lo cual está íntimamente unido a la relación de fuerzas que se da dentro del sistema en cada momento.
- 3.- El rasgo más destacado de las Relaciones Internacionales después de la Primera Guerra Mundial era el declive de Europa. Si antes de la Primera Guerra Mundial Europa Occidental y Central había dominado durante mucho tiempo la vida política y económica del mundo, después de la Segunda Guerra Mundial la situación en la que se encuentra es bien diferente.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la pérdida de la hegemonía por parte de Europa Occidental es un hecho. La emergencia de los Estados Unidos y la URSS, no ya como competidores sino como poderes hegemónicos consolidados, son la piedra de toque para que las viejas potencias europeas tomen conciencia de su precaria situación, tanto

económica como política. Las condiciones han cambiado y muy pronto los países se dan cuenta de que ninguno de ellos individualmente podía recuperar el status perdido. La preponderancia conseguida por estas dos grandes potencias lleva a que los Estados de Europa Occidental y Central aparquen sus diferencias y, conscientes del declive de Europa, retomen la idea de la Organización Europea.

Con todo, el proceso de integración regional en Europa Occidental se enmarca dentro de la dinámica que impregna a las Relaciones internacionales y a la Organización Económica Internacional de posguerra: la dinámica bipolar.

A medida que se va definiendo y toma cuerpo el proceso de integración de Europa Occidental, se están dando cambios en el marco que la condiciona y sirve de referencia, emergen nuevos actores en la escena internacional y se dan cambios que afectan a la dinámica de las Relaciones Internacionales. Aparecen nuevas circunstancias que influyen en el proceso de integración en Europa Occidental y que van delimitando el rol de la Comunidad en el Mundo.

De ahí que, lejos de realizar un análisis pormenorizado del proceso y elementos de la misma, aislando la experiencia y estudiándola por separado, sea imprescindible ubicarla dentro del contexto que le es propio, que la condiciona y determina: el escenario internacional. El estudio del proceso de configuración del bloque europeo occidental ha de realizarse dentro de la dinámica del sistema global, y en este marco es necesario llevar a cabo una evaluación crítica de la experiencia comunitaria hasta hoy.

- 4.- La dinámica del proceso de integración en Europa Occidental ha presentado una constante a lo largo de su desarrollo cual es el vector de la profundización-expansión. Dos son los ejes a través de los cuales analizaremos la lógica del desarrollo de la Comunidad: profundización con un número constante de miembros seguida por la expansión en el número de miembros; luego, profundización con número constante de miembros, y así sucesivamente. Esta metodología, de alguna manera, supera la tradición desarrollada por algunos autores en el campo de las ciencias político-sociales en la Universidad de Yale, fundamentada en los conceptos de dominio y alcance.

En este sentido, hay que tener presente que continuamente el estudio hará referencia a distintos ámbitos que interactúan entre sí y se definen, condicionan y moldean mutuamente. De ahí la dificultad de sistematizar y ofrecer una visión global, que no homogeneizante, de lo que es la Unión Europea, ya que confluyen distintos niveles de decisión, distintos intereses en un espacio que, "pretendidamente homogéneo", cada vez es más variopinto, heterogéneo y en el que los intereses de las regiones no son necesariamente los mismos que los de los Estados a los que pertenecen (distinto rango) y, por supuesto, los intereses de los Estados nacionales no siempre confluyen con el supuestamente "interés común". En definitiva, no se ha de perder de vista que aunque hablamos de Integración Económica Regional, ésta se encuadra en lo que es el campo de las Relaciones Económicas Internacionales, campo en el que confluyen multitud de factores políticos, sociales, económicos que interactúan entre sí, de forma que aislar uno de estos factores y otorgarle primacía sobre el resto en todo momento y lugar, supone incurrir en posturas reduccionistas y atomistas que empobrecen el análisis.

5.- Por último, es necesario ver como se incardina la Comunidad Europea en el marco que le sirve de referencia: el marco internacional, qué papel juega y cuál es la posición en el actual contexto internacional. Interesa aquí, fundamentalmente, su capacidad para incidir en "pro" o en "contra" de las inercias establecidas y ver si lo que ha hecho es profundizar en ellas o, al contrario, está jugando un papel constructivo en la definición de un nuevo marco internacional basado en la solidaridad, equidad y mayor igualdad entre las diversas partes que conforman el sistema.

Se trata de ver si la conformación de un bloque integrado en Europa Occidental ha contribuido a romper o frenar la fragmentación y dualismo existente a nivel internacional entre países, o al contrario ha afianzado aún más esa división. Dualismo que también se da dentro de la propia Comunidad Europea y que cada vez adquiere mayor peso en el proceso de integración, y por ello cabe preguntarse ¿hasta qué punto pueden comprometer estos desequilibrios el proyecto europeo?. En definitiva, ¿puede la experiencia europea combinarse con una reformulación de las relaciones Norte-Sur que suavicen el fuerte desequilibrio actual?, ¿su actuación sirve para suavizar las actuales políticas de rivalidad-competencia?. El estudio de la vertiente externa de la Comunidad es el que nos permitirá delimitar los vectores principales en los que se sitúa la Unión Europea en el Mundo y las pautas que sigue en las relaciones con terceros países.

Para complementar el análisis de esta Primera Parte en lo referente a la vertiente interna del proceso de integración, se ha recurrido al análisis de los principales indicadores

macroeconómicos de la Comunidad así como a los diversos informes sobre el estado de las regiones, lo que posibilita tener una visión general de la situación de la Comunidad como área diferenciada en el escenario internacional así como una aproximación a los desequilibrios que se dan a nivel interno. En lo referente a la vertiente externa, desde el ámbito de la política de desarrollo comunitaria, se ha recurrido al análisis de la evolución de los flujos comerciales de la Comunidad con las diferentes áreas, y así identificar las principales características de dichos flujos y su evolución.

En definitiva, en la Primera Parte se estudia los aspectos fundamentales de la dinámica interna del proceso de integración en Europa Occidental, sus limitaciones, así como los ejes sobre los que descansa la dimensión exterior de la Comunidad, sus efectos sobre el entorno internacional y el status que desempeña en el mismo.

Dentro de la cuestión central: las relaciones Canarias-Comunidad y sus implicaciones, ya se ha definido el marco en el cual éstas se desenvuelven y se ha esbozado las características principales de unos de los elementos de la relación, la Comunidad, de forma que en la Segunda Parte del Proyecto nos centramos en el estudio del otro factor que interactúa en esa relación: Canarias, y se analiza la repercusión que ha tenido la integración de Canarias en la Comunidad sobre el modelo de desarrollo del Archipiélago, estudio que se realiza siguiendo las pautas que a continuación se indican:

- 1.- Para comprender la dinámica de la economía canaria y su configuración actual y, a partir de ahí, analizar la repercusión de la integración en la Comunidad sobre el modelo de desarrollo canario, es necesario abordar, aunque

sea someramente, los elementos fundamentales de su proceso histórico.

- 2.- Una vez se han desentrañado las fuerzas y circunstancias que históricamente han conformado la dinámica económica canaria, se observa el grado de complejidad que presupone el establecer un modelo totalmente explicativo de la realidad económica canaria, ya que además este intento choca con la limitación añadida de que los planteamientos que se hagan para una isla, no son miméticamente trasladables al resto y, al hacerlo, necesariamente se han de incurrir en generalizaciones de significación muy relativa.
- 3.- Partiendo y siendo conscientes de estas limitaciones, abordamos el estudio de Canarias en la última década, centrándonos en uno de los factores que mayor trascendencia tiene para la configuración futura de la dinámica económica del Archipiélago: la adhesión a la Comunidad Europea.
- 4.- Para evaluar la adhesión de Canarias a la Comunidad y los efectos de ésta sobre el modelo de desarrollo del Archipiélago, se parte del momento en el que entra en vigor el Acta de Adhesión de España a la Comunidad, y con ella el Protocolo nº2, de tal forma que Canarias se integra desde el punto de vista político pero permanece fuera de los pilares centrales del edificio europeo: la Unión Aduanera, la Política Agrícola y Pesquera Común y el ámbito de aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Se estudia el tratamiento diferencial que se le da a Canarias en estas circunstancias, analizando los efectos del protocolo nº2 sobre la economía canaria en los diferentes sectores.

- 5.- No es cuestión de plantearnos que es lo que hubiera ocurrido en el caso de que Canarias hubiese accedido a la Comunidad en otras condiciones. Ahora bien, conviene puntualizar que en el momento en el que se plantea la adhesión de España a la Comunidad, esta última se encuentra inmersa en un profundo debate que tuvo implicaciones importantes en la configuración posterior del status de Canarias en la Unión Europea.

En 1991 se aprueba la modificación del "status" de Canarias en la Comunidad con la plena incorporación del Archipiélago a la misma. ¿Por qué se plantea la oportunidad de la modificación de dicho régimen?. Para responder a esta pregunta es necesario tener en cuenta las diferentes fuerzas, intereses y escenarios que entran en juego interactuando entre si.

De otro lado, además de los efectos del Protocolo nº2 y de la relación de fuerzas e intereses que se dan en ese momento, se ha de tener en cuenta la dinámica del propio proceso comunitario inmerso desde mediados de los ochenta en el vector de la profundización, que se acelera considerablemente a raíz de los acontecimientos que se dan en el escenario internacional (caída del bloque del Este, emergencia de los nacionalismos...).

- 6.- A partir de 1991 nos encontramos en un plano diferente en el análisis, de forma que se estudian las principales características del nuevo status canario en la Comunidad, ahora, desde la perspectiva de un enclave plenamente integrado en la misma, tanto política como económicamente.
- 7.- La aproximación al estudio de las repercusiones que tendrá el nuevo marco de referencia sobre la dinámica de la

economía canaria tiene una limitación importante cual es el ámbito temporal. El período que abarca el presente estudio se estableció hasta 1992, y la modificación del "status" canario en la Comunidad se aprobó a mediados de 1991. Pero, aún a pesar del corto tiempo transcurrido se pueden sacar conclusiones generales sobre los efectos que el nuevo marco tendrá en el modelo de desarrollo canario y la senda que va a seguir la dinámica económica canaria en el mismo. Sin embargo, éstas se podrán ir perfilando y matizando mucho más a medida que se vaya profundizando y avanzando en el proceso, lo que permitirá realizar conclusiones de carácter mucho más particular.

En el mismo sentido, se ha estimado oportuno posponer para análisis futuros el estudio del impacto que, desde el punto de vista del desarrollo, pueden tener los recursos que se canalizan hacia Canarias a través de los Fondos Estructurales e iniciativas comunitarias. Estas acciones necesariamente han de ser valoradas a medio plazo ya que sus efectos no se pueden ponderar adecuadamente antes, y el plazo temporal del presente trabajo no permite una valoración en este campo.

Así mismo, de un lado, es a partir de 1990 cuando se establece una atención estructural prioritaria y específica para los entornos insulares ultraperiféricos por parte de la Comunidad; y de otro, el marco de apoyo comunitario para el período 1988-1993 no ha sido valorado ni se dispone aún de datos a nivel oficial sobre el impacto de estas inversiones.

Por todo ello la investigación queda abierta: aunque la tendencia no cambia, si se pueden dar realineamientos para acomodarse a las necesidades del nuevo marco.

Con todo, y siendo conscientes de las limitaciones de

tiempo y espacio, para poder abordar el estudio que los efectos de la adhesión a la Comunidad han tenido sobre la dinámica del modelo de desarrollo canario, es necesario conocer en cada momento las condiciones estructurales de los sectores que configuran la base económica del Archipiélago. Partiendo de esta premisa, se ha procedido a analizar las características fundamentales de la estructura sectorial del Archipiélago, y las repercusiones que sobre los diferentes sectores en cada momento ha tenido el entorno en el que se ha desenvuelto la economía canaria hasta el momento actual, caracterizado por una creciente terciarización.

Dentro de este análisis y debido a la relevancia económica y social que presenta el sector platanero en Canarias, y dado que en 1993 se aprueba la constitución de una Organización Común de Mercado para este producto, se ha optado por incluir un capítulo específico dedicado a este sector, cuyo objetivo es realizar una primera aproximación a las perspectivas futuras y efectos para el sector, como consecuencias de la entrada en vigor de la OCM.

Ahora bien, se parte de que el análisis estructural no puede quedarse en la medición-descripción ya que, con ser ésta importante, no es sino un instrumento más a la hora de interpretar como interactúan las diferentes fuerzas dentro de la dinámica económica imperante en las Islas, teniendo en cuenta que las sociedades son realidades complejas que, difícilmente, pueden quedar recogidas en el análisis exclusivo de algunos indicadores macroeconómicos, por lo que se ha intentado implementar mayores dosis de globalidad en el análisis de los mismos, matizando su alcance con referencias a la estructura y dinámica económica canaria dentro del marco comunitario. En última instancia, es esa dinámica global la que permitirá atisbar si las "modificaciones" del Régimen Especial de

Canarias en la Comunidad, hacen posible o no una reestructuración de fuerzas que altere o, por el contrario, afiance los parámetros que han caracterizado el desarrollo de la economía del Archipiélago.

En el Anexo Estadístico se recogen diferentes variables y series referentes a la economía canaria: Producción, Población y Empleo, Precios y Comercio Exterior, que han sido utilizadas para ilustrar y complementar el análisis de la dinámica económica canaria, su situación estructural en cada momento y los efectos que la adhesión ha tenido sobre la misma. En el caso específico del plátano y dada la disparidad de datos existentes, para los últimos cinco años se ha procedido al estudio a nivel microeconómico infiriéndose, a partir de este análisis y de la situación estructural del sector, una aproximación a las perspectivas plataneras en el nuevo marco.

Por último, se procede a realizar una síntesis de las principales conclusiones a las que se ha llegado en las diferentes etapas del análisis, dando respuesta a las cuestiones que nos planteamos al principio del trabajo y siempre dentro de la premisa de que la integración económica no es un fin en si mismo, su legitimidad social depende de los objetivos políticos y socio-económicos que la integración contribuya a promover, no sólo en el ámbito interno, sino también en la configuración actual y futura del Orden Económico internacional.

“... Es lo que sentimos ante la desaparición de Europa, de lo europeo. Es nuestro sentimiento más hondo. Pero de este sentir que nos embarga, tal vez en razón misma de su profundidad, no hemos llegado a una idea clara. No sabemos en qué consiste eso genérico, eso que nos emparenta con todo lo europeo y que en este instante tiene más vigor que ningún rasgo nacional, particular o individual. Eso que nos hace sentir a Europa como una gran unidad, en la que estamos incluidos íntegramente. Es solamente el testimonio de nuestra filialidad, de nuestra dependencia y de nuestra lealtad, puesto que, lejos de querer romperla, queremos amarla para no traicionarla jamás.”

“...Ir a descubrir que haya sido en verdad Europa, no es para nosotros más que ir a descubrir lo que de ella nos resulta irrenunciable. O mejor, para explicarnos bien qué es eso irrenunciable que nos mantiene en angustioso anhelo, tenemos que intentar ver qué ha sido Europa, encontrar sus ejes, sus principios, el armazón que ha hecho posible su crecimiento y su plenitud... Pero tratando de encontrar la esencia de eso que llamamos Europa, de eso que por nada aceptamos -seguir viviendo nuestra vida sin ser vida- buscamos también el principio de su posible resurrección. En suma, y dicho con cierta audacia de la que sólo el amor nos dispensa; Europa no ha muerto, Europa no puede morir del todo; agoniza. Porque Europa es tal vez lo único -en la historia- que no puede morir del todo, lo único que puede resucitar. Y este principio de su propia resurrección será el mismo que el de su vida y el de su transitoria muerte”.

María ZAMBRANO, 1945.

PARTE I: LA UNION EUROPEA

CAPITULO 1: CENIT Y OCASO DE EUROPA

1.1. Configuración de fuerzas. Los poderes hegemónicos

El fenómeno de la integración regional entre países es un fenómeno relativamente reciente. Éste aparece en un momento histórico determinado y se inscribe en un marco más amplio que es la Organización Internacional.

Tanto uno como otra se configuran y toman forma en un entorno político, económico y social específico. De ahí que, para entender adecuadamente este fenómeno y sus implicaciones, sea necesario analizar cuál es el ámbito en que nace, así como las fuerzas, de muy diversa índole, que lo hacen posible y que, en ese preciso momento y no antes, encuentran condiciones adecuadas para su desarrollo.

En este primer capítulo realizaré un esbozo de los factores que nos ayudarán a entender cómo se ha configurado y ha evolucionado el marco en el que nace la primera experiencia de lo que se ha denominado integración regional. Por lo tanto, se estudia la evolución y crisis global del sistema que nos sirve como marco de referencia. La relación de fuerzas que se da a nivel mundial después de la Segunda Guerra Mundial es sustancialmente diferente a la existente en épocas anteriores, y en su conformación influyen multiplicidad de factores: políticos, sociales, económicos, ideológicos... que interactúan entre sí imbricándose unos con otros de forma que es muy difícil determinar la importancia de cada uno de ellos.

Es precisamente después de este enfrentamiento bélico, de escandalosas dimensiones, cuando se establece lo que denomina-

mos la Organización Económica Internacional, sobre nuevos postulados diferentes a lo que había sido hasta entonces el Sistema Internacional. Para identificar los factores que han incidido en su establecimiento, configuración y evolución, hemos de remontarnos a un siglo antes y, más específicamente, al período que se conoce como "la Paz de los Cien Años"ⁱ.

1.1.1. La hegemonía británicaⁱⁱ.

En los inicios del Siglo XIX, la preocupación central de los Estados era conseguir el equilibrio de fuerzas en el continente europeo, frenar los cambios políticos y sociales que propiciaba la difusión de las ideas revolucionarias y el predominio francés. Sin embargo, el trazado de fronteras se realizó sin tener en cuenta el sentimiento nacional, estableciéndose un mapa político según los esquemas del siglo precedente, de forma que la restauración de las monarquías legítimas favoreciera a los poderes tradicionales. Se trataba, además de debilitar al imperio francés, de evitar la propagación de las ideas francesas, de forma que el acuerdo de paz de 1815 sirviese de escudo bajo el que se restaurasen las fuerzas conservadoras.

En Europa continental este acuerdo chocó con los grupos sociales que veían sus intereses amenazados por la restauración de los poderes tradicionales, añadiéndose la insatisfacción de los pueblos que se vieron afectados por el trazado de fronteras. Aunque estas reacciones eran de carácter desigual, posteriormente se manifestarán como importantes baluartes en los cambios que se darán en el siglo que comienza.

El restablecimiento de la preponderancia de la aristocracia y del clero fue acogido con desconfianza por los sectores más dinámicos de la sociedad, pero estos grupos eran restringidos aún. La oposición al restablecimiento del status anterior intentó adscribirse al liberalismo político, cuyo programa se centraba en la reforma del régimen político en el ámbito de los Estados restaurados y que, si bien no afectaba directamente el estatuto territorial establecido por los tratados, sin duda suponía una amenaza para el status restablecido y de triunfar en uno de los Estados del continente europeo, podía ser el inicio de una crisis revolucionaria que superaría el ámbito nacional. Otra fuerza latente, y que tampoco se contempló a la hora de la elaboración de los tratados, era la acción de los grupos de población que protestaban contra el trazado de fronteras, pero en los inicios de siglo esta fuerza no era relevante. La conciencia de nacionalidad hasta entonces se había afirmado en la resistencia opuesta a la dominación napoleónica y se identificaba con dos elementos básicos: el sentido patriótico y la oposición a la dominación extranjera. Si bien ya tímidamente se recoge el sentir, novedoso, de que los Gobiernos no tenían derecho a imponer su autoridad a poblaciones que no la reconocían como tal por considerarla extranjera, y el fraccionamiento del mapa político se consideraba como inadmisibile -ya que obligaba a vivir en distintos Estados a poblaciones pertenecientes a la misma nación- aún faltaba bastante para que la conciencia de los destinos nacionales se configurara plenamente en el Viejo Continente.

Por lo tanto, al igual que el liberalismo político, el movimiento de las nacionalidades no era lo bastante fuerte como para alterar el sistema de equilibrio entre potencias instaurado al finalizar las guerras napoleónicas.

En cuanto a los aspectos económicos, Inglaterra sigue manteniendo la supremacía económica en la vida europea conse-

guida en el Siglo XVIII. Esta superioridad era evidente: seguía a la cabeza del progreso técnico industrial, su industria textil era la más fuerte, va a tomar la iniciativa en lo que sería en 1840 la revolución de los transportes terrestres (ferrocarriles y locomotoras) y tenía una superioridad comercial y financiera aplastante.

Esta situación hegemónica, que se había consolidado un siglo antes, no era pues algo nuevo. Lo que cabe destacar es que sus efectos sobre el resto de los países son diferentes a los que se habían registrado hasta ese momento. En el Reino Unido, el crecimiento de la producción industrial pone de manifiesto la necesidad de nuevos mercados y, por lo tanto, las restricciones que hasta ese momento se habían puesto a la exportación de maquinaria, no son ya adecuadas a las nuevas circunstanciasⁱⁱⁱ, de manera que se implementan en el resto de los países y, de forma paulatina, pautas, métodos y técnicas de producción similares a las británicas^{iv}.

A pesar de los progresos industriales, en los países de Europa Occidental la economía agrícola seguía desempeñando un papel preponderante y, de hecho, buena parte de las crisis que se desencadenaron en la primera mitad del Siglo XIX comenzaban por una crisis agrícola^v. Efectivamente, la fisonomía agrícola apenas cambiaba, registrándose una ralentización respecto a los avances del período anterior^{vi}.

Entre la aparición de formas nuevas de vida industrial y la evolución de las relaciones internacionales, los lazos son múltiples. El crecimiento de una burguesía industrial y mercantil favorece el desarrollo de las ideas liberales, y los intereses económicos ejercerán una influencia cada vez mayor sobre la política exterior de los Estados.

Fijémonos en Gran Bretaña, las condiciones de la política exterior inglesa eran diferentes a las del resto de los países europeos. Gran Bretaña necesitaba conservar la libertad de tráfico de las rutas marítimas, con el fin de asegurar la importación de materias primas necesarias para su industria y encontrar mercados de exportación en Europa y fuera de ella. En su política exterior confluyen, por tanto, una tendencia extraeuropea y otra continental.

En sus relaciones con otros continentes, su hegemonía era absoluta ya que su supremacía naval, el control de las rutas de comercio y sus puntos de apoyo en enclaves estratégicos le supuso ser la única potencia europea poseedora de un gran imperio colonial. Sin embargo, en cuanto a sus relaciones con el resto del continente europeo, su posición de fortaleza era bastante menor ya que, evidentemente, carecía de medios militares suficientes. De forma que la solución más sencilla y más acorde con la tradición insular sería permanecer al margen de los asuntos continentales, pero esta solución sólo era posible en tanto en cuanto en el continente se diese un equilibrio entre las grandes potencias, sobre todo después de la experiencia napoleónica. Desde que una de ellas buscara la hegemonía continental, la situación se tornaba peligrosa para Gran Bretaña.

En su conjunto, la política internacional se orientó al mantenimiento del statu quo territorial y de ahí que el gobierno inglés prestase poca atención al movimiento de las nacionalidades. El objetivo inglés era el mantenimiento de la paz, ya que ese clima favorecería el desarrollo de la actividad económica y era muy beneficiosa de cara a los exportadores ingleses, que ahora podían suministrar equipo industrial a los demás países. Ahora bien, esas preocupaciones económicas tenían efectos diferentes fuera del continente europeo.

Gran Bretaña tenía un claro interés en el desmembramiento del imperio colonial español y portugués. Ahora bien, el declive del dominio español y portugués en América a lo largo del Siglo XIX tiene una interpretación diferente en el ámbito internacional. La independencia de Brasil únicamente despertó verdadera atención en Gran Bretaña, y ésta se aprovechó del apoyo que en su momento le había prestado a Portugal contra Francia, para así conseguir una tarifa aduanera muy favorable para la exportación de sus manufacturas. En 1822, presionó para mantener esa ventaja, y una vez consumada, presionó a Portugal para que reconociese la independencia de Brasil. Sin embargo, la independencia de las colonias españolas era una cuestión de gran alcance, no sólo para Gran Bretaña, sino también para Francia y los Estados Unidos.

El hundimiento del dominio español abría América del Sur y Central al comercio internacional. Esta perspectiva fue aprovechada por las potencias implicadas. Así, Gran Bretaña entre 1808 y 1814 apoyó a España contra la dominación Francesa y, a cambio de esto, se autorizó por el Gobierno de Cádiz que comerciara con las colonias españolas en América mientras duraba la guerra europea. Pero una vez que ésta terminó, la política inglesa no se resignó a abandonar aquel mercado y, en 1815 y 1824, los intereses económicos ingleses se aseguraron un lugar preponderante en todos aquellos lugares liberados de los españoles.

La industria textil fue en un primer momento la más beneficiada por esta situación, aunque los capitalistas ingleses ya comenzaban a realizar inversiones en empresas mineras y agrícolas. Para evitar el restablecimiento de la dominación española y, por tanto, el restablecimiento del monopolio comercial, Gran Bretaña disponía de un arma disuasoria de enorme importancia: el dominio de los mares.

En lo que se refiere a Francia, su industria no alcanzaba aún un desarrollo comparable al de Gran Bretaña. Sin embargo, el mercado sudamericano ofrecía perspectivas para la exportación de sederías y vinos y, sobre todo, no le interesaba que su rival se asegurase un monopolio "de hecho".

Por último estaban los intereses de Estados Unidos. Para éstos, con una industria poco desarrollada y exportando únicamente materias primas, las excolonias españolas suponían un mercado muy interesante para la exportación de algodón en bruto, madera y cereales; así mismo, la formación de estados independientes, que serían débiles, abrían nuevas perspectivas a la acción política y económica de la Unión; posibilitaban el acceso a las rutas de comercio para el envío de sus productos a Europa y favorecía el interés por que la flota de la unión desempeñase un papel cada vez más importante en el tráfico de los puertos de Méjico, América Central y Venezuela. Sin duda, al igual que Francia, le preocupaba la preponderancia de Gran Bretaña en la zona, pero en aquel entonces, el comercio de Estados Unidos con España era más importante que el realizado con las excolonias, de ahí que se evitase, en la medida de lo posible, un enfrentamiento abierto con la metrópoli y no se manifestaran claramente las aspiraciones de la Unión.

Políticamente, en un primer momento, se da una convergencia de intereses entre Gran Bretaña, España y Francia en cuanto al régimen político que debían adoptar los Estados ahora independientes. Se pensó en la monarquía para evitar el panamericanismo, peligroso para los intereses ingleses, ya que un régimen republicano favorecía los intereses de Estados Unidos. Sin embargo, la solución monárquica requería la ayuda de Francia y esto implicaba que Francia pudiese aprovecharse de ello en perjuicio de los intereses británicos. Así mismo, España se oponía a la solución de los "príncipes segundones", ya que se desgajaría igualmente el imperio. Gran Bretaña, en

última instancia, apoyó la solución republicana y se presentó como "salvadora" de cara a la consecución de tratados beneficiosos con estas zonas en perjuicio de Estados Unidos.

La actitud de Estados Unidos fue la de facilitar la política británica. La formación de Estados independientes, que serían más débiles que la Unión, abría nuevas perspectivas a la acción política y económica de la Unión en la zona. La disgregación del imperio colonial español serviría, indudablemente, a los intereses de la joven república y le ofrecía nuevas posibilidades de expansión.

En 1825 existe un completo fraccionamiento político en América Latina. Con la finalidad de evitar conflictos entre los nuevos Estados y mantener la paz, Bolívar lanzó la idea de que se tomaran las medidas oportunas entre todos los nuevos Estados para establecer una solidaridad panamericana, proyecto al que se invitó a los Estados Unidos. Pero la falta de acuerdo entre los estados americanos y la indecisión política en Norteamérica supuso un fracaso doble que dejaría el campo libre a la influencia europea en América Latina. Realmente, el único Estado que estaba en disposición de beneficiarse de esta ventaja era Gran Bretaña y, efectivamente, así lo hizo.

Hasta 1840, la paz en Europa se mantuvo a pesar de las divergencias surgidas entre las grandes potencias, de forma que estos veinticinco años dan la impresión de una estabilidad que resultaba sorprendente, sobre todo teniendo en cuenta la historia reciente del continente^{vii}. De hecho el equilibrio era precario, la efervescencia que tenía el sentimiento nacional, manifestada en 1840 en la Confederación Germánica, no hacía más que poner de relieve las fuerza profundas que se obviaron en los tratados de 1815. En América, los Estados Unidos aún no se habían lanzado a una expansión territorial, pero su gobierno

manifestó, mediante la doctrina Monroe (1823), la completa autonomía de su política y los principios que dominarían en lo sucesivo sus relaciones con Europa^{viii}.

En cuanto a Asia y Oceanía, en esta primera parte del siglo no se dan cambios importantes, China y Japón seguían cerradas al contacto con occidente, si bien se detectan algunos hechos que ponen de manifiesto el cambio de actitud por parte de las potencias europeas respecto a estas zonas. La mayor atención hacia el Pacífico y el Golfo Pérsico daba creciente importancia a los puntos de apoyo navales, no sólo en el Océano Indico, sino también en el Mar Rojo, frecuentemente visitado por la navegación comercial europea^{ix}.

Otra zona por la que comenzó a manifestarse interés entre 1830 y 1840 fue la parte que se extiende de la India al Mar Caspio (Turquestán, Persia, Afganistán). Por un lado, en el Cáucaso, la presencia rusa; por el otro, en el Valle del Indo, la inglesa. Desde el punto de vista económico, estos territorios no ofrecían gran atractivo, pero tenían una gran importancia estratégica^x.

En este primer período del Siglo XIX, la preponderancia de Inglaterra es total. En Europa logra neutralizar la acción de Francia en la cuestión belga y se enfrentó a la Entente de las monarquías conservadoras; salvó al Imperio Turco de la amenaza rusa; supo sacar partido de la independencia de las colonias españolas y seguía siendo la dueña de las principales rutas marítimas del mundo.

En esta época es cuando los Estados Unidos comienzan a realizar una expansión colonial considerable y empiezan a eliminar a sus competidores europeos en el Golfo de Méjico y de las Costas del Pacífico. Las grandes potencias europeas, Inglaterra sobre todo, veían sus intereses amenazados en

América y buscaban nuevos campos de acción en otras zonas, sobre todo en Asia.

1.1.2. Transformaciones político-económicas y evolución en las Relaciones Internacionales^{xi}.

A partir de 1840 Europa sigue siendo el centro de interés en las Relaciones Internacionales, pero ya se comienzan a detectar algunos indicios de lo que sería la gran crisis europea y su cénit. La revolución de los transportes abre en toda Europa occidental y central nuevas perspectivas para el comercio ya que, a las facilidades del transporte de mercancías y viajeros, se unió el favorable efecto sobre la industria que después de un período de crisis (1837-1839) registró un rápido ritmo de crecimiento.

A partir de 1840 comienza en Francia, Alemania, Italia y Austria el lanzamiento de la industria moderna. En Estados Unidos las industrias, que el régimen aduanero protegía contra la competencia europea, se desarrollaron rápidamente, ocupando el primer lugar las agrícolas -destilerías, refinerías y salazones- y su industria algodonera se situó en el tercer puesto mundial después de Inglaterra y Francia.

Uno de los aspectos más relevantes de este período es la construcción de los ferrocarriles, ya que a través de ella se transformó el mercado financiero tal como se entendía hasta entonces. El capitalismo financiero pasa a ocupar un papel cada vez más activo en la vida económica, papel que rebasó el ámbito estrictamente nacional^{xii}.

Los avances en la navegación marítima y en el ámbito de las comunicaciones, con el sistema telegráfico y posterior perfeccionamiento de éste con el teléfono, son acontecimientos que inciden en el aumento del comercio mundial^{xiii}. Así, el volumen de fletes se duplicó en una década, y tanto las transacciones comerciales como las financieras entre Europa Occidental y América fueron muy intensas^{xiv}.

Pero frente a estas transformaciones en el ámbito comercial y financiero, las condiciones de la producción agraria seguían siendo prácticamente las mismas. La densidad de las redes ferroviarias en los países no era aún la suficiente como para transformar las condiciones de las regiones agrícolas, donde los métodos de cultivo se transformaron poco, si bien supusieron un importante avance en cuanto que hicieron posible el aumento de las zonas de aprovisionamiento de las grandes ciudades.

El progreso de la producción industrial en los países de Europa occidental empujaba a la expansión de los mercados. Así, cuando en 1834 se puso en vigor el Zollverein, la mayor parte de Alemania quedó unificada en una única zona aduanera^{xv}. Instituido inicialmente por razones administrativas, el Zollverein demostró ser un factor capital en la promoción de la modernización alemana. Reforzando los vínculos comerciales entre las diferentes áreas, los intereses que presionaron para la creación de la unión salieron fortalecidos^{xvi}.

Las consecuencias de los avances industriales y del progreso del maquinismo se manifiestan en una desintegración social sin precedentes y ésta se traduce en miseria, paro, desigualdad social, explotación..., de forma que, incluso desde

los círculos conservadores, se apunta la posibilidad de la intervención del Estado para aliviar esta situación^{xvii}.

Desde el punto de vista político, cabe destacar el avance de las ideas democráticas, centradas en la reivindicación del sufragio universal, que harían posible la regulación de la cuestión social mediante disposiciones legislativas sin poner en peligro la propiedad privada. De otra parte, los socialistas demandaban una reforma radical de la estructura social, ámbito éste en el que las soluciones difieren en cuanto a medios y a fines.

La idea de la nacionalidad, cuya base doctrinal había permanecido ambigua durante los 20 años siguientes a los Tratados de 1815, se va a convertir en el centro de las preocupaciones. Ahora bien, si nos preguntamos por esa noción de nacionalidad podemos distinguir dos concepciones: la concepción germánica y la concepción latina.

La primera considera a la nación como un ser viviente, que se desarrolla mediante la acción de una fuerza superior y que se manifiesta por determinados caracteres externos, como la costumbre, las tradiciones, la lengua... , llegando a afirmar que las poblaciones pertenecían a la misma nacionalidad cuando presentaban estos caracteres comunes, aún en el caso de carecer de conciencia de parentesco y no desear vivir en común. Sin duda, esta tesis ligaba perfectamente con las posiciones más conservadoras, ya que no requería de la comprobación de la voluntad popular^{xviii}.

En cuanto a la concepción latina, de la que su máximo representante es Mazzini (1834), su rasgo esencial es que la nacionalidad sería la voluntad de vivir en común. El Estado debe de comprender a todos aquellos que quieren formar parte de la expresión de esa voluntad. Ciertamente la comunidad de

lengua, costumbres y tradiciones puede ayudar a la conformación de esa voluntad, pero no es necesaria ni suficiente. Esta posición implica unas cuestiones totalmente diferentes a la primera, ya que concede la determinación a las poblaciones mediante el sufragio. Así emparentan, por tanto, con las tendencias democráticas y con el concepto de soberanía nacional^{xix}.

El movimiento de las nacionalidades, que se desarrolla bajo ambas concepciones, actuará atentando directamente contra el estatuto territorial y, por tanto, contra el equilibrio entre potencias. Podemos decir que de la actuación nacionalista resultaban dos movimientos: en unos casos era constructivo, cuando el movimiento tenía por objeto unir en un solo Estado a poblaciones de la misma nacionalidad, separada hasta ese momento por fronteras políticas; en otras ocasiones la fuerza manifestada por el movimiento de las nacionalidades era de disociación, como en el caso de que conviviesen núcleos de población cuya lengua, religión y tradición eran diferentes.

Las corrientes de pensamiento, junto con los cambios en el entorno económico, van a jugar un papel importante en la transformación que tiene lugar en las relaciones internacionales a partir de la segunda mitad del Siglo XIX.

El progreso de la producción industrial empujaba a los países al desarrollo de sus mercados de exportación. Las industrias textiles en Gran Bretaña y Francia buscaban mercados, lo cual no resultó tarea fácil. Las exportaciones de los países productores tropezaron con el obstáculo de las barreras aduaneras. Francia prohibió hasta 1834 la importación de textiles; más tarde permitiría la entrada de la hilatura de algodón, pero gravándola con derechos muy elevados. La tarifa aduanera rusa también prohibía la entrada de unos trescientos productos y el resto estaban sometidos a gravamen. El gobierno

austriaco era algo más moderado, pero también aplicaba una tarifa muy proteccionista. El Zollverein prusiano aumentó, en 1844, por la presión de los industriales, la tarifa sobre los productos metalúrgicos, y en 1846 incrementó en un 50 por 100 los derechos aduaneros sobre los textiles. De forma que las cuestiones comerciales van adquiriendo paulatinamente un peso cada vez mayor en las relaciones internacionales^{xx}.

En Inglaterra el proceso de industrialización se basó inicialmente en una exportación rápida y creciente de textiles de algodón. Antes de 1860, las exportaciones de algodón en rama desempeñaron un importante papel en los Estados Unidos y en Alemania el proceso de industrialización estuvo íntimamente ligado a la expansión de la exportación de manufacturas. El comercio exterior era una cuestión básicamente algodонера, y el primer país que sintió los efectos de esta política aduanera fue Gran Bretaña^{xxi}. Es precisamente en este país donde se propone un nuevo concepto en cuanto a la forma de entender las relaciones económicas internacionales: el librecambio.

La exportación de los productos textiles ingleses necesitaba, para su aumento, que la industria produjese barato, lo que a su vez imponía una política de bajos salarios (junto con un fuerte proceso de acumulación); para ello era necesario que se redujeran los derechos sobre los productos agrícolas procedentes del extranjero. Así mismo, para que el continente europeo pudiese adquirir manufacturas inglesas era necesario que fuera factible vender en Gran Bretaña sus productos agrícolas. Esta fue, en esencia, la propaganda que realizó Cobden a partir de 1835, momento en el que el precio del trigo experimentó una rápida subida. Los derechos aplicados sobre los cereales eran la piedra angular del monopolio que beneficiaba a los terratenientes, que lógicamente tendían por ello a cerrar el mercado inglés a los trigos del continente -rusos y alemanes-. Como consecuencia de ello, estos países no podían

adquirir las manufacturas inglesas, ya que no les era factible realizarlo más que con el producto de la agricultura. La supresión de las Corn Laws permitiría a Gran Bretaña cambiar sus manufacturas por los cereales de otros países^{xxii}.

Esta política tenía el riesgo de arruinar la agricultura inglesa, pero las actividades agrícolas no ocupaban a más del 35 por 100 de la población; su importancia era secundaria. Lo que importaba era el impulso industrial, sobre todo el de la industria algodonera. En el espíritu de Cobden, que era el mismo que el de los discípulos de A. Smith y Ricardo, la doctrina librecambista no representaba más que un aspecto de la política económica que, en aquel momento, rechazaba toda intervención del Estado en la organización de la producción y en las condiciones de trabajo. La libre competencia conducía al fortalecimiento de la nueva clase ascendente, y todo ello bajo la retórica de la perfección, la estabilidad de la producción y la armonía de intereses^{xxiii}.

Una cuestión que en este momento adquiere relevancia es la preocupación por las relaciones económicas de Europa con el resto del mundo. El interés por el Extremo Oriente era una cuestión primordial, sobre todo para Gran Bretaña, en la búsqueda de mercados para la industria textil, ya que era difícil encontrar mercados en el continente europeo y los Estados Unidos estaban protegiendo esta industria naciente contra la competencia europea.

De otro lado, los intereses económicos comenzarán también a anudar, entre los capitalistas de los distintos países, lazos financieros que se revelan como un elemento importante en las relaciones internacionales. El origen de estos movimientos de capital a gran escala estaba en la construcción de vías férreas. Los capitales suministrados por Gran Bretaña ocupaban el primer lugar en todas partes; las inversiones inglesas en el

extranjero, a mediados del Siglo XIX, triplicaban las de veinte años antes y, en 1845, empezaron a desempeñar un activo papel en América del Sur. Estas inversiones, que reforzarían el papel de Inglaterra en el mundo, respondían a iniciativas de los bancos y de capitalistas que tenían muy claro que un conflicto internacional pondría en peligro la seguridad de sus negocios y, en este sentido, podían constituir un elemento de paz^{xxxiv}.

En cuanto al papel que jugó el movimiento socialista en este momento, se daban diferentes tendencias y gran variedad de interpretaciones de lo que se aglutina bajo la denominación de pensamiento socialista en la época^{xxxv}.

Al tiempo que el movimiento de las nacionalidades agitaba el continente europeo, China se convertía en el campo de expansión de Europa y los Estados Unidos. El contacto entre la civilización occidental y la civilización china abrió el camino a nuevas fuerzas que, durante la segunda mitad del Siglo XIX, transformarían toda el Asia Oriental. En el tratado de Nakin de 1842, China perdió su autonomía aduanera y Hong-Kong se convirtió en colonia inglesa: plaza comercial y naval que permitía asegurar la protección de los intereses ingleses^{xxxvi}.

Francia y Estados Unidos actuaron rápidamente. La superioridad comercial de Inglaterra era lo suficientemente grande como para conseguir la promesa del gobierno chino de que todo privilegio concedido a otro país se reconociera inmediatamente al gobierno británico. Las consecuencias de la apertura de China a Occidente se harán sentir en el Pacífico. En realidad es algo prematuro hablar en este momento de reparto del Pacífico, ya que en estos años la expansión únicamente alcanzó a algunos archipiélagos, pero desde luego, las posiciones ya estaban tomadas.

Desde antes de 1840 las misiones científicas, las religiosas y los balleneros habían reconocido la zona del Pacífico. En aquellos escauceos, rara vez se habían manifestado claramente las intenciones de los Gobiernos. Sin embargo, a raíz de la guerra del opio^{xxvii}, Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos demostraron un gran interés en la posesión de escalas en las rutas navales que conducían al mercado chino a través de Pacífico, ya que la navegación a vela prefería la ruta de Cabo de Hornos a la de Buena Esperanza e incluso a la del Mar Rojo, que exigía el trasbordo en el Canal de Suez.

Estados Unidos, si bien había realizado escauceos de expansión territorial desde la segunda década del Siglo XIX -anexión de Florida en 1819-, a partir de 1838 desarrolla rápidamente una política de expansión. En diez años la Unión Americana se extendió hacia el Golfo de Méjico y hacia el Pacífico. Tan pronto como fue alcanzado el litoral del Pacífico, atrajo la atención del canal interoceánico y América Central entró en el campo de las controversias internacionales.

De todo lo dicho destaca que, durante más de cuarenta años, se mantuvo el estatuto territorial establecido en Europa por los acuerdos de 1815, sufriendo sólo transformaciones secundarias. Sin embargo, entre 1854 y 1870 se dan una serie de transformaciones fundamentales que alterarán profundamente el equilibrio de fuerzas. De un lado, la formación de dos grandes estados en la parte central del continente -Italia y el Imperio Alemán- que hasta ese momento habían estado sometidos al fraccionamiento político. De otro lado, América y Asia Oriental sufrieron dos grandes crisis -la guerra civil en Estados Unidos y China y la revolución en Japón-. De la Guerra de Secesión, los Estados Unidos salieron fortalecidos y capaces de desempeñar un papel a nivel mundial. El debilitado imperio chino ofrecía nuevas posibilidades a la expansión europea y Japón comenzaba a adquirir el aspecto de un Estado moderno.

En cuanto a la vida económica, el período de 1850 a 1870 se caracteriza por el desarrollo considerable de la producción y de los intercambios, así como por la expansión del gran capitalismo. En líneas generales, fue una época de prosperidad, si bien la constante de la crisis seguía presente.

En esta época se materializan a gran escala los avances técnicos, sobre todo en cuanto al desarrollo del transporte por ferrocarril, pero también se darán avances sustanciales en la organización de la actividad financiera y su estandarización, organización del crédito y aumento de los medios de pago.

La expansión de la actividad bancaria, junto a la puesta en explotación de los yacimientos de oro en Australia (1857) y California (1851), con la consiguiente afluencia de oro, estimularon, mediante alza del precio, la producción y el comercio.

La agricultura, que durante la primera mitad del Siglo XIX había permanecido estacionaria, se benefició de los avances químicos y mecánicos, y el empleo de abonos nítricos o potásicos permitió la mejora del suelo, la implantación de cultivos en tierras baldías y la disminución de los barbechos. El rendimiento por hectárea aumentó al aplicarse la maquinaria agrícola que en Estados Unidos y Gran Bretaña se aplicaba desde 1848.

Esta transformación de la vida económica influirá directamente en la evolución de las relaciones internacionales. Los gobiernos concedían una importancia creciente a sus relaciones económicas con el exterior. La concentración económica y financiera, que permitía organizar la producción y los intercambios, les daba a los agentes que operaban en este proceso

una creciente influencia sobre el poder público y la prensa. Las preocupaciones económicas y financieras estaban íntimamente ligadas por tres canales: política ferroviaria, política aduanera e inversión de capitales.

La construcción ferroviaria se convirtió en un elemento de rivalidad de grupos financieros ingleses, franceses y belgas, que ofrecían sus capitales a aquellos países que no contaban con medios suficientes, y tenían un alcance más amplio que el de una simple operación financiera, ya que el trazado de la red modificaba las corrientes comerciales y podía tener importancia estratégica.

Por su lado, el desarrollo de los intercambios comerciales interestatales seguía dificultado por los sistemas aduaneros proteccionistas ya que, hasta 1860, el comportamiento de Gran Bretaña no se había generalizado. Hasta esta fecha no se atenuaron las prácticas proteccionistas (en este sentido jugó un papel importante Francia con la firma del tratado franco-inglés). En ese año disminuyeron los derechos de importación franceses y en los años siguientes, por la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, Francia generalizó esa corriente liberalizadora al resto del continente. Únicamente Rusia siguió con un sistema aduanero proteccionista^{xxviii}.

En cuanto al movimiento internacional de capitales, se registraron cambios relevantes. La inversión inglesa seguía siendo la más importante, pero cambió de rumbo. Sin abandonar Europa, se dirigió preferentemente a Estados Unidos, América Latina, regiones asiáticas del Imperio Otomano y Egipto, dejando a Europa más libre para las iniciativas francesas y belgas. La banca francesa pasó a ser principal comandataria de numerosas empresas privadas ferroviarias e industriales en

Italia y Rusia, contando con que el gobierno favorecía estas inversiones ya que servían de apoyo a su política exterior y a su vez facilitaban la exportación de productos metalúrgicos y maquinaria.

Las fuerzas económicas y los nacionalismos se combinaron complementándose, sobre todo, en los países alemanes e Italia: la solidaridad entre los intereses materiales de los industriales y de los comerciantes pertenecientes a los distintos estados y el contraste entre la unidad de intereses y el fraccionamiento político favoreció el movimiento unitario.

Por lo tanto, la unión entre política y economía parecía ser más estrecha que nunca, debido al papel que desempeñaban los grupos de intereses, cada vez más implantados en la esfera nacional e internacional.

En cuanto al interés por la penetración en otros continentes, si bien la expansión colonial adquirió un impulso importante, acorde con la necesidad de asegurarse suministros y nuevos mercados, el foco de interés eran las transformaciones en el Extremo Oriente y en los Estados Unidos.

En Extremo Oriente se dan dos crisis simultáneamente, la que quebrantó al imperio chino y la japonesa, aunque una y otra presentan características bien diferentes. En Extremo Oriente, la perspectiva de los beneficios comerciales fue uno de los principales móviles en cuanto a la expansión de los Estados europeos y de los Estados Unidos, asegurándose bases y escalas en las rutas del Pacífico. La penetración occidental trajo consigo la desestabilización social y económica en los países del Extremo Oriente, lo que llevó a la revolución de los Laiping en China y a la crisis interna en Japón. Sin embargo, en uno y otro caso, la interiorización de los efectos del impacto occidental fue bien distinta. En el caso de China, los

poderes establecidos eran hostiles a la penetración occidental y la dinastía Manchú, sabedora de la precariedad de su situación, veía la penetración occidental como un elemento desestabilizador. Por el contrario, el gobierno nipón acogió esta influencia occidental como un elemento de renovación, de forma que encontró apoyo en los dirigentes japoneses que veían en ello un medio de devolver el poderío a su país^{xxix}.

De otro lado, en Estados Unidos se desarrollaba la Guerra de Secesión (1861). Las fuertes diferencias en la estructura económico-social de la Unión desencadenaron el conflicto. Desde los comienzos de la industrialización, se pone de manifiesto una contradicción fundamental entre los Estados del sur y los Estados del norte. De un lado, la existencia de una sociedad jerarquizada, dominada por los grandes plantadores; y de otro, una democracia rural. Lo que se estaba dando era una reorganización interna de fuerzas en el seno de la Unión, reorganización cuyo objetivo final era desbancar a los que habían sido hasta esos momentos beneficiarios del poder establecido: los grandes terratenientes del Sur. En los Estados del norte se comenzó a desarrollar la actividad industrial, concentrándose en ellos la actividad bancaria y las compañías de navegación. Consecuentemente, estos Estados querían un sistema aduanero proteccionista para defender las industrias nacientes de la competencia inglesa, mientras que los Estados del sur se mostraban totalmente opuestos al proteccionismo aduanero. Para estos últimos, su principal fuente de recursos la constituía la exportación de productos primarios a Europa y, al no disponer de industrias, temían que sus clientes europeos adoptasen represalias en caso de que se subiese la tarifa aduanera en la Unión.

A medida que se consolidaba el proceso de industrialización en el norte, estas diferencias de intereses agravaban el

conflicto, y los Estados del norte vieron en el movimiento abolicionista el medio para quebrantar el predominio de los grandes plantadores. En realidad, las controversias políticas que se suscitaron treinta años antes, en torno a la cuestión de los derechos de los Estados frente al poder federal, fueron resultado de aquel conflicto económico, social y moral. Se trataba de una lucha por el poder y un reagrupamiento de intereses y fuerzas, donde la cuestión era ver si los Estados del sur conseguirían mantener el lugar que habían ocupado en el origen de la Unión americana.

Aunque los Estados Unidos seguían interesados en la penetración del Oriente, la Guerra de Secesión americana frenó momentáneamente el proceso expansionista americano, paralizando la política exterior del gobierno federal y quebrantando la doctrina Monroe, lo que propició una ocasión para el desarrollo de las iniciativas europeas.

Pero también hemos de tener en cuenta que la guerra americana tuvo graves consecuencias para Europa, fundamentalmente para Francia y Gran Bretaña. El bloqueo de los puertos sudistas, establecido por los nordistas, impedía a los productores americanos exportar a Europa el algodón en bruto y, si bien la industria algodonera buscó paliar esta falta de abastecimiento de materias primas (Egipto), la penuria de algodón llevó a las fábricas a restringir su producción y, por tanto, a reducir los niveles de actividad.

1.1.3. La dinámica de las Relaciones Internacionales. Reestructuración de fuerzas y cambios estratégicos^{xxx}.

Entre los años 1850 y 1870 el Extremo Oriente y América del Norte ejercerán una influencia secundaria en las relaciones entre las potencias europeas. De hecho, las preocupaciones en el continente se centraban en las transformaciones que se estaban dando en su seno con la aparición de dos nuevos estados en el centro: el reino de Italia (1870) y Alemania (1871). La formación de estos estados, sobre todo Alemania, tendría un efecto directo sobre el sistema de equilibrio de potencias que se había instaurado en Europa a partir de 1815^{xxxii}.

Junto con el cambio de rumbo en Europa, por la aparición de la nueva potencia alemana, las relaciones entre los continentes se verían alteradas por las nuevas circunstancias que estaban aconteciendo: la apertura del Canal de Suez, el dinamismo político de Estados Unidos después de la Guerra de Secesión y la apertura de China y Japón a las corrientes occidentales.

Este dinamismo comenzaba a despertar las suspicacias de las potencias europeas y se empezó a ver a Estados Unidos como un peligroso competidor, lo que llevó a que las potencias europeas tomaran precauciones ante una fuerza que se iba afirmando; en 1867 Rusia vendió Alaska a los Estados Unidos, y Gran Bretaña, en 1871, aceptó indemnizar al gobierno de Washington por los daños causados a su comercio marítimo, durante la Guerra de Secesión, por los cruceros sudistas construidos en astilleros ingleses.

Todo ello lleva a que, entre 1871 y 1914, el panorama aparezca dominado por dos grandes movimientos. De un lado, la expansión europea, que en este período alcanzaba su apogeo, comienza a chocar con Estados Unidos y Japón. De otro lado, la

aparición de intereses nacionales se afianzaba cada vez más en Europa fomentando la desconfianza entre Estados.

El esfuerzo expansivo de las potencias europeas en los demás continentes, que había alcanzado un rápido desarrollo sin encontrar obstáculos serios durante el tercer cuarto del Siglo XIX, comenzará a provocar rivalidades entre los Estados que tomaron parte en ella, Gran Bretaña, Francia y, sobre todo, Rusia. Rivalidades que la política alemana aprovechó para consolidar su preponderancia en Europa.

Los intereses económicos juegan un papel fundamental en el choque de los imperialismos en el Mediterráneo, Asia y Africa. Pero estos conflictos coloniales se hallaban ligados a las dificultades políticas europeas y a la reestructuración de fuerzas que se estaba produciendo en el Viejo Continente.

A finales del Siglo XIX, el progreso industrial se iba extendiendo a los Estados en los que la vida industrial desempeñaba aún un papel secundario (Rusia, Italia, Japón). Al mismo tiempo, en la actividad industrial mundial se daba una alteración importante: Estados Unidos pasó en treinta años del 29 por 100 de la producción global al 38 por 100, Alemania pasó del 14 al 16 por 100, mientras que Gran Bretaña bajó del 27 por 100 al 14 por 100^{xxxii}.

El desarrollo de los transportes favoreció el impulso de los intercambios, que además se veían lubricados por la adopción del patrón oro por parte de los grandes estados y por la estabilidad del curso de las monedas. Sin embargo, en este período nos encontramos que las relaciones comerciales se ven frenadas por la adopción de medidas proteccionistas, tanto en la Europa continental como en Estados Unidos, obligados a

proteger sus industrias por la presión de sus grupos industriales frente a la competencia exterior^{xxxiii}.

Todos los grandes estados industriales se vieron obligados a buscar, mucho más activamente que antes, un área de expansión de su actividad económica. A medida que el ritmo de producción sobrepasaba la capacidad de absorción del mercado interior y precisaba de importaciones de materias primas, cuya exportación era la contrapartida forzosa, la necesidad de extender el mercado se hacía imperiosa. Esta necesidad era conocida por Gran Bretaña desde hacía ya bastante (no en vano, fue la primera en universalizar este principio de comportamiento como rector de la vida económica) y Alemania comenzaba ahora a darse cuenta de la misma^{xxxiv}.

De otro lado, en todos los grandes estados industriales la acumulación rápida de beneficios hizo que se aumentase la masa de capitales disponibles. La mayor parte de los mismos se invirtió, en un primer momento y mayoritariamente, en empresas nacionales y empréstitos del Estado; pero también se comienza a invertir en empréstitos extranjeros y en las empresas que se proponían explotar los "países nuevos". Fueron, en su mayoría, capitales suministrados por Europa Occidental los que hicieron posible la financiación de la construcción de los ferrocarriles en Asia, África y América del Sur. También acudían a esta fuente de financiación los países en los que la industrialización pasó a ser una preocupación de primer orden, Rusia, Japón y los Estados Bálticos. La amplitud de las inversiones, en las que Gran Bretaña, Alemania y Francia jugaban el papel más importante, fue uno de los rasgos característicos de este período y les proporcionó a estas potencias medios de presión sobre los nuevos países^{xxxv}.

Todo esto vino acompañado por una organización diferente de la actividad empresarial, lo que era una condición imprescindible. Concentración de empresas (trurst y cartels) siguiendo la línea que ya habían iniciado en la última década del Siglo XIX Alemania y Estados Unidos. Concentración de medios de crédito. En este momento se dibujaban ya las formas del alto capitalismo que se habían ido desarrollando bajo el paraguas del liberalismo económico, pero que ya deformaban claramente el espíritu del mismo.

La internacionalización de la vida económica era un hecho. El establecimiento de nuevas corrientes de intercambios, la interdependencia entre los grandes países desarrollados y los países subdesarrollados, rasgos que, desde ese momento, serán una característica constante que se irá afirmando progresivamente en la conformación del sistema.

Europa Occidental seguía estando en el centro del movimiento, totalmente imbricada en este entramado mundial. Es en estos estados en los que surgía la disputa en los terrenos económico y financiero, estableciéndose una competencia muy diferente a la que se había dado veinte años antes.

Entre 1880 y 1890, como se ha comentado, la expansión colonial choca con un agotamiento de los espacios vacantes de forma que, para extender los dominios, era preciso realizar operaciones de guerra contra estados indígenas o traspasos de territorios entre potencias colonizadoras a costa de los estados más débiles.

Por tanto, la expansión adquiere una forma nueva. Ahora no aparece recogida de forma expresa la necesidad de dominio político, aunque se intenta asegurar una zona de influencia privilegiada con derecho de prioridad, o incluso monopolio,

para la explotación de recursos en estos países nuevos, para la construcción de ferrocarriles, etc^{xxxvi}. De otro lado, la política exterior de los grandes estados industriales se esforzaba en ampliar sus mercados de exportación a través de negociaciones o tratados de comercio, gestionando a su vez contratos de suministros destinados al abastecimiento de armamentos. Para conseguir estos contratos era necesario proporcionar al estado comprador recursos financieros, conceder un empréstito al gobierno del país nuevo a condición de que el producto sirviera para pagar los pedidos. Esto conduce a que la exportación de capitales sea el agente directo de la expansión^{xxxvii}.

La rivalidad que se desencadenó para la obtención de esos contratos de concesión, no se dio únicamente entre las empresas o grupos industriales y bancarios, sino que era una competencia entre estados, ya que los gobiernos se veían obligados a intervenir. Los interesados solicitaban y obtenían el apoyo del gobierno, orquestando previamente, mediante campañas de prensa, movimientos de la opinión pública, o encauzando "ayudas" a los medios parlamentarios. Los lazos que se daban entre quienes detentaban el poder económico y quienes detentaban el poder político, pusieron de manifiesto la amplitud de la presión y la gran eficacia que habían adquirido los grandes intereses económicos.

De forma que la rivalidad económica se elevó a rivalidad política, y la evolución económica multiplicaba las ocasiones de disputa y enfrentamiento. Sin embargo, los padres del liberalismo económico habían preconizado justamente lo contrario. Cobden señalaba que la acción de los intereses y las fuerzas que se desencadenan con el libre comercio traerían compensaciones y armonía entre las fuerzas implicadas, ya que

la interrelación entre los distintos países y continentes establecía una dependencia mutua que llevaría a la paz^{xxxviii}.

Eran los nuevos países los que proporcionaban a las industrias europeas una parte importante de sus materias primas y a las poblaciones europeas una cada vez mayor proporción de productos alimenticios. Eran ellos también los que brindaban un mercado al excedente de la producción industrial. En estos términos ¿no sería factible que esa interdependencia fuese garantía de paz?.

Muy al contrario, se observa que allí donde el progreso industrial fue más rápido (Alemania, Estados Unidos), el éxito del mismo fomentó un sentimiento claro de superioridad que favoreció el ascenso del nacionalismo. En otros estados, aquellos que despertaban al régimen constitucional, la organización de partidos políticos produjo también la aparición de posiciones nacionalistas que se enfrentaban a los poderes establecidos. Por lo tanto, los supuestos derroteros por los que debía evolucionar la convivencia preconizados por el liberalismo económico y el liberalismo político estaban, de hecho, muy lejos de servir al fin último de la Paz.

En el caso de Gran Bretaña, vemos que ésta aún mantenía el liderato indiscutible en el ámbito comercial y financiero. Si la rivalidad anglo-alemana se acentuó, no fue tanto por asuntos comerciales como por la competencia naval. Alemania, al crear rápidamente una marina de guerra, amenazaba la libertad y hegemonía que, hasta ese momento, había disfrutado Gran Bretaña.

En cuanto al Imperio Alemán, la tendencia expansionista se produce con una doble vertiente. De un lado, la expansión

continental y, de otro, la expansión fuera de Europa. La primera porque Alemania se reclamaba autorizada a extender su territorio por las regiones en las que vivía población de lengua germana. En la segunda, Alemania invocaba el derecho a tener un campo de acción acorde con su potencia. Este país intervino tarde en la política colonial desarrollada por sus homólogos europeos. Sin embargo, era tan apremiante para ella como para Gran Bretaña la necesidad de garantizarse fuentes estables de suministros y un área expansiva para su comercio^{xxxix}.

El gran poderío naval que desarrolló Alemania sirvió de disolvente a las presiones que Gran Bretaña venía realizando, en contra de la expansión comercial y colonial alemana. El día en que los ingleses comprobaron que Alemania tenía una flota de guerra capaz de medirse con la suya, se entendió la necesidad de transigir con Alemania y de respetar en todas partes los intereses alemanes.

En Francia, la presión que ejercían los intereses económicos en su política exterior era mucho más débil que la que se daba en Alemania y en Gran Bretaña. Sin embargo, Francia conservaba un papel importantísimo en las relaciones internacionales, debido básicamente a su importancia estratégica y a la homogeneidad de su población, siendo, de los cinco grandes estados europeos, el único en el que la cuestión de las minorías nacionales no se planteaba. Respecto a Europa, el centro de la preocupación francesa era las relaciones con Alemania, y esto influía en las relaciones que mantenía Francia con otros estados.

El Imperio Ruso pudo continuar cerrado al exterior mientras conservó la estructura social tradicional. Pero a fines del Siglo XIX se alteró esta base tradicional. La reforma de

1861 y la supresión de la servidumbre, la explotación de los yacimientos de Donetz, entre otros, son acontecimientos que aceleraron la industrialización. La aparición de una masa obrera y una burguesía muy susceptible a las nuevas corrientes de pensamiento, puso a Rusia en camino de una profunda transformación social que amenazaba con una crisis política interna, todo lo cual influyó en su política exterior^{x1}.

La preocupación de la política exterior rusa atendía a dos aspectos: el acceso al Mediterráneo y la expansión en el Extremo Oriente. Pero estos esfuerzos de expansión chocaron con otros Estados, y así, en 1904, estalló la guerra ruso-japonesa. La derrota militar abrió definitivamente a Rusia al movimiento revolucionario de 1905. Se daba una contradicción en las relaciones de Rusia con Europa. Rusia necesitaba de capitales y técnicas extranjeras, pero el gobierno no quería que, a través de estos medios, se diese una influencia extranjera en la política interior. Así mismo, el grado de apoyo en el interior a la expansión se movía entre la indiferencia y la hostilidad, y el único apoyo que podía tener esta política, por parte de la burguesía liberal, se encontraba en conflicto con el gobierno por su política exterior.

Por su parte, Estados Unidos había finalizado su colonización interior y el desbordamiento de la producción era un hecho, haciéndose imprescindible la consecución de nuevos campos de expansión. Estos intereses económicos van acompañados por el deseo de difundir entre los pueblos los conceptos liberales y democráticos: cumplir la responsabilidad moral haciendo que los países más atrasados se beneficiasen de las ventajas de la civilización americana. La opinión pública americana seguía apegada a sus convicciones, y ya que los Estados Unidos se habían constituido como tales rompiendo los

lazos del yugo colonial, no deberían pretender imponer este yugo a otros pueblos. De ahí que el imperialismo a desarrollar precisase un nuevo cauce, el establecimiento de zonas de influencia que permitieran los mismos resultados que por el camino tradicional. ¿Métodos inéditos?, realmente no, los estados europeos ya los habían puesto en práctica^{xii}. Pero los Estados Unidos los aplicaron con una asiduidad y efectividad sin precedentes. Ésta fue la finalidad de la denominada "diplomacia del dólar", en la que intereses materiales e intereses políticos estaban íntimamente imbricados.

Los primeros en recibir la medicina de la "diplomacia del dólar" fueron los países de América Central. El papel desempeñado por los intereses privados, económicos y financieros, fue fundamental, si bien es cierto que los intereses políticos y estratégicos salían también beneficiados ya que, mediante esta política, los Estados Unidos conseguían establecer un cuasiprotectorado sobre los territorios que le interesaban y a los que, por los escrúpulos ya señalados, no les imponían un estatuto colonial.

Japón adoptó el modelo constitucional en 1889 y se dotó prontamente de un ejército moderno. Así mismo, también comenzó a desarrollar su propia industria para desligarse de la creciente dependencia del extranjero. En cuanto a la política de expansión, si bien pesó el fuerte sentimiento de nacionalidad y de superioridad de este pueblo, sin duda el gobierno nipón tenía muy presente las necesidades estratégicas y económicas.

A Japón, por consideraciones de seguridad, le interesaba tener posiciones en el continente asiático y, para asegurarse el abastecimiento de productos alimenticios, necesitaba poseer

tierras productoras de arroz. Siendo pobre en carbón y hierro, tenía que proveerse de ellos en el continente^{xlii}.

1.1.4. La Primera Guerra Mundial: el edificio se tambalea^{xliii}.

En el momento en que Estados Unidos y Japón se convierten en potencias mundiales, los antagonismos entre los grandes estados europeos van creciendo, hasta desembocar en la guerra. Entre 1893 y 1901 se comienzan a perfilar las tendencias de la orientación de las relaciones entre las grandes potencias. Se estableció la Triple Alianza, se constituye la Entente franco-inglesa y se perfila la Entente anglo-rusa^{xliiv}. Entre 1908 y 1913 se inician las pruebas de fuerza entre los grupos rivales. Sin embargo, esa situación no era más que el resultado de las desavenencias producto tanto de los intereses económicos y las expansiones imperialistas, como de las corrientes nacionalistas. La situación política se consolidó y el enfrentamiento entre los grandes estados europeos se incrementó; se delimitan dos grandes grupos de potencias y, en el seno de cada uno de ellos, los gobiernos establecen sus compromisos mutuos. La oposición entre la Triple Alianza y la Triple Entente es el rasgo que domina las relaciones internacionales. Así mismo, el centro de gravedad de los conflictos de intereses entre estos estados se desvió cambiando su carácter: las rivalidades que iban unidas a las expansiones imperialistas fuera de Europa eran menos frecuentes, mientras que las que se debían al movimiento de las nacionalidades en Europa, se agudizaban^{xlv}.

Las relaciones de Europa y el resto del mundo, en vísperas de la Primera Guerra Mundial muestran la influencia europea aún de forma preeminente, tanto en lo político como en lo económi-

co. Pero en 1914, la guerra iba a desgarrar Europa y a deshacer la preponderancia que conservaba el Viejo Continente.

El continente africano, colonizado por los europeos, se encontraba a principios del Siglo XX en la órbita de la Europa Occidental, a la que vendía el 83 por 100 de sus exportaciones y compraba el 72 por 100 de sus importaciones, mientras que la parte del comercio de los Estados Unidos se situaba en torno al 5 por 100^{xlvi}.

En el desarrollo económico de América Latina jugó un papel fundamental la afluencia de los capitales europeos, imprescindibles para la construcción de ferrocarriles, que posibilitaron la explotación de los recursos naturales de estos países en los que los europeos estaban ampliamente imbricados^{xlvii}.

Sin embargo, en el campo de la industria textil y metalúrgicas la influencia europea era débil (no hay que olvidar que son estos productos los que exportaba Europa). A principios de siglo, en América Latina las iniciativas nacionales estaban muy atrasadas, la incipiente industria textil (Argentina) no podía competir con los productos europeos y la industria metalúrgica estaba muy dispersa.

En el continente asiático, el Japón sólo ocupaba una pequeña franja litoral: Corea y Manchuria. En todas las demás zonas, Europa mantenía el dominio. Los Estados europeos, dueños de las rutas marítimas en el Océano Indico y en el Pacífico del Sur, cuyos archipiélagos se habían repartido, poseían, a título de dependencias, Siberia, el Turkestán, la India, la mayor parte de Indochina y las Islas de la Sonda.

El papel de Europa no se limitaba a las regiones sometidas a su administración. Tenía gran importancia en el Imperio Chino

y en Oriente, donde los grandes estados se repartían de hecho zonas de influencia económica, que podían abrir el camino a la influencia política. Los europeos jugaban un papel importantísimo en las empresas industriales, que las iniciativas japonesas estaban muy lejos de amenazar. De otro lado, la construcción de ferrocarriles se realizó bajo auspicio europeo y obligaron a China a firmar acuerdos de concesión^{xlviii}.

La influencia económica y financiera se hizo más firme con la expulsión de la dinastía Manchú (1911-1912) y el establecimiento de un régimen republicano, que rápidamente degeneró en una cuasi-dictadura^{xlix}.

En los primeros años del Siglo XX, la importancia de Estados Unidos continuaba afianzándose. Sin embargo, la influencia que tenía en las relaciones internacionales era muy desigual según las zonas geográficas. En cuanto al Asia Oriental, observaba la evolución de los acontecimientos y, respecto a los problemas europeos, mantenía una postura ecléptica. Desde luego, donde sí se manifestaba claramente su influencia era en el continente americano.

En el continente americano, los Estados Unidos habían esbozado, desde 1889, la idea de un programa panamericano, intentando desarrollar la solidaridad económica e intelectual para preparar el camino de la solidaridad política¹. Sin embargo, este proyecto no fructificó, no sólo por la solidez de las posiciones europeas sino, sobre todo, por la política imperialista desarrollada por Roosevelt, de la que los Estados Latinoamericanos eran plenamente conscientes y, por consiguiente, rechazaban.

Estados Unidos era demasiado fuerte económica, política y financieramente para que los Estados de América Central y del

Sur se embarcaran en un proyecto conjunto en el que, si algo era patente, era la desigualdad, así como los métodos empleados con total desprecio a la identidad de estos países¹ⁱ.

El único terreno en el que la expansión financiera de Estados Unidos chocaba frontalmente con los intereses europeos fue en Méjico. En 1912, todo parecía indicar que éste se convertiría en una colonia económica de Estados Unidos, pero Méjico era el tercer productor de petróleo mundial, lo que suponía para Inglaterra un suministro estratégico de carácter básico.

A causa de la rivalidad de las grandes compañías petrolíferas inglesas y americanas, los dos gobiernos se vieron obligados a intervenir en la política interior mejicana. Finalmente, Inglaterra cedió en la defensa de sus intereses y, a cambio de ello, los Estados Unidos prometieron revisar, en beneficio de los intereses ingleses, la tarifa de derecho de paso por el Canal de Panamá¹ⁱⁱ.

Con todo, la fuerza de la expansión europea en el mundo se veía comprometida por la actividad creciente de Estados Unidos y Japón. Además dentro del continente se veía limitada por las amenazas de conflicto entre los Estados europeos.

El impulso que adquirieron las relaciones económicas y financieras entre los Estados europeos a lo largo de todo el Siglo XIX y, sobre todo, a partir de la segunda mitad del mismo, pusieron de manifiesto los distintos intereses materiales que, lejos de convertirse en un elemento de solidaridad entre los grupos implicados, derivó la mayoría de las veces en motivo de conflictos.

El rápido desarrollo de Alemania amenazaba y cuestionaba la hegemonía inglesa. En los albores de la Primera Guerra Mundial, Alemania e Inglaterra, los dos Estados europeos con mayor ritmo de crecimiento industrial, eran entre sí los mejores clientes. Pero la preponderancia británica se veía gravemente comprometida por la competencia alemana. Entre las razones del éxito alemán cabe destacar su situación geográfica, el carácter del comerciante alemán, y el hecho de que el exportador alemán pudiese aceptar plazos de pagos más largos que sus competidores, debido a la mayor flexibilidad de créditos bancarios^{liii}.

En Londres y París se hallaban los grandes mercados financieros europeos. La plaza financiera de Londres había adquirido una situación excepcional en los intercambios. Debido a su flota mercante, la Isla era un gran almacén que distribuía en el mundo los productos europeos, y en Europa los productos de otros continentes. La moneda que se utilizaba en el comercio internacional era la libra, y la organización técnica de la City londinense, debido a la especialización de las actividades bancarias, la concentración y sobre todo la notable red de informaciones, era única.

En cuanto a la plaza de París, centro financiero de especial relevancia en aquella época, los grandes bancos de depósitos o de negocios orientaban la inversión de sus fondos de forma diferente a la de los establecimientos ingleses. En Inglaterra las inversiones miraban fundamentalmente hacia el Imperio Británico, los Estados Unidos, América Latina y hacia Extremo Oriente, aunque sin olvidar Europa. Sin embargo, en Francia las colocaciones se dirigían mayoritariamente hacia Europa que recibía casi el 70 por 100, mientras que al imperio colonial se dirigía una pequeña proporción de las mismas^{liv}.

En comparación con estos dos mercados, el mercado alemán jugaba un papel modesto. Los beneficios obtenidos por la banca alemana se reinvertían internamente, de forma que la parte del ahorro nacional que se destinó al extranjero fue siempre débil. De hecho, en ocasiones se recurrió al crédito extranjero, encontrando, en este caso, apoyo en el mercado Londinense cuando no podía dirigirse al mercado de París, ya que el gobierno francés no admitía a cotización los valores alemanes.

La Alemania Imperial, Estados Unidos y Japón, a lo largo del Siglo XIX, habían cambiado su posición relativa en el marco internacional^{lv}. Sin duda la situación demográfica influyó en ello, pero ¿es que acaso el impulso demográfico era menor en Rusia o en China?: a pesar de su crecimiento demográfico, ni la una ni la otra desempeñaban un papel internacional acorde con su cifra de población. El factor demográfico toma relevancia sólo si va unido al desarrollo de la producción económica, a la potencia financiera y a una estructura social susceptible de proporcionar cuadros a las fuerzas armadas.

A comienzos de 1914, las rivalidades políticas utilizaron como arma arrojadiza los movimientos internacionales de capitales y empréstitos. El arma financiera ocupaba un puesto de primer orden en los medios diplomáticos y, por la sucesión de litigios financieros, se mantenía un estado de tensión internacional que favoreció la política de armamentos.

En todos los estados en los que se desarrollaba la carrera de armamentos se insistió, por parte de los gobiernos y sus Estados Mayores, sobre el peligro de guerra, ya que así propiciaban que la población aceptase mayores cargas fiscales^{lvi}.

El momento en que los Estados europeos entraron en guerra, en el verano de 1914, se ha convertido en una fecha crucial: aquella en la que comienza la decadencia de Europa.

La acción de las fuerzas económicas y financieras se manifestó orientada por los intereses privados, pero también utilizó y se imbricó con los intereses nacionalistas. La competencia de grandes Estados europeos por el acceso a nuevos mercados, a reservas de materias primas, por el control de las vías de comunicación, etc, pesó de manera considerable en las relaciones políticas. Y estos choques de intereses materiales influyeron en el desarrollo del potencial de guerra y en el nivel de las fuerzas armadas, fomentando los recelos y desconfianzas entre Estados. Así mismo, el crecimiento del poder económico ejercía a su vez influencia sobre la psicología nacional. A partir de la era bismarckiana, el sentimiento de superioridad fue patente en el pueblo alemán, y a finales del Siglo XIX se pone de manifiesto en Estados Unidos.

Sin duda, la explicación económica de este devenir es importante pero desde luego no es la única, ni la que, en última instancia, desencadena el conflicto.

Nos encontramos con toda una serie de factores que influyeron, en distinto grado y medida, en el estallido de la guerra. Las rivalidades entre los imperialismos coloniales alcanzó, en la segunda mitad del Siglo XIX, un grado de enfrentamiento elevado. Sin embargo, la actuación de los gobiernos ponía de manifiesto que esos choques no valían una gran guerra. De otro lado, la competencia entre las economías nacionales no parece haber sido decisiva. Frente a las visiones histórico-deterministas del imperialismo como un resultado de factores específicamente económicos, que se concretan en la

expansión de mercados o exportación de capitales como única solución a los problemas de acumulación nacionales, el imperia-
lismo de principios de siglo se entiende más como el resultado
de múltiples y diversas respuestas de las potencias centrales a
los urgentes y variados problemas que surgían en su periferia,
siendo lo económico una de las varias fuerzas que contribuían a
crear un equilibrio entre un mundo en vías de desarrollo
capitalista y un mundo periférico "atrasado"^{lvii}.

Las influencias religiosas se manifestaron vigorosamente
en el Imperio Nipón, ya que las creencias religiosas estaban
íntimamente ligadas a la concepción del poder imperial y de los
deberes del ciudadano respecto al Estado. También este senti-
miento sirvió de freno en el Islam a la difusión de las ideas
europeas y sirvió de apoyo al movimiento nacional turco^{lviii}.

En cuanto a la influencia de las ideologías políticas, no
se puede olvidar que, a pesar de la profunda aversión que
sentía el Zar por el régimen republicano y los franceses por el
régimen autocrático, esto no fue obstáculo para la firma del
tratado franco-ruso.

Uno de los rasgos fundamentales de la época fue el afian-
zamiento del sentimiento nacional. De un lado, la protesta de
las minorías sometidas a un gobierno extranjero y, de otro, el
crecimiento de los nacionalismos. En muchos casos, esta fuerza
utilizó los intereses económicos o financieros, mostrándose
éstos como instrumentos de acción política tanto como el móvil
de la misma: la política aduanera y la política de inversión de
capitales fueron, a menudo, medidas y acciones emprendidas por
el Estado en beneficio de su implantación y poder.

Por lo tanto, el análisis es complejo. Las implicaciones
entre los intereses materiales y el avance de los nacionalismos

son recíprocos. Pero el conflicto surgió únicamente cuando chocaron los planes políticos: la preocupación por la defensa, por la seguridad y el deseo de poder. En los planes políticos, sin duda, podían estar recogidos intereses económicos, pero no fueron éstos los únicos que se calcularon para llegar a la decisión de un conflicto armado. El elemento desencadenante del mismo no puede desligarse de los sentimientos nacionales y de los movimientos de pasión, no olvidemos que, en última instancia, estamos analizando el comportamiento de grupos humanos en una situación muy en el límite: La guerra^{lix}.

La guerra de 1914-1918 debilitó la posición predominante que había desempeñado Europa en el mundo. Evidentemente, durante la guerra, la política exterior de los estados beligerantes estuvo condicionada y ceñida, en cuanto a su capacidad de actuación, por la situación militar. Situación militar que, en última instancia, estaba condicionada por las decisiones políticas de los gobiernos que, desde luego, no eran totalmente autónomas, sino que debían de tener mutuamente en cuenta las necesidades de una guerra de coalición.

La entrada en la guerra de nuevos actores, que se habían declarado desde un principio como neutrales y, por lo tanto, se habían mantenido fuera del conflicto, modificó el equilibrio de fuerzas militares y económicas. La Guerra Europea, que se convirtió en Mundial, afectó fundamentalmente al grupo de países que habían liderado, hasta ese momento, la marcha de las relaciones económicas internacionales.

En un primer momento, las perspectivas de un conflicto de larga duración no se contemplaban por parte de las potencias. Sin duda, las perspectivas que abría el conflicto a nivel mundial no eran las mismas en el caso de un enfrentamiento corto, que en el caso de que éste se prolongase.

Las potencias europeas confiaban en que podían vivir de sus reservas el tiempo que durase el conflicto. En los Estados Unidos, el primer resultado del conflicto europeo fue una crisis económica y financiera, de ahí que, en un principio no se percibiese en este país las ventajas que les suponía el conflicto europeo^{lx}. Pero cuando ya se perfila que la duración del conflicto iba para largo, los supuestos económicos cambian^{lxi}.

Era imposible que las potencias implicadas pudieran hacer frente al mismo únicamente con sus reservas, y han de acudir al endeudamiento tanto interno como externo. Las grandes bancas americanas concedían créditos a los países europeos para la compra de armas, munición, petróleo, materia primas..., y evitar que así se desviasen los pedidos a otras áreas potencialmente competidoras. La neutralidad de Estados Unidos, desde el momento en que se convirtió en proveedor y acreedor de uno de los grupos beligerantes, ya carecía de su principal elemento: la imparcialidad^{lxii}.

1.1.5. La Organización de las Relaciones Internacionales: Reconstrucción y Crisis^{lxiii}.

La guerra europea abrió nuevas expectativas para Estados Unidos y Japón, ya que el enfrentamiento repercutió en una menor capacidad expansiva de Europa en otros continentes, apareciendo este debilitamiento como una gran oportunidad para las potencias que competían con Europa y para las poblaciones sometidas a la dominación colonial^{lxiv}. Efectivamente, al finalizar la Guerra, aparecen dos realidades bien diferentes:

frente a una Europa tocada de muerte surgían los restantes estados no europeos, a los que la Guerra dio ocasión de gozar de una mayor prosperidad económica.

Los Estados sudamericanos, que hasta 1914 tenían una fuerte dependencia económica de Europa y que tenían dificultades para desarrollar su aparato industrial, después de la Guerra cuentan con una industria textil y metalúrgica, a la vez que siguen exportando artículos alimenticios destinados a unos mercados europeos totalmente desabastecidos.

Japón se había asegurado la penetración en el mercado chino vendiendo los productos que anteriormente suministraban los europeos y que, lógicamente, durante el enfrentamiento no podían atender; a su vez, exportó a los países en litigio material militar, sobre todo a Rusia. La producción de artículos manufacturados registró un aumento importante y la producción de piezas de algodón japonesas e indias desplazó, en gran medida, la venta de productos ingleses en los mercados del Lejano Oriente.

Los Estados Unidos registraron un importante crecimiento en su actividad industrial y así, a finales de la contienda, eran propietarios de, aproximadamente, la mitad de las reservas mundiales de oro, consolidando su posición como gran exportador de capital^{lxv}.

Europa, por su parte, atravesaba una grave crisis económica y moral. Aparecen una serie de factores que ponen en tela de juicio y cuestionan los principios que habían regido el sistema durante el siglo pasado. Todo lo cual va acompañado por una crisis de las instituciones liberales y democráticas, si bien es cierto que no se produce de forma inmediata^{lxvi}. Esta crisis se comenzó a fraguar antes de que se desencadenase el

conflicto y, aunque al finalizar éste estas instituciones parecen estar definitivamente afianzadas, la historia demostraría lo precario de esta impresión.

La victoria fue de los grandes estados cuyo régimen político se basaba en el liberalismo y los nuevos estados, que la guerra había hecho nacer o había transformado, adoptaron en 1919 este sistema. Sin embargo, al quebrantarse explícitamente los principios del liberalismo, por las necesidades del estado de guerra (los derechos del individuo) la percepción de los individuos había cambiado. Así mismo, surgieron otras ideas que rompían las bases del credo liberal y que se irán afianzando progresivamente en el continente europeo. La revolución bolchevique en Rusia emerge como modelo alternativo jugando un papel decisivo en la conformación del Orden mundial^{lxvii}. Lo que dominaba en el fondo de esta crisis era la existencia en Europa de regímenes nuevos que rechazaban las concepciones del liberalismo democrático.

A pesar de este cuestionamiento de los postulados tradicionales, la preocupación central de la posguerra fue la de reconstruir la estructura internacional de acuerdo con el orden de preguerra. Sin embargo, las circunstancias ya no eran las mismas.

La mayoría de los países que habían abandonado el patrón oro debido a los imperativos del conflicto bélico, consideraron este abandono, por lo general, como una interrupción transitoria. Se partía de la idea de que el patrón oro internacional era la columna vertebral de la cohesión y estabilidad de preguerra, y una vez que éste se restableciera, se habría conseguido el aspecto más importante de la reconstrucción.

La primera cuestión que se planteaba era que, desde que el oro fuese de nuevo la base del sistema monetario, era necesario establecer el contenido que debía tener cada moneda y el nivel de paridades de cambio. Los Estados Unidos, en 1919, regresaron al patrón oro a su antigua paridad (en realidad, era el único país que contaba con un nivel de reservas suficientes que le permitía actuar así). Sin embargo, la situación en el resto de los países era diversa. Alemania y Austria hubieron de adoptar nuevas monedas, junto con controles rigurosos a nivel interno, al tiempo que acudían a los empréstitos internacionales para adquirir así las reservas necesarias para hacer frente a los desequilibrios de balanza de pagos. Por otro lado, hubo países que tuvieron que conformarse con un regreso al patrón oro a tipos de cambio inferiores a los de preguerra, ya que de haber restablecido la paridad de preguerra, se hubieran visto inmersos en procesos deflacionarios.

En Inglaterra, los esfuerzos en la posguerra se dirigen a conseguir que el comercio mundial volviese a las cotas que había alcanzado antes de la guerra. El principal obstáculo para ello era la inestabilidad monetaria, de ahí que se optase, desde el punto de vista exterior, por buscar la estabilidad política y, desde el punto de vista interior, se intentara regresar al mecanismo del patrón oro y restablecer la paridad que tenía la libra antes de la guerra^{lxviii}. El mecanismo autorregulador del patrón oro era considerado como la garantía máxima de estabilidad^{lxix}.

Entre 1925 y 1928 se generalizó entre los Estados el regreso al patrón oro, unos con la paridad de preguerra y otros a un nivel devaluado, de forma que, a finales de los años veinte, se había restablecido la extensa red de moneda internacional basada en el oro. Sin embargo, las circunstancias habían

cambiado y afectaban profundamente a un instrumento que era incapaz de funcionar adecuadamente en este nuevo entorno.

De hecho, el patrón oro que se estableció en 1925-28 era diferente al de 1914 no sólo en sus aspectos formales sino en aspectos esenciales. Antes de la Guerra, el patrón oro estaba centralizado en Londres y al ser allí donde se realizaba la compensación de la inmensa mayoría de las transacciones, Londres también desempeñaba el papel de un banco central mundial. El mercado de Londres fue durante mucho tiempo la principal fuente de recursos para las inversiones a largo plazo en el extranjero, de forma que los banqueros de la City habían adquirido una experiencia y eficiencia organizativa considerable y eran muy sensibles a las influencias internacionales.

Sin embargo, a raíz de la Guerra se dan cambios esenciales en el patrón oro. El primero de ellos fue que Inglaterra hubo de compartir sus funciones con otro centro: Nueva York.

El sistema de Reserva Federal dotó a los Estados Unidos de una estructura bancaria central y, por la importancia de este país como fuente de abastecimiento durante y después de la guerra, se hizo necesario el mantenimiento de crecientes saldos en dólares en Nueva York. Así mismo, la disponibilidad de créditos a largo plazo obtenidos en Nueva York trajo consigo depósitos adicionales y un importante volumen de negociación de valores. Posiblemente, el principio de que dos cabezas es mejor que una sea una premisa válida para multitud de cuestiones, pero lo que es evidente es que la existencia de dos centros de compensación, que además compiten férreamente, no mejora la actuación de uno. La eficacia de un centro de estas características está en relación directa con el grado de centralización de las transacciones. Cuando existe más de uno, después de que las transacciones se han compensado en cada uno de ellos, las operaciones que quedaron entre los centros han de compensarse

y, por lo tanto, o se da una estrecha cooperación entre ambos, o se han de mantener mayores saldos en divisas y dedicar más trabajo a la compensación.

Gran parte de la fuerza del sistema del patrón oro residía en el hecho de que, virtualmente, giraba en torno a un fuerte centro financiero: Inglaterra (los otros, especialmente Francia y Alemania no se convirtieron en una amenaza hasta después de la guerra). Efectivamente, la mayor parte de los mercados financieros y de productos estaban en Londres, y la inmensa mayoría de pagos internacionales se realizaba en libras, de forma que éstas eran prácticamente intercambiables por oro. Así, el Banco de Inglaterra, además de regular el sistema monetario británico, en buena medida era el regulador del patrón oro y del sistema internacional de pagos. El debilitamiento económico y financiero de Gran Bretaña y el nuevo impulso de Nueva York y París como importantes centros financieros, le confieren al sistema un carácter diferente.

Para preservar el sistema era necesaria la acción concertada de estos centros y que la libra esterlina fuese apoyada por Nueva York y París, así como el que se estableciese uno de estos dos centros como director de la escena financiera internacional. Sin embargo, estas condiciones no se dieron; la competencia internacional y el reajuste de fuerzas que se estaba dando dentro del sistema no lo permitieron. De otro lado, la desconfianza y resquemores políticos estaban en el fondo de buena parte de esta falta de colaboración en la escena internacional. De un lado, la reticencia de Francia respecto a Inglaterra debido al tema de las reparaciones Alemanas, del otro, la política proteccionista llevada a cabo por los países y la creciente rivalidad entre ellos no favorecía la colaboración y la acción coordinada entre países^{1xx}.

También se producen alteraciones en relación a "las reglas del juego" según las cuales operaba el patrón oro de preguerra. La ligazón entre la determinación de la oferta nacional de moneda y los movimientos del oro se rompe y pasa a ser determinada de manera independiente a nivel nacional^{lxxi}.

Después del conflicto surge una preocupación creciente por la estabilidad económica interior. Dada la experiencia de los trastornos monetarios de la guerra y la posguerra, era imprescindible que se procediese a la acción planificada de la estabilización de precios y, con ella, de la actividad económica, a través de acciones realizadas por el banco central. Los bancos centrales, que antiguamente estaban limitados a unos cuantos países, aparecen por toda Europa, en algunos países de Latinoamérica, Australia y Africa del Sur.

Esta tendencia hacia la actuación nacional en las cuestiones económicas, independiente y descoordinada del resto, que no era nueva, se acentúa después de la guerra como consecuencia de la situación caótica en la que se encuentran los países, pero ya se había manifestado antes del comienzo de la guerra como una reacción inevitable de la sociedad a las consecuencias del liberalismo y la competencia.

Estas medidas requerían una acción cada vez mayor del Estado, y éste pasa a ser explícitamente el que corregía y sofocaba los conflictos sociales que podían poner en peligro al propio sistema^{lxxii}.

El nacionalismo sigue jugando un activísimo papel que, unido a los condicionantes económicos, coadyuvan a que se dé una acentuación del nacionalismo económico y, por consiguiente,

una restricción en el volumen de intercambios. Así, algunas de las decisiones políticas relativas a la organización de la paz introdujeron nuevas dificultades. La división del Imperio Austro-Húngaro y la necesidad de afirmación del sentimiento nacional en cada uno de los Estados, se unía a la grave decisión de exigir fuertes sumas en concepto de reparación a las potencias vencidas. El tema de las reparaciones de guerra fue el tema central de los asuntos políticos y económicos después de la finalización de la guerra. Todos los aliados estaban en deuda con los Estados Unidos, y todos menos Estados Unidos estaban en deuda con el Gobierno británico^{lxxiii}.

Pero Alemania no tenía reservas de oro o de divisas suficientes para llevar a efecto las transferencias iniciales. Aunque el plan de pago propuesto pretendía proteger a Alemania contra cualquier pérdida grave de reservas internacionales y prohibió cualquier devaluación de su moneda recientemente estabilizada^{lxxiv}, al faltar los mecanismos esenciales para poner en marcha las transferencias^{lxxv}, no fue hasta finales de los años 20 cuando los países implicados llegaron a un acuerdo en relación a las cantidades debidas y las condiciones de pago.

Después de la Guerra se reanudaron las inversiones internacionales, pero estos endeudamientos internacionales crearon una ilusión de relativa liquidez y estabilidad que no existía. De un lado, algunos países emplearon estos empréstitos para pagar los intereses de empréstitos anteriores (Alemania, por ejemplo, pidió prestado casi el triple de lo que había pagado por reparaciones). Este mecanismo contribuyó a posibilitar el pago de las reparaciones, y estos empréstitos hicieron a su vez posible que los gobiernos europeos satisficieran sus pagos con Estados Unidos.

De otro lado, en los países beligerantes el aparato productivo se utilizó para hacer frente a la guerra, las exportaciones se vieron reducidas y el tráfico comercial quedó seriamente dañado. Cuando terminó el conflicto, aparte de hacer frente a la reconversión de sus economías, se encontraron ante un entorno en el que se habían dado cambios en la fuerza relativa de la industria en distintos países; estaban perfectamente perfilados nuevos agentes en el campo internacional y, sobre todo, la preeminencia de los Estados Unidos^{lxxvi}.

Si en 1919 el rasgo definitorio de la escena internacional era la decadencia de Europa, a lo largo de la década siguiente será el intento de ésta por reconquistar su puesto en la economía mundial. En 1929, la participación de Europa en el comercio mundial se situaba en torno al 51 por 100. Si bien es cierto que esta cifra estaba por debajo de la que se daba en 1913, suponía una recuperación importante en relación al 41 por 100 al que llegó en 1920^{lxxvii}. Así mismo, los Estados europeos habían conseguido mantener en Africa y Asia las posiciones políticas que tan amenazadas se vieron al finalizar la Primera Guerra Mundial, con lo que se confiaba en que el sistema internacional podría funcionar.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos quedaban elementos de precariedad. Desde el punto de vista económico, las reparaciones alemanas quedaron reducidas con la aplicación del Plan Dawes y Plan Young^{lxxviii}, lo que supuso un alivio para la economía alemana. Ésta logró recuperarse gracias a las inversiones de capital extranjero y los créditos concedidos por las bancas americana e inglesa. Ahora bien, esa recuperación estaba a merced del movimiento internacional de capitales. Así mismo, la reconstrucción de Europa se realizaba sin Rusia y realmente era bien difícil restablecer el equilibrio de las fuerzas económicas en esas circunstancias.

Desde el punto de vista social, el desempleo tendía a convertirse en un estado permanente en las principales potencias europeas. Por último, desde el punto de vista político, la división de Europa en tres sistemas de tipos de Estados - dictadura del proletariado, dictadura fascista y democracia parlamentaria- era alimento para las desconfianzas, no sólo entre los gobiernos sino también entre los pueblos, lo que se veía agravado por las divergencias de intereses nacionales.

A pesar de que las iniciativas para evitar los conflictos bélicos entre las potencias contaban con un amplio consenso, dando una impresión de estabilidad después del pacto de renuncia a la guerra y de los acuerdos de Locarno^{lxxxix}, la precariedad de esta estabilidad pronto se pondría de manifiesto, desencadenándose una depresión profunda que trastocaría definitivamente los pilares sobre los que se había construido el sistema anterior.

Aunque no es nuestro objetivo el profundizar en el análisis del crack de 1929 y la depresión posterior, únicamente expondremos los rasgos más significativos de la misma que estimamos importantes para el objetivo de esta investigación. La depresión fue un fenómeno mundial en su origen y en sus interacciones, más que una recesión en el ámbito norteamericano profundizada por los errores de la política seguida por el sistema de Reserva Federal, que contribuyeron a convertirla en una depresión que se extendió al resto de los países^{lxxx}.

Las causas de la depresión que siguió al crack de la Bolsa de Nueva York en 1929 no son fáciles de establecer. Sin duda, resulta bastante más fácil analizar el auge especulativo y la

consecuente caída de los valores, que explicar su influencia sobre la depresión que vino a continuación.

Existe la convicción, por parte de algunos, de que la vida económica es gobernada por un ritmo inevitable, consecuencia de supuestas leyes económicas naturales. Así, tras un cierto período de prosperidad, esta vida económica se destruiría a si misma y vendría la depresión, que a su vez se corrige también a si misma. De acuerdo con los presupuestos del ciclo económico, a finales de 1929 la prosperidad había agotado su turno^{lxxxii}.

La relativa prosperidad de los años veinte no establecía obligatoriamente la depresión de los años treinta; ningún ritmo inexorable exigía el colapso y el estancamiento de 1930-1940.

Según Galbraith, el desastre se debió a cinco puntos débiles del sistema imperante en ese momento. En primer lugar, una pésima distribución de la renta; en segundo lugar, una estructura deficiente de las sociedades anónimas; en tercer lugar, una frágil estructura bancaria; en cuarto y quinto lugar, el desequilibrio de la balanza de pagos y los llamamientos al principio de presupuesto equilibrado. Con todo, la relevancia o no del crack del mercado de valores en la depresión de los treinta se ha de valorar dentro de las deficiencias que tenía la economía^{lxxxiii}.

Realmente, la causa no fue el crack. Éste sólo es un elemento más que pone de manifiesto las irregularidades en las que se estaba desarrollando la vida económica de un país, y los cinco elementos enumerados hacen referencia específica a las circunstancias de la economía americana en ese momento. Sin embargo, los orígenes e interacciones de la depresión son más profundas y amplias.

La explicación de Kindleberger va en este sentido. Al intentar averiguar la razón de la amplitud, duración y profundidad de la crisis de 1929, aparece un sistema económico internacional que era intrínsecamente inestable. Como ya se dijo, se quiso reinstaurar un sistema a la imagen de aquel otro que se configuró en el período denominado como el de la "paz de los cien años", sin embargo, la situación había cambiado. Se pone de manifiesto la incapacidad británica y la falta de voluntad norteamericana para asumir la responsabilidad de estabilizar ese sistema económico internacional.

Antes de la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña actuaba como catalizador de la inestabilidad del sistema, cuando ésta se ponía de manifiesto. Para ello, cumplía una serie de funciones de vital importancia derivadas de ese papel de estabilizador: mantenía un mercado relativamente abierto para los productos con problemas, proporcionaba préstamos a largo plazo de manera estable, estructuraba un sistema relativamente estable de tipos de cambio, aseguraba la coordinación de políticas económicas y actuaba como prestamista en última instancia, proporcionando la liquidez suficiente en momentos de crisis financieras^{lxxxiii}.

Ahora bien, en 1929 y después, Gran Bretaña no pudo actuar como estabilizador y Estados Unidos no quiso. Pero en esta profunda crisis se da una conjunción de factores, no sólo económicos, que interactúan entre sí y que hacen que estos años sean un período clave en la configuración de lo que sería el sistema internacional en la actualidad. En la vida económica, todos los estados miraron hacia dentro y, en la escala de prioridades, primó el objetivo de estabilidad interior y salvaguardia de los intereses nacionales, frente a la estabilidad internacional y necesidades externas^{lxxxiv}.

En los Estados Unidos, el presidente Roosevelt estableció un duro programa de reglamentaciones y regularizaciones en el que destacan dos instrumentos. De un lado, la desvalorización del dólar para favorecer la recuperación de las exportaciones y aliviar las deudas de los agricultores. Del otro, la intensificación del proteccionismo arancelario con la votación de la tarifa Hawley^{lxxxv}.

En 1936, Francia, que al principio intentó mantener la estabilidad monetaria con la aplicación de políticas deflacionistas, decide devaluar el franco y aplicar medidas análogas al New Deal americano, siendo seguida en esto por Bélgica, Suiza y Países Bajos^{lxxxvi}.

Gran Bretaña renuncia en 1931 al librecambio y se centra en sus relaciones comerciales con las regiones que están bajo su dependencia política, adoptando el sistema de preferencia imperial ratificado en 1932 con los acuerdos de Ottawa^{lxxxvii}.

Estas tendencias nacionalistas encuentran su máxima expresión en Alemania (1933) e Italia (1934), dándose una orientación hacia un régimen de autarquía económica, restringiendo en todo lo posible la importación de productos e incentivando la producción interior, incluso en los sectores poco rentables.

El aumento del proteccionismo supone una contracción de los intercambios, pasándose progresivamente de un comercio multilateral al comercio bilateral^{lxxxviii}, de forma que cada país tendía a comprar, sobre todo, a los países que le compraban, preocupándose de equilibrar su comercio con una serie de balanzas particulares, restringiendo sistemáticamente su intercambios y encerrándose en sus propias fronteras.

Nos encontramos ante un declive de los vínculos económicos internacionales que tendrán consecuencias, a su vez, en la vida política de los Estados. Las tendencias autárquicas incitan a la extensión del territorio nacional para así asegurar la independencia económica. Pero, en última instancia, nos encontramos ante la configuración final de una serie de fuerzas que ya se habían puesto de manifiesto una década antes y que señalamos como indicios claros del declive del liberalismo político y económico. En extremo, significa que el Estado dispone de los medios necesarios para subordinar los intereses particulares al interés nacional e imponer las normas que dicta. En unos Estados se da esto de forma transitoria y a costa de dotar al ejecutivo de mayores atribuciones, tal es el caso de Estados Unidos, Francia o Gran Bretaña, en los momentos en los que la crisis es más virulenta. Sin embargo, en otros Estados la respuesta política sigue otros caminos.

Sin duda alguna, la crisis económica en Alemania no hubiera tenido las mismas consecuencias políticas sin la difusión de la doctrina hitleriana, pero ésta no tiene nada que ver con la crisis, ésta únicamente sirve de acelerador para recolectar adeptos, no olvidemos que los primeros éxitos del nazismo tienen lugar en 1929, y éstos se dan en un momento de prosperidad económica en Alemania. El nacionalismo económico ha sido consecuencia de la crisis, pero el llevar éste a su extremo, la autarquía, procede de un propósito de fuerza y, por tanto, en última instancia, de un propósito político y no económico.

En 1933 el problema de restablecer un sistema económico internacional era tan difícil que, aún cuando la política

americana hubiera sido totalmente distinta, la Conferencia Económica Mundial convocada por la Sociedad de Naciones tampoco podría haber alcanzado mucho^{lxxxix}. La mayoría de los países habían llegado a adquirir tal conciencia de que dependían de sus propios recursos administrados bajo fuertes políticas proteccionistas, que no se aventuraban a correr el riesgo de liberalizar su economía a cambio de participar en unos beneficios internacionales prometidos pero no probados. Las condiciones eran tales que la introducción de cualquier plan, que facilitase algún medio continuado y parcialmente automático de regular las relaciones económicas entre diferentes países, tenía la apariencia de un experimento arriesgado más que de un retorno a la normalidad. Una experiencia de estas características sólo podía iniciarse en una atmósfera de confianza política general o, en otro caso, como parte de un remedio radical, tras un colapso completo del orden internacional existente^{xc}.

En 1933, cuando la agresión militar había cosechado sus primeros frutos en Manchuria, y cuando Hitler llegaba al poder en Alemania, no había confianza política general ni para el presente, ni para el porvenir. El restablecimiento de una cooperación internacional era, de momento, políticamente imposible.

i. "En el siglo XIX se produjo un fenómeno sin precedentes en los anales de la civilización occidental: los cien años de paz comprendidos entre 1815 y 1914.

Si exceptuamos la guerra de Crimea -acontecimiento más o menos colonial- Inglaterra, Francia, Prusia, Austria, Italia y Rusia no entraron en guerra entre ellas más que dieciocho meses en total. Si consideramos los dos siglos precedentes se obtiene por cada país una media de sesenta o setenta años de guerras importantes. Pero incluso la más feroz de las conflagraciones del Siglo XIX, la guerra entre Francia y Prusia, de 1870-71, finalizó en menos de un año cuando la nación vencida entregó una suma insólita a título de indemnización, y ello sin que las monedas afectadas sufriesen ningún cambio.

[...] Esta gran parada pacífica ha estado acompañada de cambios casi continuos en la situación interior y exterior de las naciones poderosas y de los grandes imperios [...] Y, sin embargo, cada uno de estos conflictos permaneció localizado, mientras que las grandes potencias bloqueaban, mediante su acción conjunta, o hacían abortar, mediante compromisos innumerables, nuevas ocasiones, de cambios violentos." [Véase POLANYI, K.: "La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico". Ed. La Piqueta, Madrid, 1989, pág. 28-29].

ii. [CRAWLEY, C.W. y BURY, J.P.T.(Comp.): "Nueva historia moderna de Cambridge", Tomo IX: Guerra y Paz en tiempos de revolución, 1793-1830; tomo X: El Cénit del poder europeo, 1830-1870, Ed. Ramón Sopena, Barcelona,1971]

[CROUZET, M. (Comp): "Historia General de las civilizaciones. La época contemporánea", Ed. Destino, Barcelona, 1982]

[HOBSBAWN, E.J.: "Las revoluciones burguesas", 2 vol, Ed. Guadarrama, Madrid, 1974]

[HOBSBAWN, E.J.: "En torno a los orígenes de la Revolución Industrial", Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1971]

[ROSTOW, W.W.: "Las etapas del crecimiento económico". Fondo de Cultura Económica, México, 1963]

[LANDER, D.S.: "The industrial revolution and after" en Cambridge Economy history of Europe, Vol.6, Cambridge, 1965]

[CROUZET, F.: "L'economic britannique et le blocus continental, 2 vols, París 1958]

[DEANE, P.H. y COLE, W.A.: "British economic growth, 1648-

1959", Nueva York, Cambridge, 1962]

[MAUTOUX, P.: "La Revolución Industrial en el Siglo XVIII. Ensayo sobre los comienzos de la gran industria moderna en Inglaterra", Ed. Aguiar, Madrid, 1962]

[HENDERSON, W.O.: "The State and revolution in Prusia, 1740-1870", Liverpool, 1958]

[HARNEROW, T.S.: "Restoration, revolution, reaction. Economics and politica in Germany 1815-1871". Princenton, 1958]

[GRENFIELD, K.R.: "Economics and Liberalism in the Risorgimento: a study of nationalism in Lombardy (1814-1848)", Baltimore, 1934]

[HALPERIN DOUGHI, T.: "Historia contemporánea de América Latina". Alianza Ed., Madrid, 1969]

[GOEHIKE, C. y otros: "Rusia", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1975, Cap.4]

[HOBSBAWN, E.J.: "Rebeldes primitivos. Estudios sobre las formas arcaicas de los movimientos sociales en los siglos XIX y XX". Ed. Ariel, Barcelona, 1968]

[COLE, G.D.H.: "El pensamiento socialista. Los precursores, 1785-1850". Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1964]

[RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX". Ed. Akal, Madrid, 1990]

iii. En un primer momento se prohibió la exportación de maquinaria para proteger a toda costa la superioridad tecnológica de la industria del Reino Unido. Esto fue apoyado por el poder estatal.

... No hay muchos escritores mercantilistas de quienes se pueda esperar las visiones de un nuevo orden económico. Sin embargo, se llegó a crear, con más éxito en Inglaterra que en ningún otro sitio, un conjunto improvisado de controles a nivel nacional que influyeron en los aspectos más claves de la vida económica ... de la compresión precoz del papel desempeñado por las balanzas comerciales se derivaron las prohibiciones de exportaciones de materias primas y las medidas proteccionistas.

Conforme nos adentramos en el estudio del mercantilismo, el Estado se revela a si mismo como un agente uniformizador, fiscalizador sin ética y catalizador del desarrollo económico.

El Estado, la fuerza militar y la economía privada podían, cada uno de por sí, estimular el crecimiento de los demás; pero podían siempre que existieran unas instituciones y una estructura social que estuvieran capacitadas para transmitir sus diferentes impulsos a cada una de las demás. [Véase VIREs, J.DE: "La Economía de Europa en un período de crisis 1600-1750". Ed. Cátedra, Madrid, 1979, págs. 242, 244]

iv. En lo que concierne a los medios de trabajo (en el sentido amplio en que los entiende Marx: medios mecánicos pero también condiciones de trabajo), las primeras disciplinas capitalistas se contentaban muy a menudo con una reglamentación del espacio y de la duración del desarrollo del proceso de producción: delimitación territorial y cierre estricto del espacio de la "fábrica", codificación rigurosa de las idas y venidas de los trabajadores más tarde, regularidad imperturbable de la jornada de trabajo.

Pero el uso de las herramientas parece, por regla general, escapar durante algún tiempo a la normalización, al menos en tanto que dura el reinado del obrero cualificado. Éste será el papel histórico del desarrollo masivo del maquinismo y, más tarde, del taylorismo y del fordismo. [Véase GAUDEMAR, J.P.: "La crisis como laboratorio social: el ejemplo de las disciplinas industriales". en AA.VV: "Rupturas de un sistema económico" H. Blume Ediciones, Madrid, 1981, pág. 247]

v. Hasta la crisis de 1857, la cosecha era la medida de la actividad económica. Una gran cosecha hacía disminuir el precio del pan y, por ello, los salarios industriales, y simultáneamente proporcionaba un mercado para la producción industrial al aumentar la renta agraria. Un fallo de la cosecha, por otro lado, llevaban a la depresión. Existían diferencias entre las distintas situaciones, que dependían de las condiciones de la tenencia de la tierra y de si la economía era una economía abierta al comercio mundial.

El sistema de tenencia de la tierra afectaba a la distribución de la renta entre terrateniente y agricultor, por tanto, al carácter del gasto agrícola. Un mayor comercio exterior amortiguaba el movimiento de los precios resultantes de las variaciones de los rendimientos y, por ello, estabilizaba los salarios, pero desestabilizaba la renta agrícola.

Hacia mediados del Siglo XIX, sin embargo, las crisis parecían estar relacionadas con las crisis financieras y con los inventos industriales. Hubo así una tendencia a olvidar la agricultura. [Véase KINDLEBERGER, C.P.: "La crisis económica 1929-1939". Ed. Crítica, Barcelona, 1985, págs. 97-98]

vi. " ... Si bien el éxito de la Revolución Industrial es brillante, el éxito de la revolución Agrícola parece mucho más dudoso en la primera mitad del siglo XIX. La agricultura inglesa, que había realizado un esfuerzo enorme de puesta en valor de todas sus tierras durante las guerras napoleónicas, después de la gran cosecha de 1813 y la caída de los precios que le siguió, y después del retorno de las importaciones, se dejó ganar por el abatimiento y conoció hasta 1840 "uno de sus períodos más negros". Fue el fin de una clase social, el éxodo de los yeomen (campesinos propietarios) ya quebrantados por los impuestos aplastantes del período 1800-1815. Se perdió una buena parte de los progresos de fines del siglo XVIII y, hasta después de 1850, no reapareció una agricultura científica y racional". [LESOURD, J. y GERARD, C.: "Historia económica mundial", Ed. Vicens-Vives, Barcelona, 1964, pág. 164].

vii. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Económicas Internacionales"... ob.cit.]

viii. La doctrina Monroe proponía preservar el continente americano contra las incursiones colonialistas de Europa. Bajo la máxima de "América para los americanos" establecía la protección del continente americano de toda intervención europea. Los Estados Unidos respetaban las colonias que subsistieron en América después del hundimiento de los imperios Español y Portugués, pero advirtieron a Gran Bretaña, Francia y Rusia que no admitirían el establecimiento de otras nuevas. Y a título de reciprocidad, anunciaron su intención de no intervenir en los asuntos interiores de las potencias europeas ni en las guerras de las mismas (política de aislamiento).

El presidente Monroe comunicó al Congreso el 2 de diciembre de 1823 que puesto que las colonias españolas "han proclamado su independencia y la han mantenido", y como los Estados Unidos habían reconocido tal independencia, "tendremos que reconocer la intervención de una potencia europea cualquiera, cuyo objeto sea el de oprimirlas o el de ejercer de cualquier otra forma influencia sobre su destino, como una manifestación de una disposición de enemistad hacia los Estados Unidos". [Véase PERKINS, D.: "La historia de la doctrina Monroe". Eudeba, Buenos Aires, 1964]

ix. "La supremacía inglesa se afirmó igualmente en otros mares, si bien no es el caso establecer ahora un parangón entre el desarrollo de los intercambios anglo-americanos, por un lado, y la ocupación de El Cabo y de la Isla de Mauricio, la instalación en Singapur o incluso el cuasi-monopolio de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales en el comercio con China, por otro." [BERGERON, L., FURET, F. y KOSELLECK, R.: "La época de las revoluciones europeas, 1780-1848", Ed. Siglo XXI,

Madrid, 1976, pág. 172.]

x. Para ejercer presión sobre la política general de Gran Bretaña, el gobierno del Zar pensó en una expansión por el Turquestán que amenazaría el dominio inglés en la India, y actuó en Persia. Gran Bretaña se preocupó, sobre todo, de asegurar la frontera noroeste de la India, la frontera estratégica de la India estaba en Herat. Afganistán se convirtió en el campo de batalla cuando el Sha de Persia trató de ocupar en 1837 el Herat con ayuda de Rusia. Gran Bretaña consiguió que las tropas persas se retirasen, pero cuando un año más tarde intentó imponer su influencia en Afganistán, la expedición militar terminó en un desastre. [Véase BERGERON, L., FURET, F. y KOSELLECK, R.: "La época de las revoluciones europeas, 1780-1848"... ob.cit. cap.5]

xi. Para este epígrafe, véase:

[ASHWORTH, W.: "Breve historia de la Economía Internacional. Desde 1850". Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid 1979]

[HINSLEY, F.H. (Comp): "El progreso material y los problemas mundiales 1870-1898." en "Historia del mundo moderno", Ed. Sopena, Barcelona, 1973, Vol. XI]

[RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales", ... ob. cit]

[BELOFF, M.; RENOUVIN, P; SCHNABAL, F. y VALSECHI, F.: "L'Europe du XIX et du XX siècles", Vol I y II (1815-1870), Vols. III y IV (1870-1914), Paris, 1959-1962]

[POLANYI, K.: "La Gran Transformación"... ob.cit.]

[PALMADE, G.: "La época de la burguesía", Ed. siglo XXI, Madrid, 1976]

[HENDERSON, W.O.: "The industrial revolution of the continent. Germany, France, Russia, 1800-1914", Londres, 1961]

[CHAMBERS, J.D.: "The workshop of the world. British economic history from 1820 to 1880", Londres, 1966]

[MITCHELL, B.R.: "The rail way and the United Kingdom growth" en the Journal of Economic History, vol.24, núm. 3, Nueva York, 1964]

[CAMERON, R.E.: "Francia y el desarrollo económico de Europa". Ed. Tecnos, Madrid, 1971]

[MADISSON, A.: "Crecimiento económico de Occidente. Experiencia comparativa en Europa y los Estados Unidos"; Fondo de Cultura Económica, México, 1966]

[DAVIS, L.E., EASTERLIN, R.A. y PARKER, N.: "American Economic Growth: and economist's history of the United States", Nueva York, 1972]

[LOCKWOOD, W.W.: "The Economic Development of Japan: growth and structural change 1868-1938", Princenton, 1954]

xii. Con los avances en el campo de los transportes, el mercado financiero va a sufrir cambios importantes, no tanto de forma como de fondo. La evolución misma del sistema hasta ese momento, así como las nuevas circunstancias en las que se está desarrollando, presionan para que se impongan los postulados del liberalismo económico.

En este sentido tiene gran importancia la aparición de las sociedades por acciones. En realidad, muchos podrían afirmar que ésta es una forma organizativa que no aparece en este momento sino que se remonta a bastante antes, y en realidad tendrían razón en cuanto a la terminología, pero desde luego que en cuanto al contenido, hay una diferencia fundamental entre la primera mitad del Siglo XIX y la segunda.

Durante toda la primera mitad del Siglo XIX, el vínculo de la autorización estatal, clara reminiscencia mercantilista, domina la historia de las sociedades por acciones. Sin embargo, a partir de la década de los cuarenta, sucesivas normativas van a facilitar progresivamente la movilidad del capital y, lo que es más importante, la centralización del mismo. La firma del tratado entre Cobden y Chevalier en 1860, que inaugura el mercado abierto entre los dos principales Estados europeos, establecía la no discriminación de las sociedades por acciones según su nacionalidad, a fin de no perjudicar la competencia. Así mismo, las sociedades anónimas se constituirán mediante un contrato privado sin previa autorización del gobierno. Esta libertad de constitución se establece en España en 1869, en 1870 en el Imperio Alemán y en 1873 en Bélgica. [Véase WIGMANN, R.: "Sociedades por acciones". Oikos-Tau. Barcelona, 1989]

xiii. "[...] el descenso en los costes del transporte fue de particular importancia en el incremento del comercio mundial, especialmente a partir de 1870. [...] Mediante la ampliación del conjunto de los bienes objeto de comercio y permitiendo a los bienes más pesados acceder al comercio internacional, las mejoras del transporte proporcionaron un gran estímulo para el crecimiento del comercio mundial en el Siglo XIX."

"[...] El crecimiento y desarrollo de las flotas mercantes estuvo acompañada de mejoras en los puertos y bahías, construcción de almacenes y tinglados, e introducción de maquinaria y métodos para el rápido manejo de las cargas en los buques. [...] el sistema telegráfico fue otro acontecimiento de relevante importancia para el incremento del comercio mundial. En realidad, los mercados mundiales de productos pudieron llegar a ser un hecho sólo mediante la introducción del telégrafo y la extensión de su uso por los continentes". [KENWOOD, A.G. y LOUGHEED, A.L.: "Historia del desarrollo económico internacional". Ed. Itsmo, Madrid, 1973, pág. 32]

xiv. [Véase PALMADE, G.: "La época de la burguesía"... ob.cit., págs. 91-94]

xv. "Prusia fue el Estado alemán que desempeñó un papel más importante en la unificación política de Alemania. A partir de 1819 se firmaron una serie de tratados entre los Estados alemanes que culminaron en 1831 con la creación de la Unión aduanera Prusiana, el primer mercado común que tenía realmente alguna significación económica. Simultáneamente se llevo a cabo una unión entre los Estados de Baviera y Wurtemberg, en 1827, que condujo a la creación de la Unión Aduanera Bávara. Finalmente, en 1833, las Uniones Aduaneras Bávara y Prusiana decidieron unirse, dando nacimiento al Zollverein.

El Zollverein, que comenzó a funcionar el 1 de enero de 1834, incluía 18 Estados con una población total de 23,5 millones de habitantes. Los principios fundamentales de la unión, como los de todas las uniones aduaneras que hasta entonces habían existido, consistían en el establecimiento de una tarifa exterior común (basada en la mayoría de los casos en la que estaba en vigor en Prusia) y en la abolición de todos los derechos aduaneros entre los Estados miembros de la Unión. No se intentó llevar a cabo una completa unión económica, y cada Estado mantenía en vigor su propio código comercial, leyes sobre patentes y monopolios estatales.

Por lo que se refiere a la recaudación aduanera, ésta se distribuyó entre los Estados en proporción a su población. Después de su formación se admitían nuevos Estados dentro de la Unión Aduanera y, de esta forma, en 1852, incluyó todos aquellos Estados que, finalmente, iban a formar el Reich alemán". [KENWOOD, A.G. y LOUGHEED, A.L.: "Historia del desarrollo económico internacional"... ob.cit, págs. 113-114]

xvi. Cuando en 1834 se puso en vigor el Zollverein, la mayor parte de Alemania quedó unificada en una única zona de libre comercio. Se trató de un arreglo entre Estados que, por razones

históricas o culturales, poseían ya muchas cosas en común y se encontraban libremente asociados a través de la Confederación Germánica formada en 1815. Sin embargo, aún cuando en el seno de la Confederación el reparto de influencias se inclinará del lado de Austria, el Zollverein fue una creación prusiana que la burocracia intentó mantener bajo su control. El peso político y territorial de Prusia fue decisivo en este aspecto. La alternativa de unas uniones aduaneras parciales de Alemania sin Prusia no era viable, mientras sí lo era una unión aduanera sin Austria. Además, una vez excluida Austria, los nuevos lazos materiales que se desarrollaron dentro de la estructura del área libre de aranceles, acercaron a las poblaciones de los estados miembros entre sí y crearon una nueva distinción entre ellos y Austria. De esta manera, se preparaba el camino para la futura hegemonía de Prusia, así como la solución de la cuestión alemana que excluía a Austria. [Véase KEMP, T.: "La Revolución Industrial en la Europa del Siglo XIX". Ed. Fontanella. Barcelona, 1976, pág. 137]

xvii. Desde sus inicios, la introducción del maquinismo supone un desmembramiento de la base social del sistema, la miseria popular que es denunciada por el movimiento "radical". En estas primeras manifestaciones se mezclan ideas místicas, filosóficas y psicológicas, que se suelen englobar bajo la denominación de socialistas utópicos, o socialismo asociativo. Entre estos autores están Robert OWEN, Charles FOURIER, Pierre LERROUX, Louis BLAC, PROUDHON... Como señala SCHUMPETER: "El socialismo de estos autores no fue marxista, sino asociacionista o asociativo. Con esta expresión se quiere destacar todas las variedades de proyectos socialistas que adoptan el principio de que la producción sea administrada por asociaciones de trabajadores, y la reconstrucción social por cooperativas de producción. El socialismo asociativo es, pues, extracientífico: no se preocupa primariamente por el análisis (crítico) -como hace el marxismo-, sino de programas determinados y de los medios de llevarlos a la práctica. Además, el socialismo asociativo es anticientífico, porque sus programas implican supuestos acerca del comportamiento humano y de las posibilidades administrativas y tecnológicas que no resisten ni un momento el análisis científico". [SCHUMPETER, J.: "Historia del Análisis Económico". Ed. Ariel, Barcelona, 1982, pág. 512]

Realmente, en las apreciaciones de Schumpeter hay una buena parte de verdad, sin embargo, el valor de las ideas de todos estos autores son incuestionables por encima de las pretendidas apreciaciones científicas de Schumpeter en relación a la validez científica de sus supuestos. Si atendemos de manera estricta a estas apreciaciones y las trasladamos a los supuestos análisis científicos de las teorías económicas, nos encontramos que buena parte de ellos parten también de supuestos de

comportamiento humano e individualista que tampoco resisten, ni un momento, el análisis científico.

"Por último, estos autores establecieron las bases de algunos de los desarrollos más importantes de nuestro tiempo como es el caso de Marx:" ... Y no es que Marx desarrollase sus teorías sin ayuda de nadie: todos los hombres, por eminentes y originales que sean, son influidos en sus maneras de pensar por uno u otro de sus predecesores. Pero los que influyeron en Marx fueron pensadores como Hegel, Feuerbach, Fourier y Saint-Simon, hombres que no son demasiado conocidos al público inglés, por eso, a nuestros ojos, Marx parece estar aparte de cualquier otro pensador..., no precisamente porque lo esté en la realidad, sino porque sus ideas derivan de una escuela de pensamiento que en Inglaterra solemos conocer bastante poco." [THOMSON, D.: "Las ideas políticas". Ed. Labor, S.A. Barcelona, 1973, págs: 176-177]

xviii. "...El concepto de "la nación" es uno de los que más ha influido, a pesar de ser también uno de los más oscuros, en la historia del pensamiento político... Quizás, la moderna fe en algo denominado nación, que es una de las más poderosas ideas del mundo actual, provenga de la necesidad de pertenecer a un grupo o a una tribu, de compartir la vida con otros seres semejantes que pueden verse oprimidos o en peligro. Este tipo de necesidad suele satisfacerse en una religión común. En la época de Hegel, la religión estaba en decadencia; a la oleada de las conquistas napoleónicas le había seguido, en toda Alemania, un sentimiento de gran inquietud e insatisfacción, de afán por pertenecer a una unidad política mayor y más fuerte que los pequeños Estados.

Lo esencial en la existencia de una nación es que sea un Estado y que se conserve como tal. Una nación que no haya formado dentro de si un Estado, sino que sea meramente nación, carece en rigor de historia, como es el caso de las naciones que existieron en estado salvaje. Cuanto a una nación le acontece [...] tiene su significado esencial en relación con el Estado [...].

En otras palabras, la exaltación hegeliana del concepto de nación proporcionó un trasfondo casi místico a su defensa del absolutismo estatal." [THOMSON, D.: "Las ideas políticas"... ob.cit., pág. 144]

xix. " La patria [...] es el sentimiento del amor, el sentimiento del compañerismo que vincula entre si a todos los hijos de aquel territorio. Mientras uno sólo de vuestros hermanos no esté representado por su voto en el desarrollo de la vida

nacional [...], mientras uno sólo vegete sin educación entre los educados [...], mientras uno sólo, siendo hábil y deseando trabajar, languidezca en la pobreza por falta de trabajo [...] no tendréis una patria tal como debería ser: la patria de todos y para todos." [Ibídem, pág. 153]

xx. [Véase ELLSWORTH, P.T.: "The International Economy". The MacMillan Press, 1958]

xxi. "Inglaterra, dueña de los mares al finalizar las guerras napoleónicas; Inglaterra, que extiende por el mundo entero su imperio y su comercio; Inglaterra, taller del mundo: Inglaterra es, con toda claridad, en el Siglo XIX, la primera potencia mercantil."

[...] "Sucede también que el "esfuerzo de exportación" de la economía británica, que era ya considerable en los años 1820 y 1830 (un quinto de la producción exportada), se acentúa de decenio en decenio para superar un cuarto (1851), un tercio (1861), dos quintos (1871) de la producción física."

"Se trata de exportación o de inversión, los principales asociados de Gran Bretaña están, en la primera mitad del siglo, primero en Europa y luego en América: Allí, los industriales británicos siguen vendiendo tejidos y otros productos de consumo; pero se beneficiarán también de los nuevos mercados constituidos por la industrialización de estos países para vender motores, máquinas y otros bienes de equipo. Y Gran Bretaña puede comprar a mejor precio los trigos de América y Europa Oriental, las carnes de Australia y de Argentina, los productos lácteos de Dinamarca, los productos tropicales del imperio de América Central, el estaño de Malaysia, el hierro de América del Sur, las maderas escandinavas, etc... "[BEAUD, M.: "Historia del Capitalismo. De 1.500 a nuestros días", Ed. Ariel, Barcelona, 1984, págs. 134-135]

xxii. "El siglo XIX comienza con una crisis derivada de las guerras napoleónicas... Hasta los años cuarenta se asiste a un tira y afloja entre los grupos sociales interesados en la importación de cereales y otras materias primas. En este orden de cosas destaca la fundación de la Liga Anti-Corn Law, organizada en Manchester por el industrial Cobden. El cosmopolitismo de Cobden y su defensa de las clases medias urbanas no es más que una pantalla que oculta los beneficios que los industriales iban a derivar de esa medida y, con ellos, el Sistema. El abaratamiento coyuntural de los precios de las subsistencias ha de entenderse como contrapartida de la mayor rentabilidad de la fuerza de trabajo." [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y crisis global del sistema capitalista" Ed. Hacer,

Barcelona, 1987, págs. 124 y 125]

xxiii. En relación a los conceptos de liberalismo económico y político, Schumpeter señala, en relación a la conceptualización de los mismos y posterior consolidación en el Siglo XIX, lo siguiente:

"... Pero en todos los países los gobiernos [...] defendieron, casi naturalmente, los intereses económicos de la clase industrial y mercantil, e hicieron cuanto estuvo en sus manos para protegerlos. Aún más importante es el hecho de que lo hicieran animados por el espíritu del laissez-faire, esto es, basándose en la teoría de que el modo mejor de promover el desarrollo económico y el bienestar general consiste en romper las cadenas que traban la economía empresarial y dejar que siga su camino. [...] la relevancia de esta significación es que, a partir de 1900, y sobre todo desde 1930 más o menos, el término ha tomado una significación diferente y casi contraria.

Por liberalismo político se entiende la adhesión al principio del régimen parlamentario, a la libertad de voto y a la ampliación de este derecho, a la libertad de prensa, a la separación de la Iglesia y el Estado, ... sin olvidar una política internacional cauta y pacífica, aunque no necesariamente pacifista". [SCHUMPETER, J.: "Historia del Análisis Económico". Ed. Ariel. Barcelona, 1982, pág. 449]

xxiv. "Desde cien años antes de la Primera Guerra Mundial hasta nuestros días ha existido la tendencia a subrayar la importancia de los factores económicos dentro de las relaciones internacionales. Un importante corolario de la doctrina de libre comercio era que el comercio, y las relaciones económicas en general, favorecían la paz. De hecho este supuesto era parte de esta doctrina o, en todo caso la reforzaba mucho. [...] En particular [...] se supone fácilmente que el comercio juega un papel importante en la consecución de las relaciones pacíficas, incluso políticamente.

[...] Mi experiencia práctica y política [...] me han hecho llegar a la conclusión de que existe un punto de verdad en esta opinión convencional. Pero este punto es muy pequeño y está fuertemente condicionado. Creo que una relación causal mucho más importante actúa precisamente en la dirección opuesta. Un bajo nivel en el comercio y en las relaciones financieras son el resultado de unas condiciones políticas, e indica que esas condiciones políticas no favorecen ni a la paz ni al comercio. Como he dicho muchas veces, la política es la soberana". [MYRDAL, G.: "Contra la corriente. Ensayos críticos sobre economía", Ed. Ariel, Barcelona, 1980, págs. 220-201.]

xxv. De un lado, el pensamiento marxista, expresado en 1847 en el "Manifiesto Comunista", subordinaba la cuestión nacional a la social, y no adquiría importancia más que cuando reforzaba las ideas de la evolución mundial o podría servir a la eliminación de obstáculos. Los socialistas franceses tenían en común algunas cuestiones pero, desde luego, eran mayores sus divergencias. Los discípulos de Saint-Simon estaban convencidos que para conseguir la Paz en Europa era necesaria la colaboración entre Francia e Inglaterra y postulaban que mediante una política de obras públicas se conseguiría la solidaridad en la vida económica; ahora bien, este pacifismo era sólo europeo ya que, una vez reconciliados los pueblos europeos, éstos estarían en disposición de comenzar la expansión en otros pueblos, incluso con la fuerza.

De otro lado surge Proudhon, con un pacifismo que podemos denominar integral, que desconfiaba de las nacionalidades y que veía con sarcasmo el movimiento patriótico de los republicanos en Francia. Por último, los socialistas cristianos seguían a Buchez y estaban muy influenciados por los nacionalismos, de forma que Francia tenía una misión que desempeñar en el mundo para difundir sus ideas y no debía retroceder ante medios revolucionarios ni a la guerra. [Véase COLE, G.D.H.: "El pensamiento socialista. Los precursores, 1789-1850",...ob.cit.]

xxvi. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX"...ob.cit.]

xxvii. [RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX"... ob.cit, págs. 181-182]

xxviii. [Véase PALMADE, G.: "La época de la burguesía"... ob.cit. págs. 110-113]

xxix. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales"... ob.cit., págs. 245-248]

xxx. Para este epígrafe, véase:

BUJARIN, N.I.: "La economía mundial y el imperialismo". Ed. Pasado y Presente, Córdoba, 1971.

CAMERON, R.E.: "Francia y el desarrollo económico de Europa". Ed. Tecnos,...ob.cit.

COLE, G.D.H.: "Historia del pensamiento socialista". Fondo de Cultura Económica, México, 1968.

DOBB, M.A.: "Estudio sobre el desarrollo del capitalismo". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1976.

-
- FEIS, H.: "Europe, The world's banker, 1870-1914". New Haven, 1930.
- FIELDHOUSE, D.K.: "Economía e Imperio". La expansión de Europa 1830-1914". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1977.
- HALPERING DONGHI, T.: "Historia contemporánea de América Latina", Alianza Ed.,...ob.cit.
- HILFERDING, G.: "El capital Financiero", Ed. Tecnos, Madrid, 1985.
- HINSLEY, F.H.: "El progreso material y los problemas mundiales, 1870-1898", en "Historia del mundo moderno"... ob.cit., Vol. XI.
- HOBSBAWN, E.J.: "La era del imperio (1875-1914)", Ed. Labor, Barcelona, 1989.
- HOBSBAWN, E.J.: "Industria e Imperio". Ed. Ariel, Barcelona, 1982.
- HOBSON, J.A.: "Estudio del imperialismo". Alianza, Madrid, 1981
- KINDELBERGER, C.P.: "Foreing Trade and the National Economy". New Haven, 1962.
- LENIN, V.I.: "Imperialismo y movimiento obrero", Ed. Anagrama, Barcelona, 1976.
- LUXEMBURG, R.: "La acumulación de capital", Ed. Orbis, Barcelona, 1985.
- MURPHY, A.: "The ideology of French imperialism". Washington, 1948.
- PERKINS, D.: "La historia de la doctrina Monroe"... ob.cit.
- SCHENERB, B.: "El Siglo XIX. El apogeo de la expansión europea 1815-1914" en CROUZET, (comp.): "Historia General de las Civilizaciones", Ed. Destino, Barcelona.
- SCHUMPETER, J: "Imperialismo. Clases sociales". Ed. Tecnos, Madrid, 1986.
- TOWSEND, M.E.: "Origins of morden German colonialism, 1871-1885". Nueva York, 1921.

xxxi. La aparición de la Alemania industrial, un recién llegado excluido de las primeras fases de la expansión colonial, dio a los enfrentamientos entre los poderes existentes a finales del Siglo XIX e inicios del Siglo XX un carácter particularmente tenso y peligroso. Al unir su aspiración a la hegemonía europea, que la enfrentaba con Francia y Rusia, con sus aspiraciones al poder mundial, que la hacen colisionar con los intereses creados británicos, los gobernantes de Alemania se encaminaban hacia el desastre. Tal combinación política hubiese sido inimaginable e innecesaria sin el enorme poder industrial montado en las décadas anteriores. [Véase MOMMSEN, J.W.: "La época del imperialismo. Europa 1885-1918", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1973, págs. 47-49]

xxxii. [BEAUD, M.: "Historia del Capitalismo. De 1.500 a nuestros días"... ob.cit, pág. 174]

xxxiii. "Frente a la acentuación de la competencia intercapitalista, son múltiples las reacciones, las ofensivas, las iniciativas.

Primero es el proteccionismo, principalmente en forma de aumento de la tarifas: en Alemania, en 1879 y a partir de 1902; en los Estados Unidos en 1857; en Francia en 1892, en 1907 y 1910. Sólo Gran Bretaña escapa a esta oleada, pues su fuerza esencial reside precisamente en su preeminencia en el mercado mundial." [BEAUD, M.: "Historia del capitalismo. De 1500 a nuestros días."... ob.cit., pág. 185]

xxxiv. El crecimiento equilibrado de la economía inglesa dependía del sistema multilateral de pagos, que la ligaban a la economía mundial, y en su capacidad de adaptación a los cambios de la demanda mundial y de los cursos de pago. La piedra de toque de todo este sistema estribaba en la existencia de una abundante participación del capital inglés en la economía mundial, y en la fuente de ingresos de ella derivada. Los ingresos provenientes de las inversiones exteriores, aunadas a otras ganancias de invisibles, permitían a Inglaterra tener un déficit en la balanza de pagos respecto a otros países avanzados, al constituir de hecho un mercado para sus productos industriales. Al mismo tiempo, los superávits de estos países con respecto a Inglaterra les permitían comprar materias primas y artículos alimenticios procedentes de las principales áreas productoras que se habían desarrollado con capital británico y, con los cuales, Inglaterra mantenía un superávit de pagos. Entre tanto, el libre comercio inglés permitía a otros países vender sus excedentes en el propio mercado británico, con lo que equilibraban sus déficit respecto a otras zonas del mercado mundial. [Véase KEMP, T.: "La Revolución Industrial en la

Europa del Siglo XIX"... ob.cit., págs. 266-267]

xxxv. La exportación de capitales es uno de los medios de asegurarse tales mercados: adquiere una importancia creciente a finales del Siglo XIX y principios del Siglo XX. Las inversiones extranjeras en flujos anuales se doblan en Gran Bretaña de 1880-1884 a 1890-1894, luego se cuadruplicarán de 1890-1894 a 1910-1913; en Alemania, se doblan por primera vez de 1883 a 1893 y de nuevo de 1893 a 1914, en Francia se triplican de 1880-1914.

[...] Por lo que se refiere a las zonas invertidas, Europa representa la parte más importante (27 por 100), seguida de América del Norte (24 por 100), América Latina (19 por 100) y Asia (16 por 100); Africa sólo recibe el 9 por 100 de las inversiones en el extranjero y Oceanía el 5 por 100. Gran Bretaña sigue siendo con mucho, el primer inversor pero el reparto de las inversiones se ha modificado profundamente: se orientan mucho menos hacia Europa y menos también hacia los Estados Unidos y la India, más hacia el resto de la Commonwealth y América Latina.

Los haberes franceses se quedan principalmente en Europa, con una fuerte reorientación hacia Europa oriental, y especialmente Rusia. Todavía no se invierte demasiado en las colonias.

Los capitales alemanes se invierten también, principalmente, en Europa (Austria, Rusia, Hungría y Rumania en especial), pero también en algunos países como Japón, México y el Imperio Otomano. Los capitales de Estados Unidos permanecen en América: Canadá, Méjico y Cuba en especial. [Véase BEAUD, M.: "Historia del capitalismo. De 1.500 a nuestros días"... ob. cit., págs. 192-193]

xxxvi. La novedad del imperialismo de fines del Siglo XIX hay que buscarla en la velocidad y universalidad del avance europeo, y no en el nuevo hecho de que sucediera. Era el fin de una vieja historia y no el comienzo de una nueva. [Véase FIELDHOUSE K,D.: "Economía e Imperio. La expansión de Europa 1830-1914"... , pág. 522]

xxxvii. "... Hacia 1880 había un fundamental desequilibrio entre Europa y la mayor parte del mundo menos desarrollado. Nunca había poseído un continente tan inmensa ventaja de poder sobre los otros estados en tan estrecho contacto con ellos. [...]. Sería equivocado sugerir que ésta iba a tomar de manera inevitable la forma de dominio colonial oficial; en realidad, la tutela oficiosa basada en los tratados resultó una alternativa permanente y satisfactoria en muchas partes del mundo, y fue probada en otros lugares que posteriormente se

convirtieron en colonias oficiales. Pero esto requería circunstancias especialmente favorables. Cuando éstos faltan - donde, por ejemplo, los Estados indígenas eran demasiado débiles para proporcionar una estructura satisfactoria para la empresa europea, y donde la rivalidad entre los Estados europeos era excesiva-, la anexión unilateral parecía la mejor solución satisfactoria, y posiblemente la única". [FIELDHOUSE K,D.: "Economía e Imperio. La expansión de Europa 1830-1914"... ob.cit, pág. 523]

xxxviii. Para muchos autores el imperialismo y la tendencia a la guerra son inseparables. Esa tendencia a la guerra la presentan como un resultado de la competencia o de la desvalorización masiva de los capitales como único medio de relanzar el proceso de acumulación. Sin embargo, se ha de tener en cuenta que ésta, la competencia, puede ser un factor de guerra, e incluso en ocasiones puede ser el único factor de guerra. Pero derivar de esto que todas las guerras, la guerra, dimanen de la competencia, es caer en una pretenciosa reducción economicista, en este caso especialmente importante pues al ser las guerras situaciones tan en los límites, han de ser estudiadas y presentadas en toda su complejidad política. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Análisis de conceptos en el contexto actual del sistema global." III Jornadas de Economía Crítica. Barcelona, 1992]

xxxix. "En la misma Inglaterra será el "liberalismo" victoriano el que desarrolle la regulación centralizadora de la actividad económica, siguiendo un proceso que años antes, mediante la Bank Charter Act, de 1844, le dio al Banco de Inglaterra el monopolio virtual de la emisión de billetes, creando así un instrumento de intervención en la política monetaria, con el que la actividad económica se entronca con los aspectos políticos, sociales territoriales, en definitiva estratégicos del sistema. Todo al tiempo de la gran expansión imperialista, o lo que Cobden, defensor de las nuevas clases emergentes, llamaba cosmopolitismo. La conversión de ese cosmopolitismo en un movimiento de defensa del interés nacional-imperial no tardará ni medio siglo, no sin antes esas medidas de regulación y del trabajo en colocar a Inglaterra en la vía del imperialismo y del primer gran desarrollo capitalista mundial".

[...] "con un nuevo avance del imperialismo ahora plenamente reconocido [...] el fomento del "progreso" mundial y de la "civilización", se define y se defiende la misión británica como unidad de destino en lo universal, expresión que tanto van a imitar los líderes de los imperios o subimperios del siglo XX".

[...] "con la gran crisis se inicia la industrialización acelerada y también la concentración de los poderes económicos [...] Inglaterra continua aún como caja fuerte del Sistema, y Londres organiza y financia la mayor parte del comercio mundial. Sin embargo, el rapidísimo crecimiento de la producción industrial alemana, y también financiera y comercial, unida al constreñimiento, comparado con las otras potencias, de su mayor población y al menor crecimiento de los salarios reales exacerbarán la competencia interimperialista y militar, arrastrándolos a la primera gran conflagración mundial". [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y crisis global del sistema capitalista"... ob.cit., págs. 125,126 y 128]

xl. [Véase GOEHIKE, C. y otros: "Rusia"... ob.cit., págs. 221-232]

xli. [Véase FIELDHOUSE, D.K.: "Economía e Imperio. La expansión de Europa 1830-1914"... ob.cit.]

xlii. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX"... ob.cit., cap. XVIII]

xliii. Para este epígrafe, véase:

ARTAUD, D.: "The reconstruccion de l`Europe 1919-1929", París, Seuil, 1979.

CROUZET, M.: "Historia General de las Civilizaciones. La época contemporánea"... ob.cit., I y II parte.

FERRO, M.: "La Gran Guerra", Madrid, 1970.

GILBERT, M.: "Las potencias europeas, 1900-1945". Ed. Grijalbo, Barcelona, 1967.

KEYNES, J.M.: "The economic consequences of the peace". Macmillan, London, 1919.

KONETZKE, R.: "América Latina. De la independencia a la crisis del presente". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1972.

LINK, A.S.: "La política de Estados Unidos en América Latina (1913-1916)", Fondo de Cultura Económica, México, 1960.

NERE, J.: "1929, Análisis y estructura de una crisis". Madrid, 1970.

NIVEAU, M.: "Historia de los hechos económicos contemporáneos". Ed. Ariel, Barcelona, 1983.

RENOUVIN, P.: "La Primera Guerra Mundial". Barcelona, 1972.

xliv. Francia, resentida de la derrota de 1871, deseaba recuperar Alsacia y Lorena. Aunque potencia de segunda categoría, Italia pretendía ocupar territorios europeos donde vivían minorías italianas y crearse un imperio colonial.

Todos buscarán formar alianzas militares. El canciller Bismark, consciente de la presión francesa, logró crear en 1882 la que, se conoció como Triple Alianza entre Alemania, Austria-Hungría e Italia.

Al igual que Alemania, Francia comenzará a buscar apoyos en el continente que la resguardaran de un eventual enfrentamiento con Alemania. Así, en 1892 Francia firma el primer acuerdo de cooperación militar con Rusia. Luego, una vez solucionó sus problemas coloniales con Gran Bretaña, que a su vez se sentía amenazada por la presión cada vez mayor de Alemania en relación a sus aspiraciones coloniales. Finalmente, en 1907, rusos y británicos, a pesar de tener muchos puntos de disputa, acabarían firmando un acuerdo, conociéndose este acuerdo entre Francia, Inglaterra y Rusia como la Triple Entente. [Véase DUROSELLE, J.B.: "Europa de 1815 a nuestros días. Vida política y Relaciones Internacionales", Barcelona, 1978]

xlv. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y Crisis Global del Sistema Capitalista"... ob.cit., Cap.XI]

xlvi. [...] En el Africa negra, el objetivo de los Estados europeos, desde el punto de vista económico, fue el desarrollo de productos alimenticios y materias primas para la exportación hacia Europa. Para ello no dudaban en establecer una legislación agraria que hiciese posible el reparto del suelo entre colonos e indígenas.

Las tierras arrebatadas a los indígenas se adjudicaban a los colonos o compañías de colonización. Normalmente, el Estado concedía a las compañías amplios territorios, y les otorgaba un derecho exclusivo de explotación de recursos y para actividades comerciales. Además, para proporcionar la mano de obra necesaria -en muchos casos escasa- ésta se requisaba, estableciéndose un contrato de trabajo a Largo Plazo, contratos de compromiso entre el patrón y el indígena, ni que decir tiene a quién protegía dicho contrato. [Véase BERTAUX, P.: "Africa. Desde la prehistoria hasta los Estados actuales". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1987]

Estos mecanismos y otros más, supusieron un expolio total a los recursos del continente, con una degradación y empobrecimiento

del medio, cuyas consecuencias estamos viviendo en la actualidad, testimonio "vivo" de la barbarie del "homo economicus".

xlvi. [Véase HALPERING DONGHI, T.: "Historia contemporánea de América Latina"... ob.cit., Cap. 4]

xlvi. [Véase CROUZET, M.: "Historia General de las civilizaciones. La época contemporánea"... ob.cit., Vol. VI]

El nuevo imperialismo se distingue del antiguo, primero, en que sustituye las tendencias de un solo imperio en expansión, por la teoría y la práctica de imperios rivales conducidos todos por idénticas aspiraciones a la expansión política y al beneficio comercial; segundo, en que marca la preponderancia de los intereses financieros o relativos a la inversión de capitales sobre los intereses comerciales. [Véase HOBSON, J.A.: "Estudio del imperialismo"... ob.cit.]

xlix. Con la caída de la dinastía Manchú, se instaura en China un régimen republicano que rápidamente degeneró en una cuasi-dictadura. Wilson, en 1913, conocedor de la situación y ante la vacilación que mostraban las potencias europeas de dar el reconocimiento al gobierno chino, se apresuró a dar el reconocimiento. A cambio se le dio a Estados Unidos un derecho de búsqueda y de explotación de yacimientos de petróleo en Jehol y en Chan-Si, gestionado por una sociedad chino-americana con mayoría de la Standard Oil Company. [Véase CROUZET, M.: "Historia General de las civilizaciones"... ob.cit., Vol. VI]

l. En 1889 se había esbozado, por parte de Estados Unidos, la intención de realizar un programa panamericano. En términos generales, se perseguía la creación de una unión monetaria y aduanera, construcción de un ferrocarril que enlazara el continente y la creación de un sistema de arbitraje para la resolución de los conflictos entre países. [Véase ADAMS, W.P.: "Los Estados Unidos de América", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1980]

li. La resistencia que ponía la clase intelectual en estos países al proyecto de los Estados Unidos, llevó a Wilson a considerar que era necesario realizar una declaración tranquilizadora al respecto. En este sentido, se manifestó condenando y rechazando la "diplomacia del dólar", así como las prácticas que supusieran la intromisión, por parte de Estados Unidos, en los asuntos internos de los países. Pero a pesar de estas declaraciones, que además abogaban por un trato en un mismo plano con los países de América Latina, la política norteamericana siguió fiel a los principios y prácticas de la "diplomacia del dólar" en todas aquellas regiones en las que los Estados Unidos tenían intereses económicos o estratégicos importantes. [Véase KONETZKE, R.: "América Latina. De la inde-

pendencia a la crisis presente"... ob.cit.]

lii. Después de la caída de Porfirio Díaz, los gobiernos de Estados Unidos e Inglaterra provocaron golpes de Estado de forma que, una vez en el poder, esos gobiernos protegieran los intereses que apoyaba cada fracción en cuestión. Tal fue el caso del reconocimiento que dio el Gobierno inglés al General Huerta que había desplazado al Presidente Madeiro. La diplomacia estadounidense protestó aludiendo que era un apoyo a alguien que se había adueñado del poder por la fuerza y por medios no legítimos, y era necesario retornar a un régimen constitucional. Sin embargo, la razón última estaba vinculada con el hecho de que las compañías americanas de petróleo acusaban a Huerta de apoyar los intereses británicos. Cuando en 1913 Gran Bretaña cede a cambio de revisar la tarifa de derechos de paso por el Canal de Panamá, Wilson provoca un año después la caída de Huerta.

En realidad, la moralidad política se utiliza encubriendo y según convenga al interés político, económico y estratégico de las potencias, en cada momento. Para nada se tienen en cuenta los intereses de la región, zona o país en el que se da la disputa o que es objeto de los intereses de terceros. [Véase KONETZKE, R.: "América Latina. De la independencia a la crisis presente"... ob.cit.]

liii. [...] La rápida transformación económica, que empezó hacia los años cuarenta, vino aparejada por la unificación del país por las fuerzas lideradas por Prusia y, sin duda, le dio al capitalismo alemán un carácter específico. En lugar de darse un proceso lento de formación de capital por muchas empresas individuales, los sectores dirigentes de la economía alemana dieron un paso adelante sobre las bases de la organización y tecnologías avanzadas que se habían experimentado en zonas más adelantadas de Europa.

...El capitalismo industrial alemán despegó y desarrolló a nivel superior rasgos que le eran inherentes desde sus primeros pasos. El papel jugado por la industria pesada y la falta de acumulación de capital para la inversión, hizo que desde muy pronto se instaurase las compañías constituidas por acciones, produciéndose una estructura industrial de gran concentración.

...La falta de grandes fortunas dispuestas a embarcarse en el reto de la industrialización, hizo que sólo los bancos fueran los que podían aportar el capital para la inversión en ferrocarriles, industria pesada... Los banqueros jugaban un papel activo en la fundación de compañías. Retenían bloques de acciones hasta que podían ser puestas a disposición de sus clientes, las guardaban en sus propias carteras de valores y se

sentaban en los consejos directivos de las compañías deudoras.

Desde el principio se formaron bancos de accionistas que emprendieron inversiones sistemáticas en la industria, sin cuyo esfuerzo hubiera sido imposible la construcción de ferrocarriles y el crecimiento de la industria. A diferencia de lo que ocurría en Inglaterra, en la que los bancos se mantenían alejados de las inversiones a largo plazo y en la que la sociedad por acciones era poco utilizada como medio de inversión industrial, en Alemania se dio desde el primer momento una intensa ligazón entre banqueros e Industria. [Véase KEMP. T.: "La Revolución Industrial en la Europa del Siglo XIX"... ob.cit., Cap.4]

liv. [Véase BEAUD, M.: "Historia del Capitalismo. De 1.500 a nuestros días"... ob.cit., págs. 192-193]

lv. Estos cambios provocados por nuevos descubrimientos y avances tecnológicos en el campo de la química inorgánica y, sobre todo, en el de la química orgánica, dieron nuevos y decisivos impulsos al desarrollo económico; no sería exagerado hablar incluso de una Segunda Revolución Industrial. Los nuevos sectores dirigentes -química, industria eléctrica y construcción de máquinas- llevaron a la economía europea, a partir de los años 90 a un gigantesco crecimiento.

En este desarrollo participaron los diferentes países europeos en muy distinto grado. Inglaterra, primera potencia industrial del primer período de la industrialización, pierde en la segunda fase de la revolución, iniciada en torno a 1890, la supremacía, que pasa a Estados Unidos y al Imperio Alemán. [Véase MOMMSEN, W.J.: "La Época del Imperialismo"... ob.cit., pág. 45]

lvi. En la prensa se hablaba de estos peligros y la instancia militar sostenía campañas en los periódicos. Estas campañas fueron especialmente importantes e intensas en Alemania, guiadas por ligas militares y pangermanistas, si bien, estos grupos no eran muy numerosos, las declaraciones belicistas no encontraban resistencia. A los burgueses alemanes les preocupaba el lugar que jugaría el imperio, y lo que sí se detecta es una mayor predisposición de la opinión pública a una posibilidad de guerra. [Véase DUROSELLE, J.B.: "Europa de 1815 a nuestros días. Vida Política y Relaciones Internacionales"... ob.cit.]

lvii. [...] "El lazo vital entre la economía y el imperio oficial no fue, por tanto, ni la necesidad económica de las colonias por parte de la metrópoli ni los requerimientos de los intereses económicos privados, sino la consecuencia secundaria

de los problemas creados en la periferia por las empresas europeas económicas y de otra índole, para los cuales no existía una simple solución económica. Por una parte, tales problemas afectaban directamente a lo que los círculos oficiales europeos consideraban como intereses nacionales de "primera clase". [...] Pero prácticamente en todos los casos la explicación última de la anexión oficial era que el hecho económico original se había "politizado" en alguna medida y, por tanto, requería una solución política." [FIELDHOUSE, D.K.: "Economía e imperio. La expansión de Europa 1830-1914"... ob.cit., pág. 539]

lviii. [Véase MOMMSEN, J.W.: " La Época del Imperialismo. Europa 1885-1918"... ob.cit., Cap. IV]

lix. [...] "En el paso del siglo XIX al XX, la clase obrera era un factor importante en el Estado; las clases comerciantes, por otra parte, cuyo poder en el Parlamento comenzaba a ser criticado, eran conscientes de su poder político derivado de su predominante papel en la industria. Esta localización concreta del poder y de la influencia no provocó dificultades mientras el sistema de mercado siguió funcionando sin grandes coacciones ni tensiones, pero cuando, por razones que son inherentes a este sistema de mercado, dejó de suceder esto, y cuando las tensiones entre las clases se acentuaron, la sociedad misma se vio amenazada por un peligro: los partidos en pugna intentaban hacerse fuertes desde el gobierno y desde los negocios, el Estado y la industria. Se usaba y se abusaba de dos funciones vitales para la sociedad, la política y la economía, utilizándolas como armas en una lucha de intereses sectoriales. Las crisis fascista del siglo XX surgieron de este peligroso callejón sin salida." [POLANYI, K.: "La Gran Transformación". Ed. La Piqueta,...ob,cit]

"La historia económica de Alemania no puede separarse de una política de poder. Una Alemania industrialmente poderosa, en la que habían sido preservadas las antiguas fuerzas de la autocracia y el militarismo, no podía por menos de desarrollar ambiciones políticas que entraran en conflicto con las posiciones ocupadas por Inglaterra, Francia y Rusia. Las fuerzas económicas crearon las circunstancias de las que surgieron las tensiones y el futuro conflicto bélico, pero los factores decisivos deben buscarse, en último término, a nivel político, en las relaciones entre Estados y en el comportamiento de los hombres que controlaban sus destinos". [KEMP, T.: "La Revolución Industrial en la Europa del Siglo XIX"... ob.cit., págs. 149-150]

lx. De ahí que, en un primer momento, se apoyase en Estados Unidos la resolución rápida de un conflicto que se había

planteado inicialmente como de corta duración. Al comienzo de la Guerra se registró una caída en la corriente comercial. Debido a la insuficiencia de los transportes, las exportaciones americanas cayeron. Así mismo, los capitales europeos que tenían oportunidad de salir de Estados Unidos salieron (inversión a Corto Plazo), dándose una caída de la cotización del dólar respecto a la libra muy importante. [Véase HARDACH, G.: "La Primera Guerra Mundial, 1914-1918". Ed. Crítica, Barcelona, 1986, Cap.6]

lxi. [...] "El estallido de las hostilidades y la consiguiente desorganización del comercio internacional, al comienzo repercutió negativamente en Estados Unidos. Las exportaciones disminuyeron en términos cuantitativos y hubo una caída de precios. En cuanto a su valor, en 1914 las exportaciones sufrieron una reducción del 15 por 100 en relación al nivel de preguerra. Pero muy pronto, tras el efecto paralizador de la guerra, se abrió un período de vivísima actividad, y los Estados Unidos se vieron favorecidos por un enorme incremento de su actividad exportadora. Las exportaciones pasan de 2.800 millones dólares en el año 1913 a 7.300 millones dólares en 1917. [...] Estado Unidos era, fuera de Europa, el único país industrial digno de mención, de ahí que fuera inevitable que absorbiera la demanda de guerra adicional de los aliados europeos, además de las demandas de los productos industriales de los países no europeos que anteriormente se abastecían de modo preferente de Europa" [Véase HARDACH, G.: "La Primera Guerra Mundial, 1914-1918"... ob.cit., pág. 300]

lxii. En este punto, se da un cambio en la política exterior de Estados Unidos en relación a los beligerantes, y en interés de la prosperidad económica se permite el establecer lazos financieros con ellos. Hasta el momento en que se perfila la posibilidad de un conflicto largo, ésta práctica estaba prohibida en virtud del espíritu de neutralidad. Ya que estaban convencidos de que una paz rápida, que sería una paz de compromiso, respondería a los intereses americanos (mantener su política de aislacionismo respecto a los conflictos europeos, que durante más de un siglo hizo posible la prosperidad). [Véase ADAMS, W.P.: "Los Estados Unidos"... ob.cit.]

lxiii. Para este epígrafe, véase:

CALVOCORESSI, P. y WINT, G.: "Guerra Total", Madrid, 1979.

CARMAGNANI, M.: "América Latina de 1880 hasta nuestros días". Oikos-Tau, Barcelona, 1975.

COLE, G.D.H.: "Introducción a la historia económica 1750-1950". Fondo de cultura Económica, México, 1957.

lxiv. En cuanto América, nos encontramos que el conflicto daba pie a un relanzamiento, por parte de Estados Unidos, a la idea de panamericanismo que se había encontrado con la fuerte oposición Europea, y con intereses fuertemente arraigados que frenaban las ambiciones de Estados Unidos en América (crear una solidaridad entre los Estados nuevos bajo los auspicios de la Unión, y en beneficio de la influencia política, económica y financiera de los Estados Unidos). Quedando ahora libre el continente a la influencia de Norteamérica, basta anotar aquí que el Canal de Panamá se inauguró en Agosto de 1914. [Véase LINK, A.S.: "La política de Estados Unidos en América Latina (1913-1916)"... ob.cit.]

Así mismo, Japón ve la posibilidad de conseguir la expansión política y económica en China en la que el prestigio europeo había registrado un importante revés. En los países del Islam se invocaba la Guerra Santa y el levantamiento contra los europeos, y Africa se había convertido en un campo de batalla en el que se reproducían los combates europeos. [Véase RENOUVIN, P.: "La Primera Guerra Mundial"... ob.cit.]

lxv. [Véase CROUZET, M.: "Historia general de las civilizaciones. La época contemporánea.". Ed. Destino, Barcelona, 1982, Tomo I, págs. 71-72]

lxvi. [...] Hacia 1885 se había impuesto en Europa en gran medida, al menos en la Europa Occidental y Central, los objetivos originales del liberalismo, es decir, conquistar, en el marco del sistema constitucional, el derecho de participación para las clases burguesas y fijar constitucionalmente los derechos de la libertad del ciudadano. Pero en el ascenso de la clase trabajadora se anunciaba una nueva fuerza política que ponía en tela de juicio la misión "natural" de la burguesía a la cabeza del Estado y de la sociedad, y tachaba de usurpación sus privilegios sociales. En consecuencia, el liberalismo concentró sus energías en la defensa de las posiciones políticas y sociales conquistadas...

[...]La debilitación del empuje liberal en los últimos decenios anteriores a 1914 se hizo patente en todos los países europeos, aunque, de acuerdo con las diferentes situaciones políticas, de muy diversa forma. En este proceso fue decisiva la creciente discordia sobre la cuestión de si era más oportuno limitarse a defender los principios de la formal igualdad de derechos de todos los ciudadanos en el marco de un sistema constitucional de tipo más o menos oligárquico, o si, por el contrario, era necesario colocarse a la cabeza del movimiento progresista que propugnaba amplias reformas. [Véase POLANYI, K.: "La Gran Transformación. Crítica del Liberalismo económico"... ob.cit.]

Hemos de tener en cuenta que una de las premisas, base del liberalismo, y que llevó a la supresión de la ley de pobres en Inglaterra, era que "la pobreza es fundamentalmente incurable" y esto, sin duda, es una premisa cargada de prejuicios y con un altísimo contenido reaccionario, y no se pudo mantener ante la crítica socialista, al crecer a medida que se incrementaba la industrialización.

lxvii. [...] La doctrina de la lucha de clases, según aplica Marx a la cuestión del Estado y de la revolución socialista, lleva, inevitablemente, al reconocimiento del papel director del proletariado en la política, de su dictadura, esto es, de su no compartir el poder con nadie y de que el poder descansa directamente en la fuerza de las masas armadas. La derrota de la burguesía sólo la logrará el proletariado convirtiéndose en clase rectora [Véase LENIN, V.I.: "Estado y Revolución". Little Lenin Lybrary, 1933].

Lenin estima que el Estado es un instrumento de coacción y dominación, y para ello se dota de policía y fuerzas armadas, que en el pasado ha servido a los intereses de la burguesía. Para quebrar la hegemonía de la burguesía, se tendrá que recurrir a métodos dictatoriales. Por lo tanto, se subordina el individuo al Estado, al objetivo revolucionario.

¿Realmente ésta es una contraposición al sistema liberal o en él también se subordinan los intereses de los individuos al Estado?

De otro lado tenemos el movimiento fascista que rechaza la creencia en el progreso, la democracia y el pacifismo.

[...] "Si el capitalismo en crisis tiene su agente regulador social-colectivo en Keynes, el colectivo-socialista tiene el agente regulador del espíritu de iniciativa productivista y competitiva en Libermman. Si Keynes receta contra los efectos de la crisis la canalización del ahorro hacia las inversiones productivas que consigan un mayor beneficio "nacional" (del Sistema inter-nacional), Liberman postula la descentralización planificadora como receta que incentive el beneficio "del que no puede apropiarse ni los dirigentes ni el colectivo de la empresa"; es decir sólo la Nación. Así se desvía el problema de la teoría económica a la teoría política, o más bien, a la práctica política, apareciendo así como algo extraño a los teóricos y a las teorías. Entonces el problema a solucionar sería quien sea la Nación, de quien sea la Nación, para que sea la Nación" [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y Crisis global del sistema capitalista"... ob.cit., págs. 141-142]

lxviii. El Informe Cunliffe es la denominación que recibió el informe (1918) del comité creado para estudiar el mantenimiento por parte de Gran Bretaña del patrón oro después de la Guerra.

"El concepto clásico del proceso de ajuste automático bajo el patrón oro internacional quedó expresamente recogido en este informe. Se dio la mayor importancia al ajuste por medio de la balanza comercial. Dado un desequilibrio entre países, los flujos de dinero resultantes de dicho desequilibrio tenderían a provocar ajustes hacia abajo de los precios en los países deficitarios y movimientos ascendentes de los precios en los países con superávit. Estos países restaurarían las anteriores relaciones de precios y costos y, por ende, contribuirían a que de nuevo hubiese equilibrio en sus balanzas de pagos. Este proceso de ajuste "automático" se veía facilitado por "las reglas del juego" que supuestamente seguían las autoridades monetarias (bancos centrales). Se aumentaron los tipos de descuento y se restringió el crédito en los países que perdían oro a la vez que los países con superávit hacían lo contrario. El efecto fue doble: los cambios de los tipos de interés estimularon los movimientos compensadores a corto plazo de capital de los países con superávit a los deficitarios, al mismo tiempo que las variaciones de los tipos de interés y la política de créditos fortalecían los ajustes de precios y costos necesarios para restaurar el equilibrio."

"Esta interpretación del proceso resultaba demasiado simplista a efectos prácticos. Recalcaba las relaciones de precios y hacía caso omiso de los efectos de ajuste de renta y, al mismo tiempo, daba una importancia indebida a la rectificación del equilibrio de la cuenta corriente (y principalmente balanza comercial), casi con exclusión del mecanismo compensador que funcionaba dentro de la cuenta del capital del balance de situación externo. De hecho, muchos países en vías de desarrollo situados en la periferia, por ejemplo Canadá, Australia, Argentina e incluso los Estados Unidos, pudieron acumular grandes déficits sobre la cuenta corriente sin una corrección visible excepto a largo plazo, sencillamente porque estos déficits eran financiados por grandes afluencias de capital procedentes de las principales naciones con superávit, Gran Bretaña, Francia y Alemania. Estos flujos de capital cumplieron una función parecida en el decenio de 1920, al menos hasta que fueron frenados súbitamente." [ALDCROFT, D.H.: "De Versalles a Wall Street, 1919-1929". Ed. Crítica. Barcelona. 1985, pág. 191]

lxix. [...] "Simplificando considerablemente la cuestión, el mecanismo funcionaba así: un país, cuya balanza exterior le fuera adversa se encontraría con que el valor de su moneda tendería a descender en relación con otras monedas, y los

poseedores de esta moneda procurarían cambiarla por oro. Cualquier país en que esto ocurriese, generalmente por ser sus importaciones superiores a sus exportaciones, tendría que enfrentarse con una pérdida de oro, lo cual traería consigo una contracción en el sistema bancario de préstamos, produciéndose una reducción de los créditos y un decaimiento de la demanda interior que redundaría en una reducción de sus precios interiores. Esto estimularía las exportaciones, resolviéndose así la dificultad inicial. Por el contrario, si un país exportaba más de los que importaba, se enfrentaría a una afluencia de oro que conduciría a un aumento de los créditos bancarios y, consiguientemente, a un incremento de los precios interiores que estimularía las importaciones reduciendo las exportaciones. De esta manera, las monedas se estabilizarían automáticamente y el comercio internacional podría florecer confiadamente." [PARKER, R.A.C.: "El siglo XX. Europa 1918-1945". Ed. Siglo XX, Madrid, 1979, pág. 136]

lxx. [Véase GILBERT, M.: "Las potencias Europeas, 1900-1945"... ob.cit.]

lxxi. [...] "Las contracorrientes, [...], se afirmaron también en el terreno de la política monetaria. Observamos creciente consciencia de la necesidad de controlar los mercados de dinero mediante una acción del banco central que no fuera la clásica política de descuento. A medida que pasa el período, observamos también resistencia creciente en todos los países a someterse al juego del patrón oro, como lo muestra el recurso al patrón de cambios oro, e incluso en Inglaterra y Alemania "sustitutos del oro". Es posible que el patrón oro no fuera nunca "automático"; no hay duda de que al final del período había dejado de serlo, si es que alguna vez lo fue. Las causas fueron más políticas que económicas: tienen que ver con las actitudes neomercantilistas y con la creciente tensión en las relaciones internacionales que se empezó a percibir hacia 1900, así como con un aumento del gasto público. Se multiplicaron los argumentos contra el patrón oro puro, que estaba perdiendo popularidad, como un niño maleducado que suelta verdades molestas." [SCHUMPETER, J.: "Historia del Análisis Económico"... ob.cit., págs. 846-847].

lxxii. No es de extrañar que en ese momento se respalde la necesidad de intervención del Estado, en este sentido:

"El individualismo y el laissez-faire -escribe Keynes- no podían... haber asegurado su dominio... de llevar los asuntos públicos si no hubiera sido por su conformidad con las necesidades y deseos del mundo comercial de aquellos tiempos... El gran individualista que nos sirve a nosotros, al servirse a si mismo... se está convirtiendo en un ídolo deslustrado. Cada vez

sentimos más dudas de si será él quien nos lleva de la mano al paraíso". [KEYNES, J.M.: "El fin del laissez-faire", en Hacienda Pública Española, nº9, 1971, pág.131]

lxxiii. De todas las reparaciones a pagar, la más fuerte era la de Alemania que se debía, en su mayor parte, a Gran Bretaña y Francia. Italia, Francia y Bélgica tenían deudas entre sí y con Gran Bretaña, y todos ellos eran deudores de Estados Unidos.

Había que conseguir grandes sumas del pueblo alemán que se transformarían en otras monedas, y una gran parte de ellas en dólares. Esto era necesario para que se diera la casación de pagos entre los diversos países deudores.

El problema de la transferencia era complejo. Una vez que se había recaudado en Alemania las sumas de dinero, éstas se remitían a los distintos países en concepto de reparaciones de guerra. Una vez se hubo restablecido el patrón oro, fue esencial poner en marcha la expansión de los ingresos y el alza de precios en los países acreedores, y una bajada de ingresos y precios en Alemania para que el saldo comercial fuera suficiente para hacer frente a las reparaciones. [Véase MOULTON, H.G.: "War debts and world prosperity", Brokings Institution, Washington D.C., 1932]

lxxiv. El tema de las reparaciones era un tema importante en Europa al final de la Guerra. Se decidió exigir fuertes reparaciones de guerra, sin tener en cuenta los efectos que esto tendría en la economía mundial. En 1921 se estableció la suma total exigida en 132.000 marcos-oro y se declaró que Alemania había realizado menos de la mitad de los pagos provisionales acordados. No se fijó ninguna cifra respecto a los pagos que debía recibirse del resto de los Estados ex-enemigos y se ordenó a Alemania que entregase tres partidas de bonos por un importe de 12.000, 38.000 y 82.000 millones de marcos-oro, respectivamente a pagar 1.000 millones de marcos-oro en verano de 1921, y, después una suma total que no excedería de 3.000 millones de marcos-oro, constituida por una cantidad fija de 2.000 millones de marcos-oro, más el importe de un impuesto del 26 por 100 sobre las exportaciones. Así mismo, se estableció que, en el caso de no aceptar Alemania estas condiciones, se daría una ocupación aliada del Ruhr.

... Alemania aceptó el plan, pero en 1922 pidió una moratoria en los pagos a la que Francia se negó, de ahí que en 1923, y dado que no se habían satisfecho las compensaciones Alemanas a Francia y Bélgica, estos países enviasen sus tropas a ocupar el Ruhr. Ante la situación de colapso financiero y económico de Europa Central, se adopta en 1923 el plan Dawes que incorporaba

una cédula de pagos anuales con la garantía de rentas específicas. Los pagos se elevarían, gradualmente, desde 1000 millones de marcos en el primer año, hasta una cantidad tipo de 2.500 millones de marcos, que se alcanzarían en el año 1928-29. Se concedió una moratoria virtual el primer año, de modo que 800 millones de marcos podrían pagarse con el producto de un préstamo patrocinado internacionalmente. Del total del pago de las reparaciones, el 50 por 100 procedería de determinados impuestos federales, el 11,6 por 100 de un impuesto sobre la renta bruta de los ferrocarriles alemanes, el 12 por 100 de bonos garantizados por una primera hipoteca sobre el equipamiento de capital de la industria alemana y el 26,4 por 100 de bonos garantizados por una primera hipoteca sobre los ferrocarriles alemanes. Se permitió a Alemania que pagase en marcos, y se nombró un comité de Transferencias con facultades para suspender la transferencia exterior de los pagos de las reparaciones, si parecía probable que esto perjudicase a la moneda alemana o a la estabilidad de cambio. [Véase ASHWORTH, W.: "Breve historia de la economía internacional. (Desde 1850)"... ob.cit., pág. 269]

lxxv. En cuanto al tema de la transferencia alemana, se dio una importante polémica entre Keynes y Onhil. En 1929, Keynes ponía de relieve la necesidad de que se diese una bajada en los precios y costos alemanes para alentar el sector exportador. Por su parte Onhil, resaltaba el efecto que tenía sobre las demandas internacionales las transferencias iniciales de poder adquisitivo. Sin embargo, faltaban los medios para iniciar un traslado de poder adquisitivo. Si Alemania se encontraba en situación de poder exportar grandes cantidades de oro, o si los saldos en divisas de Alemania eran aceptables para los bancos centrales extranjeros como un sustituto del oro en reservas, entonces la cosa era diferente. [Véase ALDCROFT, D.H.: "De Versailles a Wall Street, 1919-1929"... ob.cit., cap. 5]

lxxvi. A pesar de dos recesiones menores, los Estados Unidos se beneficiaron de una expansión hasta 1929. Durante los años 1922-1929 se produce un verdadero boom de la construcción, que comprende a la vez alojamientos y fábricas. Durante este período se desarrollan rápidamente dos industrias nuevas: la del automóvil y la de la electricidad.

La producción de automóviles aumenta en un 33 por 100 anual entre 1923 y 1929. Fruto de esto, aumenta la producción de petróleo, de acero, de caucho, y la construcción de carreteras. La producción de energía eléctrica se dobla entre 1923 y 1929. [Véase NIVEAU, M.: "Historia de los hechos económicos contemporáneos"... ob.cit., pág. 181]

Sin embargo, la posición de supremacía que adquiere Estados

Unidos tan rápidamente, le impusieron responsabilidades que aún no estaba preparado para asumir, o por lo menos, en los términos en los que se había establecido esa responsabilidad hasta ese momento.

Por otro lado, la experiencia inglesa es bien diferente. Por primera vez en su historia, el Reino Unido descubriría la incompatibilidad existente entre las condiciones exigidas por el crecimiento interno satisfactorio y las exigencias de una divisa clave. Sometida a la competencia del dolar, que accedía al rango de moneda internacional, la libra tenía que reconquistar el terreno.

lxxvii. [Ibídem]

lxxviii. [...] Cuando en 1929 Estados Unidos frena la concesión de préstamos, la situación alemana se verá gravemente comprometida al exigir, los bancos extranjeros, la retirada de préstamos a corto plazo de Alemania, que había acumulado un volumen importante de obligaciones extranjeras y, además, muchas de las deudas contraídas eran a corto plazo, susceptibles de retirada inmediata.

La presión ejercida por el gobierno alemán y el reconocimiento de su precaria situación financiera lleva a que, en relación a las reparaciones, se cree en 1929 un comité bajo la presidencia de Owen D. Young para preparar un estado de cuentas. El plan de este comité preveía una reducción sustancial de las mismas. El plan entró en vigor en 1930 pero, en esos momentos, la crisis económica hacía muy difícil, incluso, cumplir con las obligaciones reducidas. En 1931 se propone una moratoria en el pago de las reparaciones, y un año después se suspenden éstas. [Véase ALDCROFT, D.H.: "De Versalles a Wall Street, 1919-1929"... ob.cit., pág. 108]

lxxix. Los acuerdos de Locarno (1925) contribuyeron a relajar la tensión internacional dando a Europa un nuevo sistema de seguridad. Suscribieron el acuerdo Briand, A. Chamberlain, Mussolini, Stresemann y Vandervelde. Estos acuerdos suponen el reconocimiento mutuo de las fronteras entre Francia, Bélgica y Alemania con la garantía de Italia y Gran Bretaña de acudir a las armas en caso de que Alemania ocupase la zona renana desmilitarizada. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX"... ob.cit., págs. 850-855]

lxxx. [Véase KINDLEBERGER, C.P.: "La crisis económica 1929-1939" ... ob.cit.]

lxxxii. "[...] Si a inicios del capitalismo contemporáneo el

fenómeno de las crisis se asume implícitamente en las soluciones teorizantes que se buscan, a fines del Siglo XX los teóricos obvian el tema de la crisis. [...] desde hace un siglo el optimismo de los teóricos capitalistas se dirige a crear un cuerpo teórico en el que no aparece ese fenómeno, ni en su aspecto económico, ni en su aspecto social. Al contrario, lo que aparece en ellos decisivamente es la teoría de la uniformidad económica y social de la historia. Lo más que admiten, entonces, son los aspectos cíclicos sociales, políticos y económicos y entendiendo su definición sólo dentro de la uniformidad de un movimiento ondulatorio."

"El ciclo se ha de entender como el resultado de una confluencia de factores políticos y económicos y no como consecuencias de supuestas leyes económicas naturales. Así, según la formación social y el momento, intervendrán aspectos de regulación gubernamental (sucesiones monárquicas, elecciones), períodos de guerra, fases de la historia diplomática, períodos naturales (ciclos bionaturales), fases del desarrollo técnico (Véase los análisis de Schumpeter), desarrollo demográfico y, sobre todo, los períodos de formación del capital financiero." [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y crisis global del sistema capitalista"... ob.cit., págs. 132-133]

lxxxii. El crack de la bolsa y la caída del valor de los títulos supuso la retirada del soporte de gasto constituido por las ganancias de la bolsa. Así mismo, puso de manifiesto las taras de las sociedades anónimas. También supuso una restricción de los créditos al exterior, con los cuales se había venido equilibrando la balanza de pagos, de forma que ésta pasó a equilibrarse fundamentalmente por la reducción de las exportaciones.

Realmente si la economía hubiese estado "fundamentalmente firme y sólida", los efectos del crack hubiesen sido de menor transcendencia. [Véase GALBRAITH, J.K.: "El Crack del 29", Ed. Ariel, Barcelona, 1976, pág. 254]

" [...] La reducción del mundo económico, unida a la nueva formulación matemática, abre y renueva las amplias posibilidades de planificación con que cuentan los sistemas capitalistas aludidos y que son muy bien ocultados. La crisis del 29, parece "planificada" y de hecho Galbraith en la época de la caza de brujas macarthista parece insinuar la actuación coordinada de algunos banqueros estadounidenses. Galbraith escribe: "hasta ciertos expertos se inclinaron a pensar que un movimiento concretado era el agente catalizador de tales saltos del mercado [...] La masa de valores ofrecidos a contratación sugerían que los grandes especuladores vendían o eran vendidos [...] el pool de los banqueros, lejos de procurar estabilizar

el mercado, estaba, en realidad, vendiendo" [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y crisis global del sistema capitalista",... ob.cit., pág.134]

lxxxiii. Sin embargo, hubo ocasiones en que Gran Bretaña, o bien no estuvo involucrada, o bien quedó fuera como en 1873, cuando Europa Central y Estados Unidos compartieron una larga depresión. En 1890, después de cinco años de créditos exteriores acelerados, el mercado de capitales de Londres se paró de repente, y el sistema se salvó por la entrada de oro de las minas descubiertas en 1886. [Véase KINDLEBERGER, C.P: "La crisis económica 1929-1939"... ob.cit., pág.341].

Desde el momento en que la liquidez internacional no es suficiente, la financiación de los intercambios se ve comprometida y, por lo tanto, también estará en aprietos la actividad nacional orientada a la exportación.

lxxxiv. "La política económica se volvió más egocéntrica o nacionalista: en efecto, se ocupaba más que antes de salvaguardar los intereses nacionales, y menos de procurar que el mecanismo económico internacional funcionase sin contratiempos. Dicho de otro modo, la situación interior ya no se sacrificaba completamente en aras de las necesidades externas y, por lo tanto, el equilibrio externo debía afianzarse recurriendo a medidas más restrictivas. El hecho se manifestó en las crecientes restricciones al flujo del comercio, del capital y de la mano de obra, cuya libertad había sido el ancla de la esperanza del sistema antes de la guerra. Sin embargo, estas medidas no hicieron más que debilitar el sistema y contribuir a su desmoronamiento". [Véase ALDCCREOFT, D.H.: "De Versalles a Wall Street, 1919-1929"... ob.cit., pág. 17]

lxxxv. [...] Al primer asomo de problemas con la agricultura en Estados Unidos, Hoover, haciendo frente a la recomendación de la conferencia Mundial de 1927 de que las naciones del mundo debían adoptar una tregua arancelaria, estableció la Ley arancelaria Smoot-Hawley. El acuerdo del congreso bajo las presiones de los grupos industriales amplió la protección de la agricultura a los productos primarios y a las manufacturas de todo tipo y, a pesar de las protestas formales del resto de los países, transformó el acuerdo en Ley. [Véase KINDLEBERGER, C.P.: "La Crisis económica, 1929-1939"... ob.cit., págs. 153-157]

lxxxvi. "El New Deal aspiraba a restablecer el equilibrio entre el coste de producción y el precio, entre la ciudad y el campo; entre los precios agrícolas y los precios industriales; reactivar el mercado interior -único importante- mediante el

control de los precios y la producción, la revalorización de los salarios y el poder adquisitivo de las masas, es decir, de los campesinos y los obreros y también mediante la reglamentación de las condiciones laborales."

[...] "Era, pues, una política de economía dirigida, muy flexible, realizada por etapas y [...] acabó elaborando una enorme y coherente masa de 374 códigos llamados "de leal competencia", especiales para cada industria y comercio y cuya pieza básica fue la "ley de recuperación industrial nacional". [CROUZET, M.: "La época contemporánea. En busca de una nueva civilización". Ed. Destino, Barcelona, 1982, Tomo I, pág. 202]

lxxxvii. [Véase CROUZET, M.: "La época contemporánea. En busca de una nueva civilización"... ob.cit., Tomo I, págs. 205-207]

lxxxviii. En el siglo XIX, y todavía después de la guerra de 1914, cada país, y en particular las grandes potencias europeas, comerciaba con el conjunto de otros países y se preocupaban poco del equilibrio de su comercio con un país dado: cada país equilibraba su comercio con relación a un conjunto de compradores y vendedores, perdiendo con unos y ganando con otros. [Véase LESOURD, J. y GERARD, C.: "Historia Económica Mundial"... ob.cit., pág.460]

lxxxix. Esta Conferencia era un intento para procurar una recuperación económica con incremento de los intercambios. Mientras que Francia y Gran Bretaña abogaban por establecer una relación entre el franco, la libra y el dólar, la actitud y medidas adoptadas por los Estados Unidos llevaron al fracaso de hecho de la Conferencia ya que, el 19 de Abril e inmediatamente antes de la Conferencia de Londres, abandonan el patrón oro, dejando que la moneda más importante fluctuase libremente con una caída que favorecería las exportaciones hacia Europa y aliviara las deudas de los agricultores. A pesar de la incertidumbre financiera que se creó, la Conferencia se celebró, pero la incapacidad de los Estados Unidos para decidir lo que harían con el valor del dólar, impidió la introducción de medidas lo suficientemente sólidas para fortalecer las finanzas internacionales y para desarrollar el comercio mundial. Un tanto irónicamente, la única parte del trabajo de la Conferencia que tuvo gran influencia sobre las practicas futuras, fue la relativa al planteamiento de las nuevas restricciones sobre la oferta de mercancías primarias. Allá empezaron algunos planes de importantes restricciones internacionales, planes para el trigo, para los nitratos, para el caucho, para el azúcar, para el estaño... [Véase ASWORTH, W.: "Breve historia de la economía internacional" (Desde 1850)... ob.cit., pág. 291]

Sin embargo, en relación a Estados Unidos, más que de incapacidad para decidir, hay que hablar de todo lo contrario. Estados Unidos en ese momento tenía, mucha capacidad para consolidarse aún a costa de la estabilidad monetaria internacional, imponiéndose deliberadamente una bajada en el valor exterior del dólar.

xc. En 1933 se reúne una Conferencia Económica Internacional con el fin de llegar a acuerdos entre los Estados o los grandes grupos de intereses. Sin embargo, se pone de manifiesto que no se puede contar en ese momento con los intereses colectivos. La política económica y monetaria de los Estados Unidos es un signo evidente de esta actitud, mientras que la delegación francesa y británica abogan por establecer una relación entre el dólar, la libra y el franco, el presidente Roosevelt no la secunda ya que considera indispensable la puesta en marcha del New Deal (con desvalorización del dólar). [Véase KINDLEBERGER, C.P.: "La Crisis económica, 1929-1939"... ob.cit., págs. 239-273]

CAPITULO 2: EL RESURGIR DE EUROPA

Al acabar la Segunda Guerra Mundial, las relaciones internacionales se desarrollan en un marco diferente, dándose una nueva relación de fuerzas, no sólo en lo que respecta a la influencia de los grandes Estados, sino también en lo referente a las grandes civilizaciones.

La vida política y económica del mundo fue dominada durante mucho tiempo por Europa y, más concretamente, por Europa Occidental y Central. Después de la Primera Guerra Mundial, y tras un período de decadencia, Europa recupera, por lo menos en apariencia, parte de su anterior influencia. Pero en 1945 de nuevo aparece dividida y en un profundo caos económico. En contraste con este declive, se afianza la potencia de los Estados Unidos y de la Unión Soviética. Ambos, encumbrados ya como superpotencias, buscan reforzar y extender unas posiciones que, ante las nuevas tensiones que ya se presienten, les permitan consolidar sus intereses. Especialmente en las zonas donde ambas aparecían implicadas, frente al auge que toman los nacionalismos en Africa y Asia, reforzando así las tendencias al enfrentamiento.

Mientras, en Europa Occidental, perdida ya la hegemonía mundial, las viejas potencias europeas no se resignan a permanecer en un segundo plano. Pronto volverá a tomar actualidad la idea de reorganizar Europa. Si desde finales de 1945 se pueden entrever cuales serán los grandes problemas que dominarán las relaciones internacionales, también es previsible el marco en el que se irá definiendo el nuevo proyecto de organización europea.

2.1.El Orden Mundial después de la Segunda Guerra Mundial.

El rasgo más destacado de las Relaciones Internacionales después de la Primera Guerra Mundial era el declive de Europa. En este sentido, la Segunda Guerra Mundial acabó la obra de la Primera.

Hasta la década de los años treinta, en las relaciones políticas y económicas entre los Estados el mantenimiento de la paz era un objetivo explícito, tras el pacto de renuncia a la guerra, el relativo retorno de condiciones favorables en el dominio de la producción y el comercio, junto al restablecimiento parcial de la influencia europea en el mundo.

Al inicio de los años treinta, con un ordenamiento que no evoluciona y que dista mucho de adaptarse a la nueva situación, con una crisis profunda a todos los niveles, las dudas y temores se extienden. Sin embargo, no será hasta la victoria del Nacional Socialismo en Alemania cuando las amenazas de conflicto se manifiesten claramente tras la violación por parte de este país de los Tratados de Versalles y Locarnoⁱ, y la pretensión de expansionarse a costa de Austria, Checoslovaquia y Polonia, con el apoyo de Italia y, si bien con ciertas reservas, el de Japón.

Así, a partir de 1931 se comienzan a dar síntomas de ruptura del "statu-quo" territorial. En Extremo Oriente con la iniciativa japonesa en Manchuria a costa de China; dos años después será Italia la que busca la expansión territorial en Etiopía. Esto presupone un duro golpe para la Sociedad de Naciones a la que pertenecen tanto China como Etiopía. Alemania, por su lado, comienza con el programa de expansión declarando en 1935 el restablecimiento de un gran ejército,

violando el Tratado de Versallesⁱⁱ. De forma que se quebrantan los principios de Seguridad Colectiva que se habían establecido bajo la tutela de la Sociedad de Nacionesⁱⁱⁱ. Sin embargo, la reacción por parte de la Sociedad de Naciones fue débil. Esta incapacidad ante la agresión, sumada a la desconfianza y divergencias de criterio entre determinados países, reflejan las importantes lagunas de la Seguridad Colectiva.

El ambiente de desconfianza y rivalidad que se da entre los Estados atentaba contra el espíritu de Ginebra y supuso un buen freno en los procesos de desarme. La violación de los acuerdos fue un duro golpe para la Sociedad de Naciones, que se vio acentuado por la constitución de sistemas de alianza que ponían en grave peligro la paz. Sin embargo, la Sociedad de Naciones, dividida en su seno, no se decidió a tomar una postura de fuerza frente a las violaciones del espíritu de Ginebra, ni siquiera a aplicar las sanciones votadas. Solamente una vez se decidió excluir a un estado culpable de agresión, la Unión Soviética por su ataque a Finlandia en 1939. No obstante fue una medida tardía y unilateral, cuando ya la Sociedad de Naciones había fracasado.

Los orígenes y causas de la Segunda Guerra Mundial son múltiples, si bien parece claro el peso que tuvo la política Alemana, orientada hacia la conquista del pretendido espacio vital^{iv}. Algunos han querido justificar este movimiento expansionista como consecuencia de una industrialización que, si bien comienza tardíamente, se desarrolla con una gran rapidez^v. Sin embargo, no parece claro que se pueda mantener este determinismo de lo económico, ya que Alemania hubiera podido satisfacer esta necesidad intrínseca de expansión sin necesidad de recurrir a las armas. No se debe de olvidar que el presidente Wilson realizó un ofrecimiento encaminado a reinsertar la

economía alemana en la economía mundial, ofreciéndole, como campo de actuación preferente, el sudeste de Europa, siempre a condición de no recurrir a las armas^{vi}.

A la postre, las ansias de poder y prestigio de Alemania, unidas a la pasividad del resto de las grandes potencias, son factores que, en conjunción con otros, jugarán a favor de que estalle el conflicto bélico^{vii}, enfrentamiento que, en 1939, coloca a Francia, Gran Bretaña y Polonia frente a Alemania. Sin embargo, en 1941 la guerra adquiere amplitud mundial, cuando por la iniciativa de Alemania y Japón, entran en el conflicto la Unión Soviética y los Estados Unidos.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, las condiciones en las que se desarrollarán las relaciones económicas internacionales serán diferentes a las que imperaron hasta ese momento.

Efectivamente, se da un cambio fundamental a la hora de abordar las relaciones en la escena internacional. Los elementos que se habían comenzado a poner de manifiesto cincuenta años antes y que después de la Primera Guerra Mundial se obviaron, ahora están totalmente definidos, imprimiendo un carácter diferente al entorno en el que se han de desenvolver los principales agentes.

2.1.1. Hegemonía Estadounidense.

Después de la Primera Guerra Mundial, los países luchan por el regreso al orden internacional de preguerra, a pesar de que las condiciones eran diferentes. Sin embargo, el planteamiento después de la Segunda Guerra Mundial busca nuevos cauces que definan el orden internacional.

Entre los dos grandes conflictos mundiales se dan cambios importantes en la organización de la producción y se acelera el proceso de internacionalización con el desarrollo de los cartels. De otro lado, la situación por la que atraviesa Europa -con un fuerte endeudamiento, ocupada en la tarea de reconversión de sus economías y progresivamente alejada del Este por los cambios en Rusia- contrasta con la situación de los Estados Unidos, con una fuerte acumulación de reservas y el consiguiente fortalecimiento de su moneda. Crecen las tensiones entre Estados Unidos y Gran Bretaña por el liderazgo en el ámbito monetario y el control del proceso de valoración. Así, los Estados Unidos, que eran los únicos que estaban en disposición de estabilizar el sistema monetario y financiero, declinan esta responsabilidad, mientras que Gran Bretaña no puede^{viii}.

En este contexto de reforzamiento y agudización de la competencia estallará la Segunda Guerra Mundial. Al igual que en la Primera Guerra, los Estados Unidos saldrán claramente reforzados de la contienda. Sin embargo, la reacción de este país, ante el poder real y efectivo del que dispone, no va a ser la misma que en el período de entreguerras.

Ahora, la situación en la que quedan sus competidores directos es bastante peor que al finalizar la Primera Guerra Mundial. Los Estados Unidos experimentan una fuerte expansión económica, controlando el comercio occidental y acumulando los dos tercios del oro mundial. Pero, lo que es más importante, cambia su actitud sobre el papel a desempeñar en la esfera internacional. Se abandona la política aislacionista, que durante buena parte de su historia impregnó las relaciones con las grandes potencias, y asume su papel de potencia hegemónica en Occidente.

La fortaleza económica, que le brinda la oportunidad de imponer el dólar como moneda internacional, unida a su poderío

militar, le va a permitir actuar como nación hegemónica, económica y políticamente. A partir de ahora serán los abanderados de la lucha por establecer los principios del orden liberal, siempre bajo su liderazgo, y los encargados de proteger al mundo del avance del comunismo. La derrota de Alemania y Japón, junto a la consolidación de los Estados Unidos y el rápido ascenso de la Unión Soviética, contribuirán a la conformación de un mundo caracterizado por la bipolaridad, rasgo que, unido a la hegemonía estadounidense en el mundo occidental, definirá en gran medida la conformación del orden de posguerra^{ix}.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la organización y cooperación internacionales tienen como pilar fundamental la Organización de las Naciones Unidas, asociación de Estados soberanos que, mediante el entendimiento colectivo, persigue mantener la paz y seguridad internacionales. Pero la eficacia de las Naciones Unidas depende de la unanimidad de las grandes potencias en el seno del Consejo de Seguridad, y ésta se rompió poco después de finalizar la guerra. El fortalecimiento de la URSS y la política estadounidense de contención del Bloque del Este, por entender que el vacío de poder (que se había creado con la división de Alemania y con el debilitamiento del Extremo Oriente) dejaba el camino libre a la expansión soviética, se traducen en nuevas tensiones e implementación de las políticas de "guerra fría".

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial se toma conciencia de la necesidad de ayudar a los países que han resultado devastados y ajustar el comercio al nuevo marco internacional. Por lo tanto, era necesario establecer alguna forma de organización económica internacional, dotada de nuevas instituciones, que posibilitase la recuperación económica con el menor grado posible de fricción mundial. Para ello se planteó la conveniencia de volver a un sistema de tasas estables de intercambios,

de volver a disponer, a nivel internacional, de una oferta suficiente de capital a largo plazo y, por último, el gradual abandono de las restricciones discriminatorias, que se habían intensificado considerablemente a partir de los años treinta, para abrir el comercio internacional.

De tal forma que en 1944, en la Conferencia de Bretton Woods, se creó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. La primera de estas dos instituciones se creó para proveer de liquidez al sistema, de forma que los créditos a corto plazo evitasen las devaluaciones monetarias y las restricciones comerciales de los países que pasaran por dificultades temporales de balanza de pagos. Por su parte, el Banco tenía como misión la provisión de capital a largo plazo para atender las necesidades de reconstrucción.

Los ejes sobre los que giraba el sistema eran la convertibilidad de las monedas con tipos de cambio estables, la movilidad del capital y la libertad comercial. Por lo tanto, era necesario completar estas dos instituciones con una organización comercial. Pero las negociaciones sobre política comercial se desarrollaron más lentamente.

Una vez aprobada la Carta de las Naciones Unidas, ésta va a participar activamente en la búsqueda de instrumentos que permitan e incentiven una mayor cooperación internacional en todos los campos. Bajo sus auspicios, y mediante la creación de una Organización de Comercio Internacional, se intentó constituir un instrumento mundial de cooperación económica. Sin embargo, nunca entró en vigor.

Entre las razones por las que el proyecto no llegó a materializarse, destaca el que la mayoría de los países se encontraban en una situación de precariedad económica y,

debilitados por la guerra, no estaban en condiciones de abandonar a corto plazo sus medidas proteccionistas. Pero, además, el Congreso de Estados Unidos, mucho menos liberal que el ejecutivo, no ratificó el Acta Final de los acuerdos de la Habana^x.

Las reticencias de los países occidentales a las propuestas de liberalización estadounidenses, más interesados en el desarrollo de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, que autorizaba al Presidente a reducir los derechos de las importaciones hasta un 50 por 100 a cambio de concesiones equivalentes de otros países, se basaban en la opinión de que la petición, por parte de Estados Unidos, de reciprocidad en el desarme arancelario iba a impedir el reajuste de las balanzas comerciales.

Al final, los Estados Unidos lograron imponer su criterio al negarse a suscribir los acuerdos de la Habana, frenándose así los intentos de crear un organismo internacional que se ocupara de los problemas comerciales. Lo único que sobrevivió, entonces, para la liberalización del comercio, fue el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (G.A.T.T), que se creó en una conferencia de veinticinco naciones, que se celebró en Ginebra en 1947, cuyo principal objetivo era la negociación simultánea de una serie de acuerdos bilaterales para la reducción de tarifas aduaneras y reducción de preferencias mutuas^{xi}.

En 1948 se habían establecido las instituciones básicas cuya finalidad era lubricar el sistema de relaciones económicas internacionales. Sin embargo, estas instituciones por si solas no presuponian un sistema internacional completo, ni garantizaban su éxito.

Efectivamente, habían importantes lagunas en la operatividad de estas instituciones. El Fondo Monetario Internacional no era suficientemente grande ni flexible para ser un regulador eficaz de la liquidez internacional (a no ser que hubiese otras fuentes abundantes de valores internacionales realizables, y un fácil acceso a ellas a través de un comercio y de una inversión crecientes). Así mismo, era difícil que en el corto plazo la producción y los mercados para absorberlas creciesen si las actividades del Banco Mundial no eran completadas por otras fuentes. Por último, las políticas comerciales más liberales promovidas por el G.A.T.T. no avanzarían sin que se le diese garantía a las naciones más débiles de que se les iba a abrir mejores perspectivas comerciales en las que ellos participarían.

Como la evolución de las instituciones no se determina de forma autónoma, sino que la actividad de los agentes implicados en el área de acción de éstas las condicionan, definen y perfilan de manera progresiva. De hecho, podemos afirmar que la mayor parte de las lagunas que presentaban estas instituciones eran mantenidas por la actuación de los Estados Unidos.

Así, el F.M.I. vio debilitada su capacidad de actuación debido a la escasa disponibilidad de recursos financieros a que lo abocaba la política americana. De otro lado, el predominio de la ayuda americana a través del Plan Marshall permitió que este país se beneficiase también de la reconstrucción^{xii}. Por último, Estados Unidos era el principal accionista de los organismos internacionales de reciente creación y con suficiente poder de voto para dirigir sus actuaciones.

2.1.2. Los países socialistas y las Relaciones Internacionales.

La Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas participó activamente en las conversaciones que llevaron a la constitución del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Sin embargo, nunca llegó a ratificar el convenio y, sin negarse explícitamente a adherirse al FMI, no participó en éste. Asimismo, la pauta de comportamiento del resto de los países socialistas fue la misma, retirándose muy pronto del Fondo aquellos que se habían incorporado^{xiii}.

Efectivamente, la Organización Internacional de posguerra se diseñó a escala y medida de los Estados Unidos y el grupo de países que estaban bajo su influencia. De poco servía esta organización a países con menores niveles de desarrollo o que operaban bajo presupuestos económicos diferentes.

Los países socialistas se embarcaron en un proceso de desarrollo autárquico. De ahí que la atención que prestan en estos primeros momentos al comercio exterior sea secundaria. Y a pesar de la constitución del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAME), como reacción de la Unión Soviética al Plan Marshall de los Estados Unidos, tampoco se fomenta el comercio entre ellos. Como el comercio exterior siguió siendo monopolio del Estado, organizado en el marco de la planificación mediante acuerdos bilaterales y constreñido por un sistema de precios arbitrario, ni se produjo una integración de mercados en el seno del CAME ni su articulación con el conjunto del comercio mundial^{xiv}.

Dentro de este modelo organizativo de la actividad económica, el planteamiento del que se partía en Bretton Woods poco podía ofrecer a un sistema de planificación central que operaba en la esfera internacional con acuerdos bilaterales.

Se unen así, por tanto, las tensiones políticas y la ruptura económica, reforzándose mutuamente^{xv}. El espíritu de cooperación, que se había dado contra el fascismo, se desvaneció en la dinámica de la política de bloques, que condicionó la formación de las organizaciones económicas de posguerra y, prácticamente, no va a existir relación alguna entre los países socialistas y las organizaciones económicas de los países occidentales.

2.1.3. Cambios estructurales y reordenamientos de fuerzas.

En el período de entreguerras se había generalizado la aplicación de políticas de carácter intervencionista para regular la actividad económica. Al final de la Segunda Guerra Mundial, si bien se defiende la denominada economía de mercado y la libre competencia, se acepta la regulación estatal mediante políticas de pleno empleo, de seguridad social, de redistribución de la renta,... Ahora bien, la recuperación no es tarea fácil y presupone sacrificios importantes para la inmensa mayoría de la población, de ahí que esa recuperación y fortalecimiento interno tenga que ir unido a un pacto social entre capital y trabajo que lo haga posible^{xvi}.

Sin embargo, a nivel internacional se siguen defendiendo los más genuinos principios liberales. Esta demanda del "dejar hacer", en tanto que se satisfizo, a quien benefició fue a los centros más impuestos en ese momento y llevó a un sistema que, hasta finales de los sesenta, estuvo bajo la hegemonía de los Estados Unidos.

Éstos supieron aprovechar los avances tecnológicos, alcanzados a través de la producción bélica, para desarrollar

nuevas producciones civiles que consolidaran y aumentaran su capacidad industrial. El dominio tecnológico, el desarrollo industrial y la fuerza militar coadyuvaron a que Estados Unidos pudiese mantener la cotización del dólar, en su doble papel de moneda nacional e internacional, y hacer de Nueva York el centro financiero y comercial del mundo. Un mundo que, en los años cincuenta y sesenta, va a experimentar cambios importantes que propician un aumento de la competencia, registrándose con ello modificaciones en la configuración de fuerzas dentro del sistema^{xvii}.

Dentro de los cambios que se producen, se perfilan dos grandes tendencias: de un lado, el fortalecimiento, derivado de la expansión y concentración, de las aspiraciones económicas liberales, resultando a su vez una creciente internacionalización; de otro lado, el freno que encuentra este proceso por las políticas que se desarrollan en los Estados nacionales, embarcados en un nuevo proteccionismo de carácter no arancelario^{xviii}.

La naturaleza de la acumulación de capital tiene como resultado la concentración y centralización^{xix}, elementos ambos que vienen determinados y a su vez determinan la evolución del denominado capitalismo maduro. Tal es así que los crecientes riesgos que supone la nueva realidad y la necesidad de un mayor control económico llevan a la conveniencia de integraciones verticales y horizontales, provocando la creación de los llamados conglomerados. Lógicamente esto irá unido a una creciente y cada vez más perfeccionada planificación empresarial como consecuencia de la propia lógica de la economía de mercado^{xx}.

Dentro de este proceso, la variable tecnológica juega un importante papel ya que, sin duda, ésta ha impulsado a la concentración, pero no explica este fenómeno en toda su

dimensión. El proceso de concentración aparece como una consecuencia directa de la propia estructura, las instituciones y el sistema global de valores de la sociedad capitalista^{xxi}. La dinámica innovadora ya no es el resultado de un proceso espontáneo y desorganizado, derivado de nuevas empresas que sustituyen a las antiguas, sino que está encaminada por las empresas ya existentes y sólidamente instauradas, que definen las bases y el control de la innovación. El proceso de invención-innovación se internaliza por parte de la gran empresa. En la medida que el desarrollo científico-tecnológico se centraliza, aumenta el papel que éste puede jugar como recurso de poder en manos de estos agentes.

Así mismo, el desarrollo de la internacionalización irá configurando progresiva y aceleradamente un mayor grado de interdependencia entre los países^{xxii}. La esencia misma de la empresa transnacional supone la destrucción paulatina de los sistemas productivos nacionales y, por lo tanto, de la capacidad reguladora del estado. De otro lado, la desintegración de los antiguos imperios coloniales y el nacimiento de los nuevos estados abrirá un amplio campo de acción para la penetración económica, financiera y comercial de estas fuerzas plenamente impuestas dentro del marco de la bipolaridad. Será precisamente esta característica la que redefina, en gran medida, junto con la energía, el mapa geoestratégico mundial.

Otro de los cambios fundamentales que se produjo en el mundo fue el nacimiento de gran cantidad de estados soberanos. La disolución del mundo colonial europeo se llevó a cabo, en su mayor parte, en un período dominado por la política de guerra fría y, por tanto, influido por la actuación de los Estados Unidos y la Unión Soviética.

Tanto la Unión Soviética como los Estados Unidos se habían mostrado, en general, opuestos al colonialismo europeo. Sin embargo, a medida que se fortalece la alianza euro-americana, los Estados Unidos verán con otros ojos la presencia de los europeos en Asia y Africa. Sin duda, la competencia se intensificó, a nivel comercial y financiero, por la penetración norteamericana en las áreas que eran dominadas por los europeos, pero a nivel gubernamental quedó amortiguada por la necesidad de conseguir aliados y bases militares.

La Unión Soviética, por su parte, utilizará los movimientos nacionalistas como instrumento para atraerse a los nuevos países, dentro de esa dinámica de competencia de bloques en la que se va perfilando la división del mundo de acuerdo con áreas de influencia. Esta cínica política llevó a que los nuevos países, percatándose del enorme poderío de estas potencias y de sus afanes de dominio, se planteasen la necesidad de una mayor solidaridad entre ellos, no ligándose de manera explícita a ninguna de las dos superpotencias.

La admisión de las antiguas colonias en la Organización de las Naciones Unidas como nuevos estados y la asunción, por parte de la Unión Soviética y los Estados Unidos, de la inserción de los mismos en el marco de la Política internacional como "no alineados", parece abrir perspectivas alentadoras para estos nuevos países. Efectivamente, conscientes de su debilidad, éstos comenzarán a trabajar en busca de una mayor solidaridad entre ellos. Sin embargo, prontamente se darán graves conflictos en su seno. De un lado, las grandes potencias interferirán claramente en el devenir de los hechos y, de otro, algunos de estos Estados, dejando en un segundo plano el "neutralismo", firmarán acuerdos, comerciales o defensivos, con alguna de las superpotencias^{xxiii}.

Sin embargo, a pesar de las diferencias que se dan en el seno de este grupo de países, éstos se verán progresivamente más unidos por un triste y poderoso vínculo: la pobreza y la toma de conciencia de que la independencia política no estuvo acompañada por la independencia económica, más bien al contrario, la dependencia respecto a la metrópoli se verá claramente reforzada por el ordenamiento establecido en Bretton Woods.

Efectivamente, el sistema liberal establecido en Bretton Woods no respondía a las necesidades de los países recién descolonizados^{xxiv}. Éstos necesitaban participar en la economía internacional pero, sin duda, la política de "puertas abiertas" actuaba en contra de sus intereses. De ahí que las demandas del Tercer Mundo se centrasen, desde la conferencia de Bandung (1955), en la petición de una mayor igualdad en las relaciones económicas internacionales^{xxv}.

Los cambios que viene experimentando el sistema se aceleran en la década de los sesenta, sucediéndose una serie de acontecimientos que, en última instancia, cuestionan el orden internacional establecido en la posguerra.

Desde prácticamente su establecimiento, el Sistema Económico Mundial de posguerra fue duramente cuestionado por partes relevantes de la comunidad internacional. Sin embargo, a partir de la década de los setenta, la aparición de nuevos actores en la escena internacional, el reordenamiento de fuerzas en el seno del sistema y los cambios estructurales, serán elementos suficientes para que se manifiesten sucesivas crisis y se extienda la conciencia de que es necesaria la reforma del Orden establecido en Bretton Woods^{xxvi}.

El sistema económico liberal, diseñado después de la Segunda Guerra Mundial y liderado por los Estados Unidos, contrasta desde sus comienzos con las políticas internas que se desarrollan en los estados nacionales, genéricamente políticas de "bienestar", que la realidad comienza a imponer desde inicios de siglo pero que se asumirán plenamente al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Este conflicto se acentúa ya que la dinámica del sistema lleva a una economía cada vez más interrelacionada a escala internacional, contrastando esto con el conjunto de políticas económicas establecidas para regular el estricto ámbito nacional. Por lo tanto, la empresa transnacional se ajusta mucho más que los estados nacionales a la nueva situación, y su actuación necesariamente supranacional, ya que su ámbito de actuación también lo es, hará que aparezca como un importante agente en el escenario internacional.

El auge de las empresas transnacionales, que desde la década de los sesenta se había puesto de manifiesto en Estados Unidos, en la década de los setenta se acentúa y se generaliza también en las empresas europeas y japonesas, siendo esto el resultado lógico de la fuerte concentración de capital a la que lleva la dinámica del sistema capitalista.

Esta realidad implica al mismo tiempo una renovada capacidad para planificar, que se plasma en la empresa transnacional sobre bases nuevas y ampliadas. Aunque no se plantea ni por asomo el cuestionamiento explícito de la soberanía estatal, la empresa transnacional implanta sus filiales y sucursales en un territorio determinado, si bien toma sus decisiones y elabora sus estrategias ajustándose a sus propios intereses, sin ceñirse a la regulación y el control del estado nacional^{xxvii}.

Las consecuencias del predominio económico de la empresa transnacional son mucho más evidentes en los países en desarro-

llo, en los que puede condicionar y debilitar el poder gubernamental de éstos. En este sentido, y debido a que estos agentes llegan a interferir en los asuntos internos de los países en los que se ubican, las Naciones Unidas, a través de la Comisión de Empresas Transnacionales, elaboran un código de conducta para ellas.

El desarrollo de la gran corporación y la mundialización del sistema económico ha reforzado la capacidad de actuación del poder económico, si bien selectivamente y en beneficio del capital transnacional.

En los años setenta también se registra un aumento de la competencia entre distintos centros y se detecta un debilitamiento del papel hegemónico de Estados Unidos, con el fortalecimiento de Europa Occidental y Japón. Éstos tendrán una participación creciente en el comercio internacional junto con otros países de la Comunidad Económica Europea y los denominados "nuevos países industrializados" (N.I.C.s).

La agudización de la competencia obliga a un movimiento de relocalización a escala global de la actividad productiva, y esto, a su vez, a la reconversión sectorial en la mayoría de los países industrializados, dándose una mayor especialización con un aumento de la interdependencia global.

Todo ello con un doble efecto y a diferentes niveles. De un lado, los grandes consorcios internacionales buscarán nuevas estructuras que hagan posible la coordinación y el control de esa producción reorganizada y relocalizada. De otro lado, su traducción en una fragmentación entre los diferentes centros.

Las tensiones que se desencadenan en el proceso llevarán a que se den discrepancias sobre las áreas de influencia y las políticas comerciales y financieras que se han de implementar para salir de la crisis. Esta situación debilita la hegemonía de Estados Unidos, poniéndose de manifiesto las diferencias del resto de los países de cabecera en relación a la instrumentación del liderazgo por parte de este país^{xxviii}.

Todo lo cual se refleja en la década de los setenta, con las políticas monetarias, presupuestarias y comerciales de los distintos Estados, para hacer frente a la crisis, crecientemente imbuidas por una revitalizada corriente liberal contraria al "estado del bienestar". La urgencia de hacer frente a los problemas internos traerá como consecuencia la descoordinación internacional de las políticas monetarias y financieras y la aplicación de medidas comerciales proteccionistas. Con todo ello será difícil la consecución de acuerdos que fortalezcan la apertura comercial, situación que se refleja inmediatamente en un creciente deterioro del sistema G.A.T.T.

También en el persistente déficit norteamericano. Este, junto con la salida de capital, supondrá importantes pérdidas de oro para los Estados Unidos, con consecuencias sobre el sistema monetario internacional. El sistema establecido en Bretton Woods pivotaba en torno a una divisa central, el dólar, manteniéndose el oro a un precio fijo en dólares para todas las transacciones oficiales. Esto llevó a que los países constituyeran reservas de cambio casi únicamente en dólares. Muchos de los dólares encontraban su camino hacia bancos europeos que los redepósitosaban en otros bancos, donde pasaban a ser base de préstamos a prestatarios que ya no eran bancos, creándose una pirámide adicional de crédito en lo que se conocían como eurodólares.

Como todos los sistemas, éste expresaba una determinada relación de fuerzas. En definitiva, reflejaba las condiciones que se habían heredado de la Segunda Guerra Mundial: el auge de la economía norteamericana, el descalabro de las demás, la penuria de dólares y el déficit de la balanza de pagos norteamericana aparecía como impensable; no en vano, este país disponía después del conflicto de un 75 por 100 de stock mundial de oro^{xxix}

Con el sistema establecido se consolidó la supremacía del dólar como moneda internacional y la de Nueva York como centro financiero mundial, convirtiéndose Estados Unidos en el principal proveedor de la liquidez para hacer frente a las operaciones internacionales^{xxx}. Si el dólar perdía su valor, se hundiría uno de los pilares centrales del sistema financiero internacional y, por tanto, a pesar del abultado volumen de reservas que había acumulado Estados Unidos al finalizar la Segunda Guerra Mundial, era razonable preguntarse durante cuanto tiempo podría mantenerse la tasa de cambio frente a unos déficit tan prolongados. De otro lado, el control que las autoridades nacionales podían ejercer sobre las operaciones en eurodólares era bastante reducido, añadiéndose así un elemento de inestabilidad importante.

De hecho, dentro de este sistema la debilidad del dólar sólo podía aparecer si, al acumularse los déficit, los países acreedores exigían ser pagados en oro.

Pero el sistema descansaba sobre una contradicción fundamental: necesitaba de los déficit norteamericanos para ampliar la liquidez internacional de acuerdo con el crecimiento de los intercambios (que acompañó a la liberalización de las corrientes de cambio) y para hacer frente a la creciente movilidad de capital.

A pesar de que las deficiencias del sistema eran conocidas, mientras la evolución económica fue favorable (por las altas tasas de crecimiento), los fallos quedaron en un segundo lugar. Sin embargo, aquellas seguían creciendo bajo la superficie de los hechos. Realmente no era lógico que el sistema se desarrollase bajo las monedas de los países deficitarios. Uno de los requisitos básicos de las finanzas internacionales consistía en que éstas sean abundantes y seguras. Había una necesidad de fondos líquidos, internacionalmente aceptables, siempre fácilmente disponibles en una cuantía adecuada para financiar las necesidades de inversión y comercio, y que las transacciones con estos fondos mereciesen confianza. El compromiso, dentro del sistema de Bretton Woods, de tasa de cambios fijas, sólo regulable en circunstancias especiales, introdujo el grado de estabilidad deseado. La disposición de Estados Unidos, mientras aún se mantenían en clara situación de superávit, a entregar dólares al depósito internacional mediante subvenciones, préstamos e inversiones, mantuvo la oferta de moneda internacional^{xxxii}.

Pero a finales de la década de los cincuenta (en 1958) la balanza de pagos estadounidense adquiere una especial intensidad^{xxxiii}, circunstancia que se consolida en los años siguientes y que condiciona la evolución del sistema monetario, con importantes consecuencias para la liquidez y estabilidad. Los grandes déficits de la década de los sesenta y los primeros setenta aseguraban que aquella moneda clave se hallaría en oferta constantemente creciente^{xxxiiii}.

El aumento de reservas en dólares fuera de Estados Unidos, junto a la pérdida de las reservas-oro que éstos registran, hacen que los gobernantes norteamericanos tomen medidas para reducir su déficit exterior. Para ello, se propone el aumento de las atribuciones del F.M.I. para la creación de medios de pago internacionales, de ahí que en 1967 se creasen y

en 1969 se pusiesen en práctica los "Special Drawing Rigths", los Derechos Espaciales de Giro (DEG), nueva unidad de reserva internacional.

Sin embargo, en 1970 no se había producido ningún cambio sustancial en el sistema financiero internacional. Si bien se estaba detectando elementos que ponían de manifiesto un total desajuste entre la realidad y el sistema: el precio del oro estaba muy por encima del precio oficial, la cantidad de dólares existentes en circulación era tan alta que cada vez era menos creíble que el dólar fuese tan bueno como el oro. En 1971 estalla la crisis con la declaración unilateral por parte de Estados Unidos de la inconvertibilidad del dólar en oro.

Se lanzan diversas propuestas de reforma del Sistema Monetario Internacional. La propuesta norteamericana se centra en el interés por conseguir un sistema monetario con cambios flexibles, convertibilidad limitada del dólar y mecanismos de ajuste automático que obligarán a devaluar a los países que registrasen un superávit comercial. Por su parte, la propuesta europea abogaba por un sistema de tipos de cambio relativamente estables, convertibilidad limitada del dólar en DEG y adopción de otras monedas que, junto a los DEG, cumpliesen el papel de reservas básicas. Por último, los países del Tercer Mundo abogaban por una mayor participación en las decisiones del Fondo, y poder tener un mayor acceso a las reservas internacionales, pidiendo también la adopción de los DEG como moneda de reserva, y que se vinculara su emisión con la ayuda al desarrollo^{xxxiv}.

Sin embargo, los Estados Unidos no estaban dispuestos a perder su hegemonía monetaria. Para ello bloquean las propuestas que querían hacer del FMI un organismo verdaderamente supranacional, no aceptan la convertibilidad del dólar y limitan la emisión de DEG.

El agravamiento de los conflictos en Oriente Medio, derivado de la descolonización, de la creación del estado de Israel y de la lucha por el control del petróleo, había incidido negativamente en los países importadores de petróleo, Europa Occidental y Japón, traduciéndose en una mayor dependencia de éstos respecto al área del dólar. Con la crisis del petróleo y la consiguiente subida de su precio, se pasó de una situación de abundancia de dólares en circulación, a una situación ajustada a las crecientes necesidades de liquidez producto de las tensiones inflacionistas que se habían introducido en el sistema^{xxxv}. (Con lo cual el exceso de los dólares en circulación provocaba automáticamente el ajuste en beneficio de la economía estadounidense.)

En la conferencia de Jamaica se institucionalizan los cambios flotantes, la desmonetización del oro, puntos centrales de las demandas estadounidenses, y se fortalece la opción de los DEG como reserva internacional^{xxxvi}. Con todo, tenemos que el dólar salió fortalecido, afianzándose la acción dirigente de los Estados Unidos en Occidente.

Como resultado de la concentración e internacionalización del capital, el papel que juegan los grandes agentes privados en los mercados financieros internacionales será creciente. Las crisis del petróleo trajeron consigo movimientos comerciales y financieros que tendrán repercusiones en el mercado de eurodólares, inmerso en un rápido desarrollo por la afluencia de los petrodólares provenientes de Oriente Medio.

Todo esto se traduce en cambios importantes en los mercados financieros, multiplicándose las ocasiones que propician los movimientos especulativos de capital, apareciendo nuevas prácticas bancarias y colocaciones de fondos sin atender suficientemente a las normas de cobertura necesarias en toda

operación. La necesidad de rentabilizar los fondos que se acumulaban en la banca internacional canalizan buena parte de éstos hacia países del Tercer Mundo, cada vez más necesitados de créditos y estructuralmente imposibilitados para actuar con solvencia^{xxxvii}. (Esta creciente interrelación de los mercados financieros hará necesaria una mayor coordinación de las políticas monetarias nacionales.)

Las nuevas prácticas especulativas, unidas a la falta de observancia estricta a la hora de conceder los préstamos, harán que la banca internacional se enfrente con graves problemas de liquidez que desencadenan la crisis. Necesitada de apoyos para hacer frente a los problemas de la deuda, se recurrirá a los organismos monetarios internacionales.

Ahora bien, la crisis de la deuda también pone sobre el tapete la incapacidad, por parte de la Organización Económica Internacional, para resolver los problemas de los países menos desarrollados. A partir de la crisis de los setenta, las políticas implementadas por los países de cabecera, para hacer frente a la crisis económica mundial, tienen como resultado el fuerte endeudamiento externo de los países en desarrollo. Los problemas de los países en desarrollo, en último término, son fruto de unas relaciones en extremo asimétricas, establecidas en la época colonial y que se mantienen en la actualidad, profundizando en la brecha de la desigualdad.

En conclusión, el proceso de descomposición del sistema es fruto de los cambios que se han producido desde los años cincuenta hasta el presente. Las crisis sucesivas han llevado a reordenamientos de fuerzas dentro del sistema consecuencia de la creciente transnacionalización de la actividad productiva y el papel de estos agentes en la cúspide decisoria, en interacción con los organismos e instituciones y reglas del juego acordadas en Bretton Woods.

2.2. Europa: La gran ilusión.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la pérdida de la hegemonía por parte de Europa Occidental es un hecho. La emergencia de los Estados Unidos y la URSS, no ya como competidores sino como poderes hegemónicos consolidados, son la piedra de toque para que las viejas potencias europeas tomen conciencia de su precaria situación, tanto económica como política. Las condiciones han cambiado y muy pronto los países se dan cuenta de que ninguno de ellos individualmente podían recuperar el status perdido por lo que es impensable superar los recelos que han llevado a Europa a ser el origen y escenario de dos Guerras mundiales.

La construcción de Europa Occidental era un imperativo tanto económico como político; la unidad económica constituyó un apuntalamiento de la unidad política, un medio para restaurar una Europa destrozada y devolverle un puesto en la cúspide decisional del mundo. El objetivo era constituir una tercera fuerza equivalente a la de Estados Unidos y la URSS, con un papel similar en la política mundial. Y dado que ningún país de Europa Occidental era capaz de alcanzar ese papel perdido por si solo, la respuesta fue la "integración europea".

Por primera vez la necesidad de la cooperación es políticamente asumida e instrumentada. Este imperativo se ve acompañado del objetivo político, apoyado por Estados Unidos, de unificar Europa Occidental para hacer frente a la amenaza de la penetración soviética.

Con todo, el proceso de integración regional en Europa Occidental se enmarca dentro de la dinámica que impregna a la

Relaciones Internacionales y a la Organización Económica Internacional de posguerra: la dinámica bipolar.

Así, a medida que se va definiendo y toma cuerpo el proceso de integración de Europa Occidental, se están dando cambios en el marco que la condiciona y sirve de referencia, emergen nuevos actores en la escena internacional y se dan cambios que afectan a la dinámica de la Relaciones Internacionales. Aparecen nuevas circunstancias que influyen en la dinámica del proceso de integración en Europa Occidental y que van delimitando el rol de la Comunidad en el mundo.

De ahí que, lejos de realizar un análisis pormenorizado del proceso y elementos de la misma, aislando la experiencia y estudiándola por separado, sea imprescindible ubicar esta experiencia dentro del contexto que le es propio, que la condiciona y determina: el marco internacional.

Por lo tanto, el estudio del proceso de configuración del bloque europeo occidental ha de realizarse dentro de la dinámica del sistema global y en este marco es necesario llevar a cabo una evaluación crítica de la experiencia comunitaria hasta hoy.

Con ese objetivo, hay que tener presente que continuamente el estudio hará referencia a distintos ámbitos que interactúan entre si y que se conforman, condicionan y moldean mutuamente. De ahí la dificultad de sistematizar y ofrecer una visión global, que no homogeneizante, de lo que es la Unión Europea, lo que no es tarea fácil, ya que confluyen distintos niveles de decisión, distintos tipos de intereses en un espacio que, "pretendidamente homogéneo", cada vez es más variopinto, heterogéneo y en el que los intereses de las regiones no son necesariamente los mismos que los de los Estados a los que pertenecen (distinto rango) y, por supuesto, los intereses de

los Estados nacionales no siempre confluyen con el supuestamente "interés común". En definitiva, no se ha de perder de vista que aunque hablamos de Integración Económica Regional, ésta se encuadra en lo que es el campo de las Relaciones Económicas Internacionales, campo en el que confluyen multitud de factores políticos, sociales, económicos que interactúan entre si, de forma que, aislar uno de estos factores y otorgarle primacía sobre el resto en todo momento y lugar, supone incurrir en posturas reduccionistas y atomistas que empobrecen el análisis.

2.2.1. Los Orígenes de la Integración Regional en Europa Occidental.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial los cambios mundiales fueron profundos, sobre todo en lo referente a Europa. El mundo ya no estaba regido por potencias europeas, las potencias coloniales ya no eran tales, y Europa dividida estaba supeditada a los dos nuevos centros: Washington y Moscú.

El resultado de la Segunda Guerra Mundial fue la derrota de Europa^{xxxviii} y el reforzamiento de la posición que en ese momento toman los Estados Unidos y la Unión Soviética respecto al Viejo Continente. Esta circunstancia está motivada por diversos factores.

Al final de la Guerra se ponen de manifiesto, dentro del continente europeo, dos realidades claramente diferenciadas: de un lado Europa Occidental, que cuando retornaron los poderes que se consideraban legítimos, estaba política y socialmente intacta, y de otro lado Europa Oriental, inmersa en un caos tanto político como económico.

Desde 1945 y contra el peligro que representa el poderío militar ruso, los Estados Unidos, que había empleado durante el conflicto armado importantes recursos de capitales y tecnología, al finalizar la Guerra e irse perfilando la nueva situación política mundial, en su ayuda no se limitarán a mejorar el nivel de vida de la población y a la reconstrucción de infraestructuras en Europa Occidental. Además, la reconstrucción asumirá la forma de apoyo a los regímenes y a la estructura socioeconómica que estos países representaban, dado el grado de similitud que en las estructuras socio-políticas tenían los Estados Unidos con estos países. Para afianzar su papel y hegemonía en Europa Occidental y atraerse definitivamente a los países de la zona, los Estados Unidos utilizarán el reclamo de la amenaza atómica y la ayuda financiera destinada a facilitar la reconstrucción económica de Europa Occidental^{xxxix}. Así, se unen la necesidad política y la económica; la segunda se convierte en instrumento de la primera, de forma que la lucha contra el comunismo es un objetivo de primer orden.

La Unión Soviética, cuyo poderío económico estaba muy por debajo del de los Estados Unidos, utilizó el elemento ideológico que había sido una de las principales bazas con las que contó en la Guerra, y que fortaleció la oposición al invasor nazi. Desde luego, no se encontraba en disposición de afrontar un programa de ayuda económica a imagen de Estados Unidos, por lo que, aludiendo al colaboracionismo que los países de Europa Oriental habían tenido con el régimen hitleriano, reclamó fuertes reparaciones de guerra.

Así se presenta un panorama en el que Europa se ha convertido en una pieza de caza a repartir. La reconstrucción económica en Occidente asume la forma de penetración de inversiones norteamericanas en la cima de la estructura económica; la reconstrucción socio-política de la Europa del

Este asume la forma de una inversión política soviética con una fuerte penetración político-militar en la sociedad. Se trataba de moldear sus respectivas áreas de influencia a su imagen y semejanza. Las consecuencias de esto se ponen de manifiesto en el campo de las Relaciones Internacionales y de la Organización Internacional.

Si durante mucho tiempo las relaciones internacionales se desarrollaron sobre una concepción eurocéntrica del mundo, donde todo pivotaba alrededor del Viejo Continente y, además, el centro estaba ubicado en Europa Occidental, después de la Segunda Guerra Mundial estas dos concepciones serán desplazadas y sustituidas por otras nuevas, que son las que han regido la dinámica de las relaciones internacionales hasta hace muy poco tiempo.

El concepto eurocéntrico desaparece, no sólo por el hecho de que toda Europa fuese la gran perdedora de la Guerra, sino, y lo que es más importante, porque Estados Unidos y la Unión Soviética reconstruirán sus áreas respectivas de acuerdo con sus intereses, no con los de Europa. Así mismo se desvanece el concepto unicéntrico, ya que Europa, como el mundo todo, pasará a contar con dos centros que, además, están ubicados fuera de su territorio: uno en Washington y otro en Moscú.

Rápidamente las hostilidades entre Estados Unidos y la Unión Soviética cristalizan militarmente con la creación de la OTAN y el Pacto de Varsovia, que recogen en su seno a los países que están bajo el paraguas económico y político de cada una de ellas, conformándose progresiva, pero aceleradamente, una Europa bipolar.

De otro lado, al unísono que se conformaba la nueva base en la que se iban a desenvolver las relaciones internacionales, el mundo eurocéntrico se verá definitivamente debilitado por el comienzo del fin del colonialismo.

Con todo ello, el declive de Europa en el mundo es una realidad, una dura y angustiosa realidad en la que está llamada a jugar un papel secundario que, aunque maquillado por la "guerra fría", dentro de la dinámica bipolar suponía, en caso de enfrentamiento, que Europa se convertiría en el campo en el que se materializaría el mismo.

Sin embargo, nada más ajeno al ánimo de las potencias de Europa Occidental. Estas, lejos de asumir este rol, prontamente se plantearon recuperar el status perdido. De ahí que el inicio de la denominada integración económica regional persiga, en último término, regenerar un mundo eurocéntrico cuyo centro esté en Europa Occidental. Durante mucho tiempo se buscó por parte de algunos países europeos la configuración de un tercer poder equilibrador. Sin embargo, ninguno de ellos por separado tuvo suficiente peso económico y, sobre todo, militar para ejercer ese papel de catalizador como hizo Inglaterra en la etapa precedente.

En buena parte de la literatura sobre la integración europea se ha obviado el papel del entorno internacional. Sin embargo, la relación entre el sistema bipolar y el inicio del proceso de integración en Europa es claro^{x1}.

El sistema mundial de posguerra aparece fragmentado en dos bloques aislados y mutuamente condicionados, como consecuencia del carácter bipolar que tiene la Organización Internacional, y que impregna las relaciones económicas internacionales.

En los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial, la construcción del bloque occidental influirá en la conformación de una Europa Occidental más integrada. De un lado las presiones federalistas de los Estados Unidos y, de otro, la amenaza

soviética, influirán sobre el ritmo y la naturaleza de la integración europea occidental.

La Guerra había afectado de tal forma a los países europeos que las rivalidades, que durante tanto tiempo los habían enfrentado, pasan a ocupar un segundo plano frente a la amenaza común que representaba la Unión Soviética, y que las reservas contra Alemania pasan a ser también sustituidas por el temor a la Unión Soviética. El problema no era ya la fuerza alemana sino que Alemania en la nueva situación estaba siendo tratada como baluarte en la dinámica de poder entre Estados^{xli}.

La posición geoestratégica de Alemania, su potencial industrial y su significativa población hacían prever que ésta sería un elemento clave en el proceso de la reconstrucción Europea. Tal fue así que el control sobre Alemania se convirtió en un objetivo estratégico de primer orden para las dos superpotencias. Sin embargo, la posibilidad de una Alemania unida se veía con malos ojos^{xlii}. Aún estaban muy presentes las invasiones alemanas, y se piensa que una Alemania dividida, con su parte occidental sometida a un intenso programa de reconstrucción respaldado por los Estados Unidos, limitaba la posibilidad de que Alemania actuase individualmente y le daba a Europa occidental la posibilidad de controlar mucho mejor la amenaza soviética^{xliii}.

A pesar de los esfuerzos que desde el primer momento se estaban realizando para la recuperación de Europa, ésta era muy lenta. Al final de la Guerra, las medidas políticas adoptadas en Europa se habían realizado bajo el supuesto de la colaboración entre los países aliados victoriosos; sin embargo, en esta colaboración no entró la Unión Soviética.

Los Estados Unidos tenían puesta su máxima atención en la evolución de los acontecimientos en China sin perder de vista

la que ocurría en Europa. La victoria en China de los comunistas de Mao y los avances de los partidos comunistas en Francia e Italia, entre otros, son factores que llevan a que los esfuerzos por la recuperación se concentren intensamente en Europa Occidental.

La concesión de la Ayuda Marshall a la reconstrucción de Europa constituyó un hábil movimiento político. Se concibió esta ayuda como el principal instrumento para apuntalar en Europa la primera línea defensiva del mundo capitalista. En 1947, George Marshall lanza la idea del programa de ayuda para Europa, sugiriendo que los países europeos acordasen medidas conjuntas para superar las dificultades económicas (era necesario que se diera una respuesta europea integrada, no dividida), y para que las grandes cantidades de ayuda entregadas fuesen efectivas. La oferta americana requería la creación de una organización europea; el rechazo ruso de dicha oferta, en lo referente a la propia Unión Soviética y a los Estados dependientes de ella, convirtió a la organización en un organismo de Europa Occidental. En ese mismo año, esta propuesta es apoyada por los países de Europa Occidental, sobre todo Gran Bretaña; dieciséis países establecieron un Comité de Cooperación Económico Europeo que evaluó las necesidades de bienes y divisas para los años 1947-1952. Finalmente, en 1948, se aprobó el Programa de Recuperación Europea^{xliv}.

Se comienza a reconstruir un puzzle en el que faltan piezas y sobran algunas, de forma que se recompone con una fuerte penetración política, económica y militar de los Estados Unidos en Europa Occidental.

La división política de Europa se hizo más evidente en 1948, con la aparición de la Organización del Tratado de Bruselas, firmado por Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Este Tratado estaba concebido para establecer un

sistema de asistencia mutua en caso de un ataque en Europa, una alianza militar dirigida contra el resurgimiento de la amenaza alemana^{xlv}. Esta Organización toma forma atlántica en 1949, cuando se firma el Tratado del Atlántico Norte (OTAN). El Tratado prevé una organización defensiva por parte de estos cinco países más Estados Unidos, Canadá, Noruega, Portugal, Islandia, Italia y Dinamarca^{xlvi}.

Sin embargo, el nuevo estado germano occidental permanecía desarmado y aún no pertenecía a la OTAN. Cuando surge el conflicto de la Guerra de Corea^{xlvii}, tanto la OTAN como el Consejo de Europa, encabezado por Gran Bretaña, vieron la posibilidad de que Alemania contribuyese a la defensa de occidente. Desde el momento en el que se acepta el argumento en favor del rearme alemán, el gobierno francés presentará el Plan de Plevén proponiendo la creación de un ejército europeo que, a través de la constitución de un complicado sistema de integración de unidades y la subordinación a un comisariado supranacional, intentaba impedir la constitución de un ejército alemán independiente. El Tratado del Comité Europeo de Defensa (CED), puesto a punto en 1952, lo firmaron seis estados europeos continentales y se complementaba con un protocolo adicional sobre las relaciones con el Pacto de la OTAN y un acuerdo de asistencia de Gran Bretaña, que si bien aprobó el Tratado, rehusó ingresar en la CED. Pero en 1954, con la finalización de la Guerra de Corea y la negativa de la asamblea francesa a ratificar el Tratado, se abandonó el proyecto^{xlviii}. Con ello se vino abajo el complejo sistema de tratados que se habían establecido entre los Estados firmantes de la CED, el resto de Estados miembros de la OTAN y con Gran Bretaña.

Pero a pesar de este fracaso, seguía siendo imprescindible darle una solución al tema alemán. Rápidamente Gran Bretaña propone la creación de la Unión Europea Occidental como sucesora de la Organización del Tratado de Bruselas, incluyen-

dose a Italia y Alemania, abriéndose así el camino para que ésta pueda entrar en la OTAN. Al mismo tiempo que el nuevo estado germano occidental accede a la soberanía, los británicos acuerdan mantener sus tropas en Alemania Occidental^{xlix}.

La OTAN venía a ser en lo militar la contraprestación europea a la ayuda económica recibida de Estados Unidos a través del Plan Marshall. Con la entrada de Alemania Occidental en la OTAN se completa el sistema de seguridad norteamericano respecto a la Unión Soviética. La OTAN era una pieza de singular importancia del "sistema de seguridad" norteamericano frente a la Unión Soviética, que completa el cinturón formado por los pactos del CENTO (con el Reino Unido, Turquía, Irak, y Pakistán), la SEATO (con Tailandia, Francia, Filipinas y Reino Unido) y la ANZUS (con Australia y Nueva Zelanda).

Pero además cristaliza la fragmentación definitiva de Europa y el mundo en dos bloques, y la dinámica que se genera a partir de ello: la guerra fría. La idea de crear una Alemania unida ha de quedar descartada definitivamente en este marco, ya que al entrar Alemania Federal a formar parte de la OTAN, inmediatamente es creada y entra a formar parte del Pacto de Varsovia la República Democrática Alemana.

Para abordar el programa de ayuda económica a Europa, los Estados Unidos crearon la Administración de Cooperación Económica, agencia federal estadounidense para organizar la ayuda y, en 1949, se firma el convenio constitutivo de la Organización Europea de Cooperación Económica (O.E.C.E.).

Desde que se lanza la propuesta del programa de ayuda para Europa Occidental, se deja claro que es necesario que se dé entre los destinatarios una mayor cooperación, de forma que la

OECE es algo más que el acuerdo para distribuir la ayuda a Europa Occidental, y se convertirá en un importante foro de discusión de diversos proyectos encaminados a una mayor cooperación entre los países signatarios del Convenio¹.

Sin embargo, los intentos de estos primeros años no llegan a buen término por múltiples razones, pero ya se ponen de manifiesto las discrepancias ante la forma de entender el compromiso europeo entre los países implicados en el mismo.

La creación de la OECE y la del Consejo de Europa¹ⁱ, marcará el principio de la división entre Gran Bretaña y algunos países de Europa Occidental. Francia, apoyada por Estados Unidos, era partidaria de darle un carácter supranacional a la nueva Organización a través de la creación de una Secretaria Internacional, presidida por un Secretario General que pudiese tomar decisiones. Sin embargo, el punto de vista inglés era bien diferente, y partía de la creación de un organismo que estuviese sujeto al control del Consejo de Ministros, en el que las decisiones se tomaran por unanimidad¹ⁱⁱ.

Esta diferencia de parecer se pone de manifiesto en el seno del Consejo de Europa. Por ello, en el Congreso de La Haya en 1948, en el que se adoptó una resolución que exigía la renuncia a una parte de la soberanía nacional como medida previa a la realización de la unión política y económica en Europa, se presentó la propuesta de creación de la Asamblea Parlamentaria Europea, en la que las resoluciones serían aprobadas por mayoría. Este planteamiento era bastante atrevido ya que el sistema de votación del resto de las organizaciones era por unanimidad. Gran Bretaña se oponía radicalmente y finalmente se impuso su criterio. El comité de ministros se constituyó en órgano ejecutivo, con poder decisorio y en cuyo seno las decisiones se han de tomar por unanimidad. La asamblea

consultiva no tenía poderes legislativos, era un foro de discusión pero sin ningún poder efectivo.

La división se produjo, en gran medida, debido a que Gran Bretaña se encontraba bastante menos comprometida con Europa que las potencias continentales. Realmente, esto no era algo nuevo^{liii}. La política exterior británica mantenía fuertes lazos con la Commonwealth, todavía conservaba parte de su imperio colonial y los vínculos con Estados Unidos eran intensos.

Los logros de la OECE fueron importantes, ya que hizo posible que se fuese superando el rígido bilateralismo en el que se encontraban sumidas las relaciones exteriores de los países, posibilitó la multilateralización de los pagos^{liv}, se avanzó en la elaboración de una nomenclatura uniforme, la fijación de normas comunes de valoración, etc. Pero este Organismo, creado para instrumentar la cooperación, no fue capaz de forzar el camino hacia la integración. A pesar de que inicialmente estaba previsto en el convenio de la OECE el tema de los aranceles, éste se dejó en manos del GATT y la unión económica en Europa se resolvió al margen de esta organización.

La primera década de la posguerra se cerraba con la existencia de la OTAN, de forma que Europa Occidental estaba bajo el paraguas de la protección americana, con Gran Bretaña como el más firme y activo de los miembros europeos de la alianza junto a una recién readmitida República Federal Alemana en el área europea occidental. Sin embargo, la década siguiente se caracterizará por reordenamientos dentro de Europa occidental^{lv}.

Paralelamente a este proceso de cooperación económica e integración militar, se había iniciado en Europa Occidental el

proyecto de integración económica con la creación de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (1952), la Comunidad Europea de Energía Atómica (1957) y la Comunidad Económica Europea (1957), que darán pie a la creación de dos áreas comerciales en Europa Occidental.

El factor catalizador para que se iniciase esta experiencia de integración entre los países europeos fue la recuperación acelerada de Alemania Occidental. El control aliado que se ejercía sobre la Cuenca del Ruhr no podía durar eternamente y, desde el punto de vista de los países occidentales, la República Federal Alemana debería integrarse plenamente en Europa Occidental para evitar que se la pudiesen atraer las fuerzas socialistas con propuestas de unificación y neutralidad.

La creación de una asociación del carbón y del acero, dirigida por Francia y Alemania Occidental, buscaba terminar con la rivalidad histórica entre estos dos países, estableciendo para ello un área de colaboración de interés común para ambos. Con tal finalidad, se presenta, en 1950, el plan Schuman, que coloca al sector del carbón y del acero, sectores claves y estratégicos, bajo una Alta Autoridad con poderes específicos sobre estos sectores y con el objetivo de crear un mercado común sectorial. El proyecto fue acogido favorablemente por Alemania Occidental, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo. Gran Bretaña fue invitada a participar, pero rechazó la propuesta^{1vi}. Los primeros pasos hacia la integración europea fueron dados, por tanto, en una Europa no sólo dividida por la guerra fría, sino también distanciada de Gran Bretaña por propia elección británica.

A comienzos de los años cincuenta, en la escena europea al Consejo de Europa se habían unido la CECA y la incipiente CED y, en 1952, se propuso la fusión de estos tres organismos y sus instituciones paralelas. El Consejo de Europa designó una

asamblea "ad hoc" para elaborar un proyecto de fusión, que incluyese una cláusula para la creación de una asamblea elegida directamente y un gabinete europeo. Era un intento de construir una asociación política, provisionalmente denominada Comunidad Política Europea, sobre las bases de la cooperación política, económica y militar, y que había de abarcar a la mayoría de los países no comunistas de Europa. Pero el fracaso de la CED en 1954 represento un golpe mortal para estas pretensiones.

En 1955 los seis países miembros de la CECA se plantean profundizar y ampliar el área de colaboración. Las conversaciones se centran en dos direcciones: de un lado, la creación de una comunidad destinada a la producción pacífica de energía atómica y, de otro, la construcción de un "verdadero" mercado común en Europa. En la discusión del proyecto, Gran Bretaña estuvo presente y fue parte activa en los debates. Pero, a medida que se avanzaba en el proyecto, las posiciones británicas y del resto de los países se fueron distanciando, retirándose Gran Bretaña finalmente de estas reuniones. A la división entre el Este y el Oeste había que añadir una división entre los seis y el resto^{lvii}.

Los ministros de Asuntos Exteriores de los países integrantes de la CECA, reunidos en 1955 en Mesina, en pro de una colaboración más estrecha entre los países, encargaron la elaboración de una propuesta sobre la ampliación de la colaboración. El comité que se estableció para el estudio y realización del Informe al respecto terminó sus tareas en 1956. La actitud de los seis no era uniforme respecto al mismo: los franceses eran partidarios de la Comunidad Atómica Europea, pero no lo eran tanto de un mercado común de carácter general, sin embargo, el resto de los países mantenían la opinión contraria.

Finalmente, los ministros de Asuntos Exteriores reunidos en Venecia decidieron estudiar la creación de dos nuevas comunidades: la CEE y el EURATOM, tras una serie de reuniones el texto de los tratados se ultimó en París el 20 de Febrero de 1957 y el Tratado constitutivo de estas Comunidades se firmó en Roma el 25 de Marzo de 1957 y, una vez ratificado por los parlamentos nacionales de los países signatarios, entró en vigor el 1 de Enero de 1958.

El éxito de la integración en Europa Occidental en este primer período se debe, en gran medida, no sólo a la determinación de los países implicados en la misma, sino sobre todo, al apoyo de los Estados Unidos al proyecto^{lviii}. Este país veía en la integración europea un elemento de su propio interés. Estados Unidos no podía mantener indefinidamente su control sobre Alemania Occidental, y Francia era consciente de ello; de ahí que, con la entrada de Alemania Occidental en la OTAN, quedase el camino abierto para su integración definitiva en Europa Occidental^{lix}.

En 1955, y a pesar de mal trago que supuso el fracaso de la CED, era manifiesto que la interdependencia de Europa y los Estados Unidos era creciente. Europa Occidental estaba enganchada a los Estados Unidos de forma que la neutralidad era imposible. Así mismo, conscientes de la inestabilidad que suponía una Alemania dividida, era necesario anclarla lo antes posible a Europa Occidental como parte de una alianza más amplia, de forma que la integración aparecía como el instrumento idóneo para conseguirlo^{lx}.

Así mismo, estos intereses americanos casaron con los intereses de las potencias continentales, de ahí que el proyecto de integración pudiese seguir adelante sin el Reino Unido^{lxi}.

Al finalizar la Guerra, Francia se encontraba ante la tesitura de conciliar su antigua enemistad con Alemania y la amenaza que representaba para su seguridad la Unión Soviética. La seguridad de Europa, para desterrar la posibilidad de otro conflicto, pasaba por un equilibrio de carácter global, de ahí que la OTAN representase para Francia estar en el círculo de toma de decisiones, (sin necesidad de recurrir a una alianza franco-rusa), y le permitiese orientar adecuadamente sus recelos hacia Alemania, intentando cimentar un pretendido liderazgo dentro de Europa Occidental.

De otro lado, en Alemania Occidental se tenía conciencia de que, con su territorio dividido y, debilitada económicamente era necesario mirar hacia el Oeste. Era la única forma de consolidar una Alemania Occidental lo suficientemente fuerte que pudiese actuar como dinamizadora finalmente de una Alemania unida. Para Adenauer, ministro de asuntos exteriores alemán, la entrada de Alemania Occidental en la OTAN y los proyectos de integración económica eran dos caras de una misma moneda: la absorción pacífica de Alemania Occidental en el Sistema Occidental de posguerra^{lxii}.

En estos años las posturas y actitudes que toman los diferentes países de Europa Occidental, ante la dinámica que van adquiriendo las Relaciones Internacionales, pone de manifiesto la lucha por la hegemonía y por la recuperación del status perdido que se está dando en el seno de Europa Occidental. De hecho, en estos primeros años se da un intenso debate en relación a la constitución de una tercera potencia que le hiciera frente a Estados Unidos y a la Unión Soviética. Sin embargo, es evidente que la situación económica en la que se encontraba Europa Occidental impedía, en gran medida, esta posibilidad. Lo que unido al comienzo del declive del colonia-

lismo y la incapacidad militar de Europa para hacer frente a un ataque soviético, llevó a que se desechase esta vía. Europa no podía resistir por si sola sin la garantía del apoyo americano, de ahí que se optase por desarrollar esta aspiración dentro de la dinámica del sistema bipolar.

La nueva relación de fuerzas que se configura a partir de la Segunda Guerra Mundial no deja lugar a dudas de que el protagonismo pasa de Europa a los Estados Unidos y la Unión Soviética. De forma que la idea de organización europea adquiere un renovado interés para las antiguas potencias.

2.2.2. Los Estados Unidos de Europa versus la Europa de las Naciones^{lxiii}.

En la elaboración y construcción del proyecto comunitario han convivido dos visiones respecto a la filosofía del mismo. Visiones o principios ideológicos que se han ido alternando a lo largo del tiempo y que han ido conformando lo que hoy quiere ser la Unión Europea.

Desde el principio hasta la actualidad han convivido en el seno del proceso dos concepciones opuestas. De un lado tenemos aquella que entiende la integración europea como una cooperación interestatal de corte tradicional, con un mínimo de instituciones de carácter común y un mínimo de cesión de soberanía. De otro lado está la que defiende la creación de una entidad supranacional, dotada con instituciones propias de carácter comunitario, a las que se ceden las competencias estatales necesarias para llenarlas de contenido real. En buena medida, la historia del proceso de integración comunitario está

jalonada por las tensiones y conflictos que se dan entre estas dos formas de interpretar el concepto de integración.

En términos generales, dentro de la Comunidad, el tradicional defensor de la concepción intergubernamental ha sido el Reino Unido, y en el continente, la defensa de esta interpretación ha venido de las fuerzas políticas de signo nacionalista, en particular Francia con las ideas inspiradas por De Gaulle. Al otro lado, la concepción supranacional es propia de los estados federales. Sin embargo, esta generalización no pretende ser totalizante, ya que no siempre los países han mantenido una actitud constante e inalterable respecto a la forma de enfocar la integración. Un ejemplo ilustrativo de ello es la experiencia francesa en el seno de la Comunidad.

De un lado estaba la visión de los padres fundadores de la Comunidad: la constitución de los "Estados Unidos de Europa", claramente influenciada por el enfoque federalista estadounidense y, de otro lado, la visión gaullista de la "Europa de las Naciones". Prontamente estas dos visiones chocaron ya que estaban avaladas, en el fondo, por importantes discrepancias en cuanto a las concepciones ideológicas del papel que debía jugar Europa y sus Estados en el ámbito internacional. La primera estaba influida por la idea de la creación de un bloque occidental vinculado a los Estados Unidos en el aspecto político-militar, mientras que la segunda priorizaba la idea de un bloque europeo occidental con autonomía en materia de política exterior, con una capacidad político-militar diferenciada, que permitiese que la Comunidad europea fuese adquiriendo peso específico y diferenciado en el ámbito de la política internacional.

Esta diferencia en la conceptualización de lo que debía ser Europa, también tendrá importantes consecuencias en el ámbito y la dinámica interna del proceso comunitario, ya que la

creación de instituciones de carácter supranacional planteará rápidamente el problema de diferenciar competencias, separando aquellas en las que impera el criterio de la organización supranacional, de aquellas otras que permanecen en la órbita de la soberanía nacional de cada Estado miembro y en la que prevalece, por tanto, el criterio de este; aceptándose de paso que el interés nacional no siempre coincide con el interés comunitario. En definitiva, es necesario dotar y llenar de contenido las instituciones que van a regir el proceso, y es ahí donde choca la visión federalista con la visión gaullista^{lxiv}.

Sin embargo, a los pocos años de la firma del Tratado de Roma comienza a cambiar la relación de fuerzas entre los países signatarios del mismo. Al principio, Francia era el líder indiscutible de Europa continental y cabeza visible del proceso de integración; y se solía hacer referencia a Alemania como gigante económico pero enano político. Pero pronto la potencia económica de la República Federal Alemana, apoyada por los Estados Unidos, se ve acompañada por un creciente peso político, lo que será motivo de enfrentamientos en el seno de la Comunidad y pondrá dificultades para el predominio de la línea francesa.

Por tanto, la percepción de lo que debía ser el proceso comunitario se verá condicionada por la actitud de la clase política, en función de los objetivos e intereses, que en cada momento están en torno al mismo. De Gaulle era partidario de que Francia permaneciera en la Comunidad de una forma provisional, y siempre que fuese compensada en el terreno agrícola por la pérdida que tendría en el campo industrial por la competencia alemana. Con ello se buscaba la modernización del aparato productivo francés y asegurar a Francia un puesto entre las potencias tecnológicamente avanzadas. En definitiva, que Francia ocupase un papel importante en el marco decisional a

nivel internacional y que éste se viese respaldado, como no, por un poder militar propio y equiparable al de los Estados Unidos. Sin duda, este esfuerzo era bien difícil realizarlo de forma individual, de ahí que la Comunidad se viese como un proyecto apropiado, en el que Francia se podía erigir como rectora de las decisiones en el ámbito de la política internacional. Por lo tanto, se trataba de trasladar al seno de la Comunidad las políticas e intereses francesas, para que ésta las asumiese como propias. De ahí que De Gaulle no fuese partidario de instrumentar un poder supranacional fuerte que pudiese contrarrestar el poder soberano de los Estados miembros.

Efectivamente en el seno de la Comunidad se daban profundas divergencias en cuanto a la forma en la que se debían plantear las relaciones de ésta con el resto de las potencias así como opiniones enfrentadas en el papel que debían de jugar las instituciones comunitarias. En este último punto, los enfrentamientos entre Alemania y Francia va a continuar en el seno de las instituciones comunitarias, en el Consejo. Para la República Federal Alemana, lo ideal era conseguir una Unidad Política efectiva entre los Estados miembros, que se lograría a través de una cooperación económica progresivamente más estrecha. Con la llegada de De Gaulle al poder, se intentará organizar la participación Francesa en la Comunidad sin que se comprometiesen aspectos importantes de soberanía, prevaleciendo las ideas francesas en los diferentes frentes de controversia.

Estos enfrentamientos, que se tradujeron en una pérdida de confianza en el proceso, ya que se colapsaron los mecanismos comunitarios, llevaron a que los representantes alemanes propusieran introducir en las discusiones el principio de "sincronización". En definitiva, el enfrentamiento entre los intereses nacionales y el interés comunitario alcanzaba su punto más álgido. Hasta entonces, los distintos países podían

aceptar decisiones desfavorables a sus respectivos intereses, dando por descontado que más adelante tendrían, en algún otro tema, un trato preferencial. A partir de aquí, se decidió que la discusión de una cuestión desventajosa para un Estado miembro debía de coincidir en el tiempo con otra que fuese ventajosa.

Pero franceses y alemanes aún se enfrentaron a raíz de otra cuestión de gran importancia. La Comisión elaboró un plan para el establecimiento de un mecanismo de financiación presupuestaria que le permitiese disponer de recursos propios. Para ello proponía que los recursos recaudados en concepto de derechos de aduana pasasen a ser considerados como ingresos de las instituciones comunitarias. De esta forma, la Comunidad tendría autonomía financiera y podría hacer frente a los gastos de las políticas comunes, particularmente la política agrícola.

Francia se opuso a la propuesta y, ante la votación mayoritaria del Consejo en su contra, se abre una de las crisis más graves de la Comunidad, la denominada "crisis de la silla vacía"^{lxv}. Finalmente, en 1966, con el acuerdo de Luxemburgo, se pone fin al conflicto. Pero con un alto coste para el dinamismo comunitario, condicionando la vida comunitaria hasta la conclusión del Acta Única y el Tratado de la Unión, ya que el centro de gravedad se desplazó más de lo previsto hacia el Consejo^{lxvi}.

Se trataba de un desacuerdo no sólo en materia agrícola y presupuestaria sino que, sobre todo, era un serio conflicto político e institucional, ya que se discutía en que medida deberían ser vinculantes las decisiones del Consejo de Ministros, tomadas por mayoría y no por unanimidad, para los países que hubieran votado en contra. Estaba en cuestión el mecanismo de toma de decisiones y la influencia que sobre éstas tenía el

Estado nacional. Se cuestionaba la esencia misma de la supranacionalidad.

Una vez resuelta la crisis, el proceso de integración comunitario entrará en una nueva fase con la firma del tratado de fusión de los ejecutivos, por el que se establecen instituciones únicas para las tres comunidades. Y con la entrada en vigor de la Unión Aduanera se comienza a preparar, a instancias de Alemania Federal, un nuevo desafío: La Unión Económica y Monetaria.

Al inicio de los sesenta se plantea la posibilidad del ingreso del Reino Unido en la Comunidad, cuestión que choca frontalmente con la oposición de Francia. El escollo principal era la posición claramente atlantista del Reino Unido^{lxvii}. El veto a la primera tentativa de Gran Bretaña de unirse a la Comunidad era la confirmación de que el Reino Unido no estaba por la labor de buscar políticas europeas independientes y sí por una relativa imbricación subordinación con los intereses estadounidenses. Circunstancia que también se daba en otros países, como era el caso de Alemania. Pero la entrada de Gran Bretaña en la Comunidad desequilibraría la balanza ostensiblemente en contra de los intereses políticos franceses.

La década de los sesenta se encuadra en el eje de la profundización: la Política Agrícola Común (PAC), piedra angular de la Comunidad Europea prevista en el Tratado de Roma, entra en vigor en 1961; la Unión Aduanera en 1968, dieciocho meses antes de lo previsto; en 1972 se pone en marcha la política estructural de la PAC, y en 1971 se dan los primeros pasos de la Unión Económica y Monetaria (Plan Werner). Desde el punto de vista exterior, destaca la firma de los acuerdos de

Yaundé, con lo que se ponía en práctica el mecanismo de asociación previsto en el Tratado de Roma para las antiguas colonias europeas.

Además de la solicitud de adhesión de Gran Bretaña en 1961, solicitan su adhesión ese mismo año Irlanda y Dinamarca; y Noruega la cursará en 1962. Sin embargo, la ampliación tendría que esperar a la década siguiente, una vez que se hubiese avanzado lo suficiente en la profundización, de forma que no se pusiese en peligro el proceso^{lxviii}.

Con la caída de De Gaulle en Francia y la subida al poder de los conservadores en el Reino Unido, se reabre la negociación con Gran Bretaña y el resto de solicitantes. En 1973 entran en vigor los tratados de adhesión de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido. Noruega no culminó su ingreso al rechazar los ciudadanos el Tratado en referéndum.

En este período caracterizado por la ampliación, la profundización en el proceso es más lenta que en la etapa anterior, dándose un proceso de acomodación de los nuevos estados miembros a la Comunidad. Por lo tanto, surgirán problemas constantes pero, además, las circunstancias de la coyuntura internacional serán también menos favorables.

Los cambios políticos que se dieron a comienzos de la década de los setenta en los diferentes países van a determinar, como en la época anterior, la marcha de la Comunidad y bloquean, al menos parcialmente, el funcionamiento de las instituciones comunitarias^{lxix}.

A finales de la década de los sesenta se había instaurado la práctica de reuniones de los Jefes de Estado o de Gobierno. Estas reuniones no estaban previstas en los Tratados, pero se

habían mostrado como muy útiles. Así, se institucionalizan en 1974 bajo el nombre de Consejo Europeo.

Vemos como, progresivamente, se ha ido configurando un marco institucional totalmente atípico; en los tratados aparecen recogidas, de forma expresa, una serie de instituciones de carácter supranacional. Sin embargo, las diferencias de intereses, políticos y económicos, entre los estados miembros van configurando, de forma paralela al proceso de integración, elementos que son más propios de una organización intergubernamental que de un organismo supranacional. Además, en los momentos de crisis, en los que los países tienden a mirar hacia adentro y ser más reticentes para la colaboración con sus vecinos, el peso de los gobiernos nacionales es sustancialmente mayor que el de la institución supranacional.

En el Consejo Europeo de 1969 se propuso la creación de una Unión Económica y Monetaria, así como intensificar la cooperación política. Sin embargo, esta propuesta choca con las reticencias francesas por la necesidad de establecer instituciones supranacionales comunes que tocaban importantes ámbitos de la soberanía nacional. Así mismo, la crisis del dólar en 1971 y la posterior crisis del petróleo pesaron en la lentitud del proceso.

La crisis se ensañará especialmente con Europa, donde la superposición de los problemas monetarios y energéticos coincidió con los problemas derivados de la ampliación de la Comunidad, y llevó incluso al replanteamiento de la propia viabilidad del proyecto^{lxx}.

En última instancia, lo que padecía la Comunidad era una profunda contradicción interna. Se había avanzado mucho más rápido en lo económico que en lo político, contradicción que lleva implícita la ideología liberal que ha imperado en el proceso de construcción de la Comunidad^{lxxi}.

De otro lado, la creciente inestabilidad monetaria a la que se verá sometido el Sistema Internacional, agravada por las sucesivas crisis petroleras, lleva a que en la década de los setenta se retomem las propuesta de creación de una Unión Monetaria Europea. En la cumbre europea de Diciembre de 1969, celebrada en La Haya, se lanzó la idea de una Unión Monetaria y Económica Europea. En la propuesta se preveía un plazo máximo de 10 años para el logro de la UEM plena y contemplaba dos etapas: una primera de tres años, a partir de 1971, en la que se intensificaría la coordinación previa de las políticas presupuestarias y monetarias, supervisándose a posteriori los eventuales desequilibrios en los países mediante un sistema de indicadores objetivos. Y en una segunda etapa se establecería un Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM), que administraría las reservas de divisas de los Estados miembros y asumiría las funciones de apoyo financiero a corto y medio plazo.

Aunque hubo acuerdo general sobre los objetivos últimos, desde entonces, en el proceso de integración monetaria europea, las diferencias de opinión en cuanto a la etapa transitoria, van a estar presentes permanentemente. De un lado, estaba el grupo de países, representado por Alemania y Holanda, que consideraban que la coordinación de las políticas económicas nacionales era un prerrequisito para una mayor coordinación monetaria. Si no fuera así, los Estados miembros que registrasen superávit en sus balanzas de pagos se verían forzados a otorgar financiamiento automático a los países deficitarios, sin que estos últimos se vieses inducidos a disciplinar sus políticas. De otro, el grupo de países representado por Francia, Bélgica y Luxemburgo, mantenían que la presión que ejercería el proceso mismo de integración monetaria llevaría a los gobiernos a coordinar, de forma inevitable, sus políticas económicas.

Finalmente, después de no pocos avatares en cuanto a la creación de una zona de estabilidad monetaria en la Comunidad, en 1978 se lanzó la iniciativa franco-alemana del que sería Sistema Monetario Europeo (SME)^{lxxii}.

Si bien es cierto que el ir hacia una mayor cooperación política y, en último extremo, avanzar en el camino hacia la unión política de Europa es un objetivo declarado y frecuentemente sacado a colación en los discursos institucionales, ésta se condiciona a la previa Unión Económica y Monetaria. Pero a pesar de estas buenas intenciones, y de los esfuerzos adicionales del cuarto Programa de Política Económica a Largo Plazo (1976-1980), los avances en este campo fueron muy limitados^{lxxiii}, prevaleciendo lo económico, ante que lo político. Se puede concluir, como se hace en el informe Werner, que:

"La unión económica y monetaria aparece así como el fermento para el desarrollo de la unión política, de la cual a la larga (la Comunidad) no puede prescindir"^{lxxiv}.

Por lo tanto, en la década de los setenta se aprecia una ralentización en la profundización del proyecto comunitario, tras los avances que registró en la década anterior. Esta mayor lentitud se transforma, al inicio de los años ochenta, en un estancamiento que lleva a que se cuestione por la propia Comunidad el proyecto comunitario y se realice una evaluación del proceso de integración.

Mientras que se realiza este ejercicio de reflexión, se procede a la ampliación de la Comunidad, con la entrada de Grecia en 1981 y en 1986, la de España y Portugal.

Entre los factores aparentes que propician esta crisis comunitaria a lo largo de los años setenta y los primeros ochenta, cabe destacar:

1.- El proceso de toma de decisiones en la Comunidad está claramente desequilibrado en favor de los intereses nacionales, quedando el interés comunitario en un segundo plano. El requisito de la unanimidad pesa como una losa en la Comunidad, ya que las necesarias reformas comunitarias se irán posponiendo indefinidamente en el tiempo^{lxxv}.

2.- El desequilibrio entre las políticas comunitarias. La Política Agraria Común resultó exageradamente preponderante sobre el resto de las políticas, con la consiguiente falta de fondos para instrumentar nuevas políticas y atender adecuadamente a las existentes.

3.- Si bien la situación de crisis es general a todos los países desarrollados, la Comunidad se ve especialmente afectada por ella: las tasas de crecimiento económico se ralentizan y los desequilibrios se agravan considerablemente^{lxxvi}.

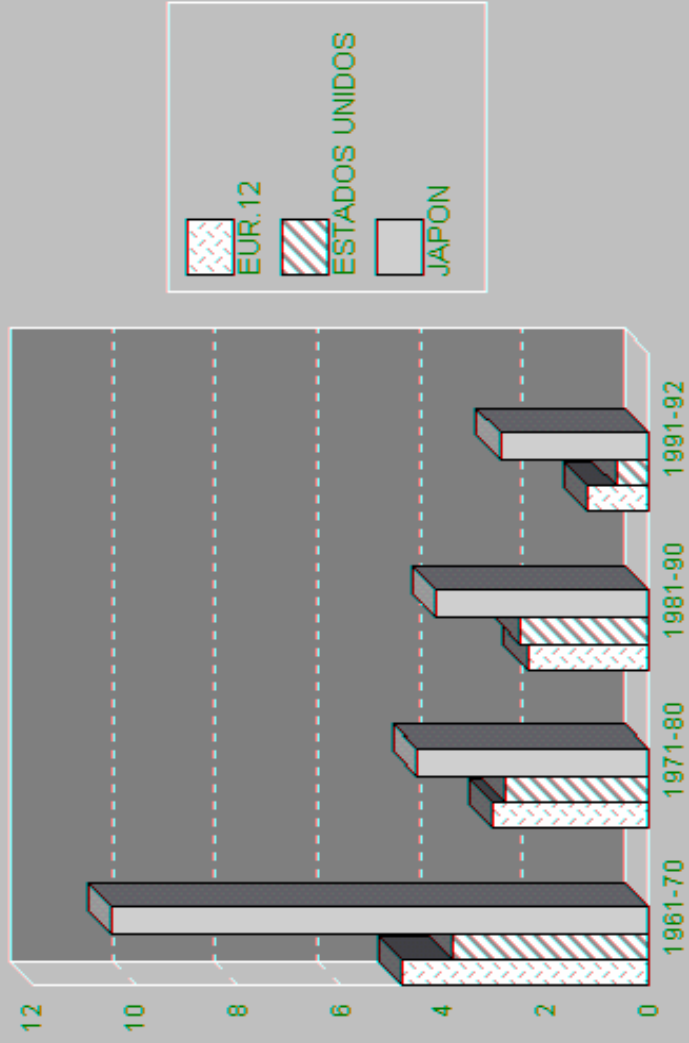
4.- Con todo, se pone de manifiesto la insuficiencia del Tratado de Roma para conseguir la regeneración de Europa como centro de poder internacional. Las circunstancias en las que se desenvuelven las relaciones económicas internacionales en la década de los ochenta son diferentes, como tendremos oportunidad de ver, a las que se tuvieron en cuenta en el momento de la redacción del Tratado de Roma. De otro lado, esa insuficiencia se ve, en gran medida, propiciada por la propia actuación de los Estados miembros en el seno de la Comunidad^{lxxvii}.

A lo largo del período 1975-1980, los países comunitarios se dieron cuenta de que, lejos de configurarse como una potencia económica mundial, su peso específico, tanto en lo

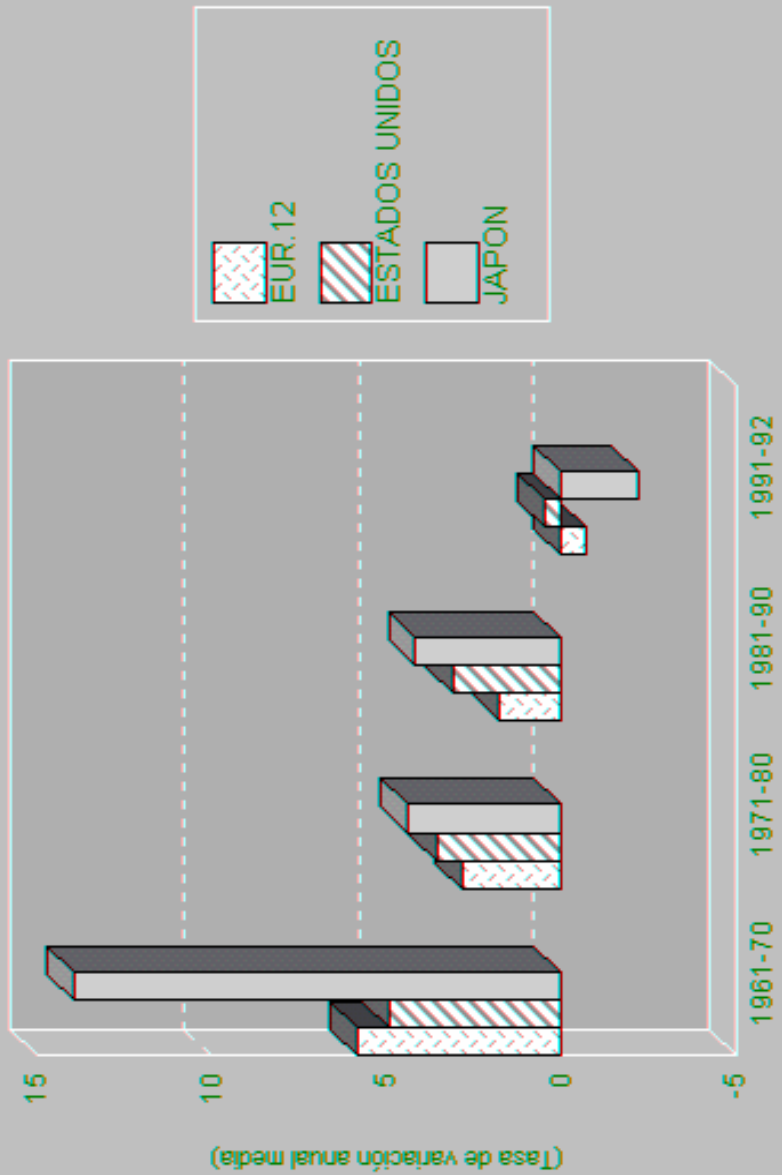
político como en lo económico, había descendido, mientras que, al contrario, los Estados Unidos y Japón se iban distanciando poco a poco. El centro de gravedad de la economía mundial, que durante muchos siglos estuvo en el Mediterráneo, y que desde finales del siglo XIX estuvo en la Cuenca del Atlántico, se iba desplazando a la Cuenca del Pacífico. Desde mediados de la década de los setenta, el comercio exterior de Estados Unidos con los países del sudeste asiático y con Japón es superior al que mantiene con Europa. A nivel macroeconómico, a mediados de los ochenta la situación de la Comunidad respecto a los Estados Unidos y Japón es claramente desfavorable^{lxxviii}. La formación bruta de capital entre 1981 y 1985 crece en estos dos países a una media del 4,6 y 2,3 por 100 respectivamente, mientras que en la

EVOLUCION DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES

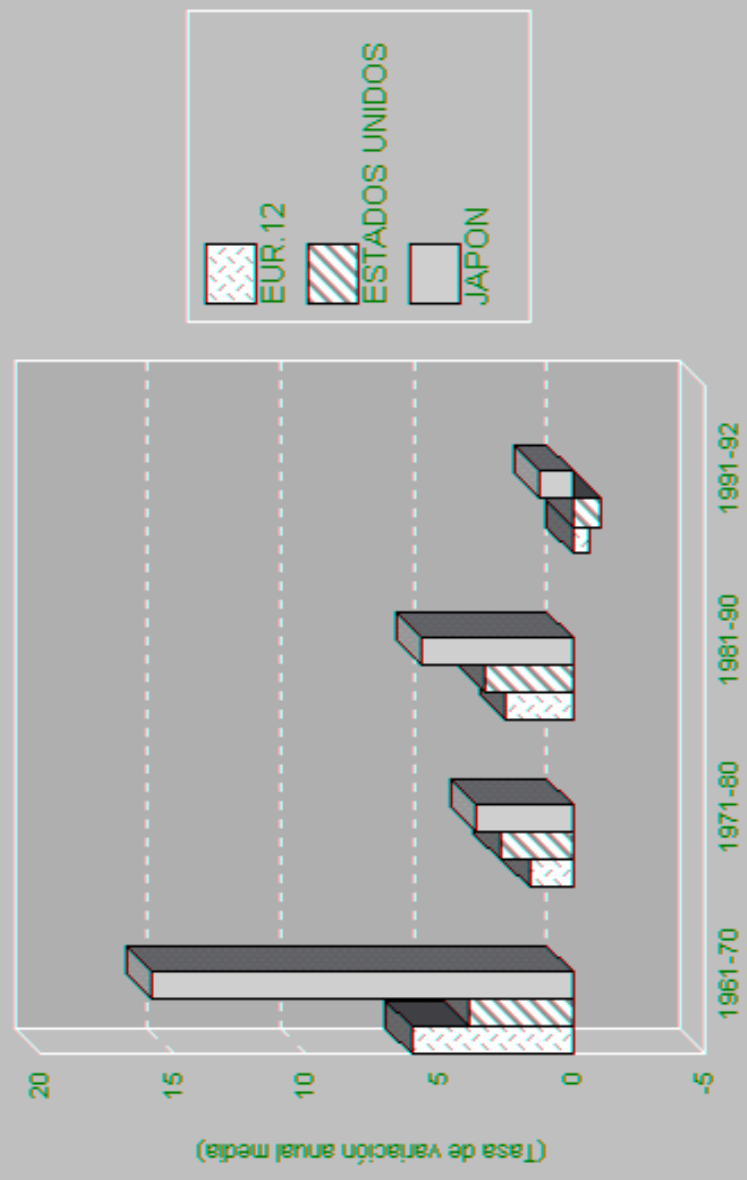
(Tasa de Var. anual media del periodo)



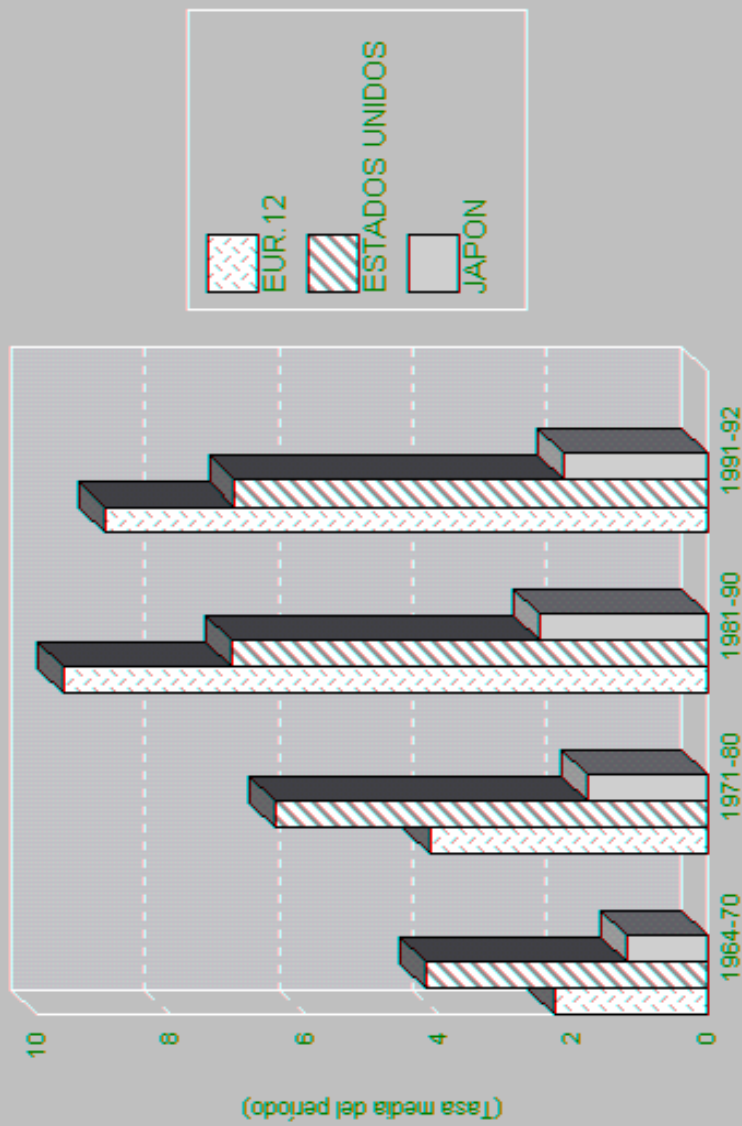
PROD.IND.EUR.12,ESTADOS UNIDOS Y JAPON



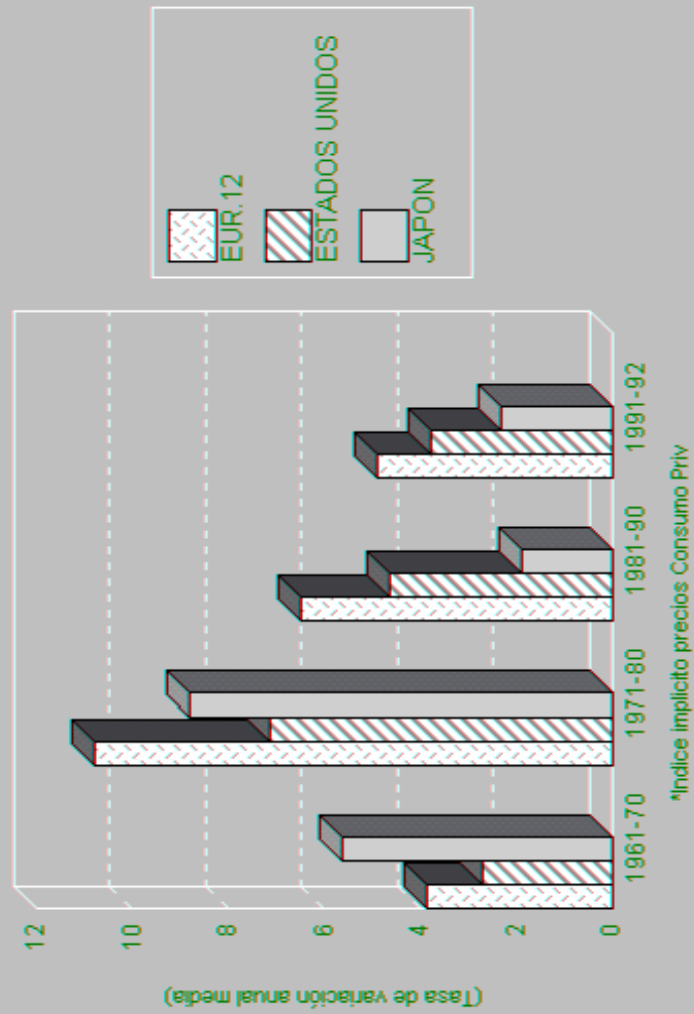
EVOL. DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL (a precios constantes)



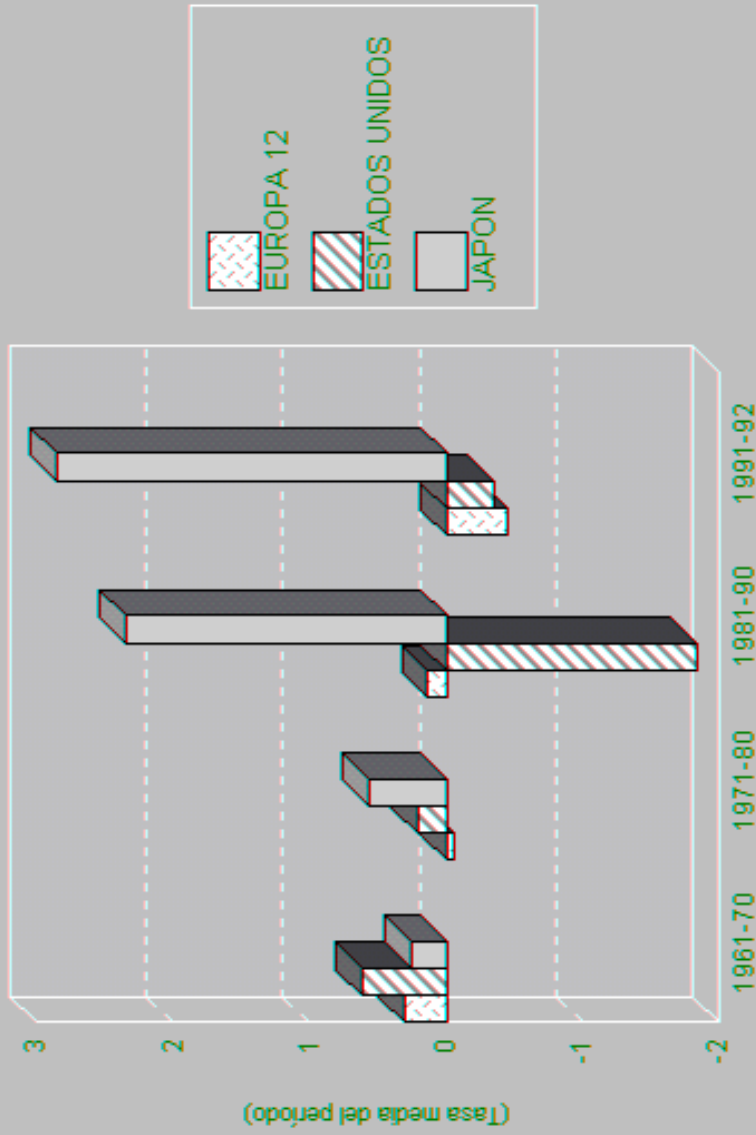
EVOLUCION DE LA TASA DE PARO



EVOLUCION DE LA INFLACION*



BALANZA POR CUENTA CORRIENTE COMO % PI



Comunidad de los nueve se registra una caída del 0,9 por 100. En cuanto a la producción industrial, en Japón crece con tasas anuales de 3,6 por 100, en Estados Unidos lo hace con tasas de un 3,2 por 100, y en la Comunidad sólo lo hace al 1,9 por 100. La tasa de inflación y las de paro en la Comunidad son también mayores^{lxxxix}.

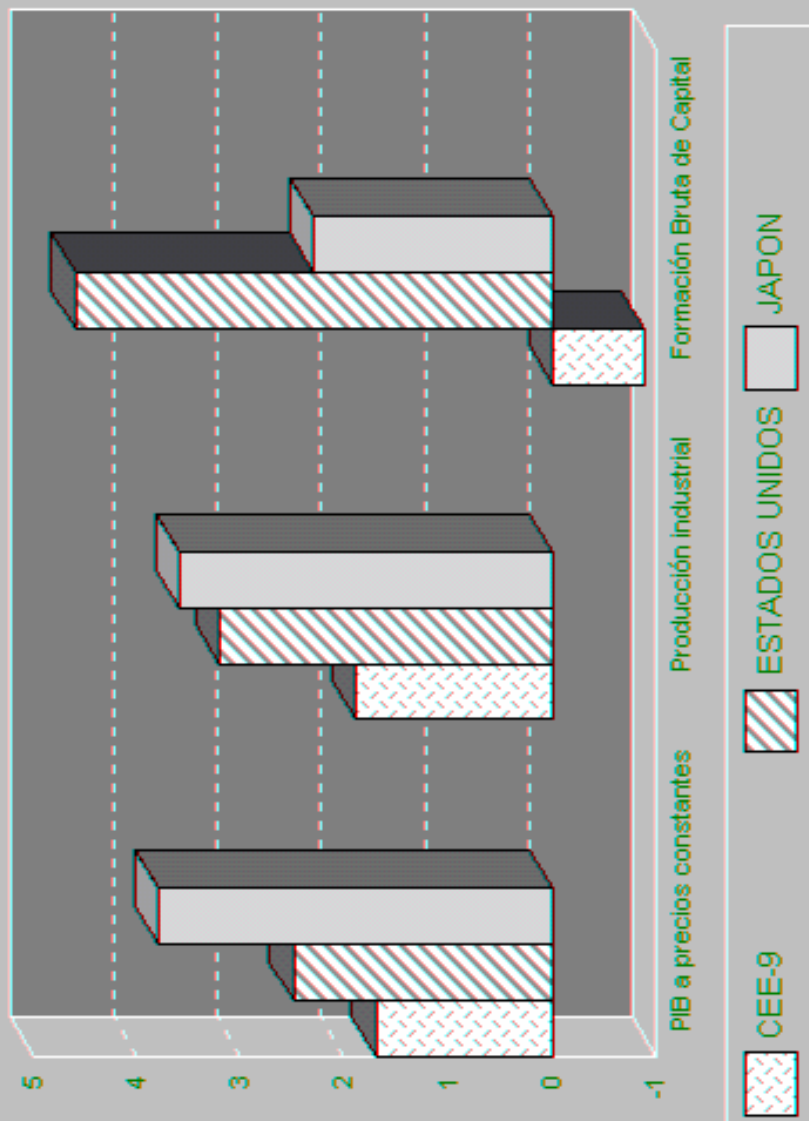
Así mismo, la Comunidad Europea pierde importancia como espacio de innovación tecnológica, y el tejido industrial europeo tiene un duro revés en sus industrias tradicionales que afecta a sectores estratégicos (textil, siderurgia, naval,...)^{lxxx}. A nivel internacional, como consecuencia del proceso de internacionalización y globalización de la actividad económica, se produce un recrudecimiento de la competencia entre las fuerzas que interactúan en el sistema, con un reordenamiento de la actividad productiva que ha llevado a un intenso proceso de relocalización de ésta.

La ideología liberal, que impera en el proceso de integración europea desde sus orígenes, habría servido para reforzar y legitimar el sistema capitalista, que ya se había apuntalado con el Plan Marshall, así como para fortalecer la estructura bipolar y la dinámica de guerra fría que dominaba en los primeros años de la vida en común de Europa Occidental.

Además presupone que el mecanismo de integración de mercados, a través de las cuatro libertades básicas, va a ser el encargado de potenciar y orientar adecuadamente el crecimiento, así como de distribuir los beneficios que de él se deriven. Por supuesto, todo ello dentro de un escenario lo más competitivo posible y con las menores injerencias posibles por parte del Estado. De esta forma, el planteamiento "liberal" de

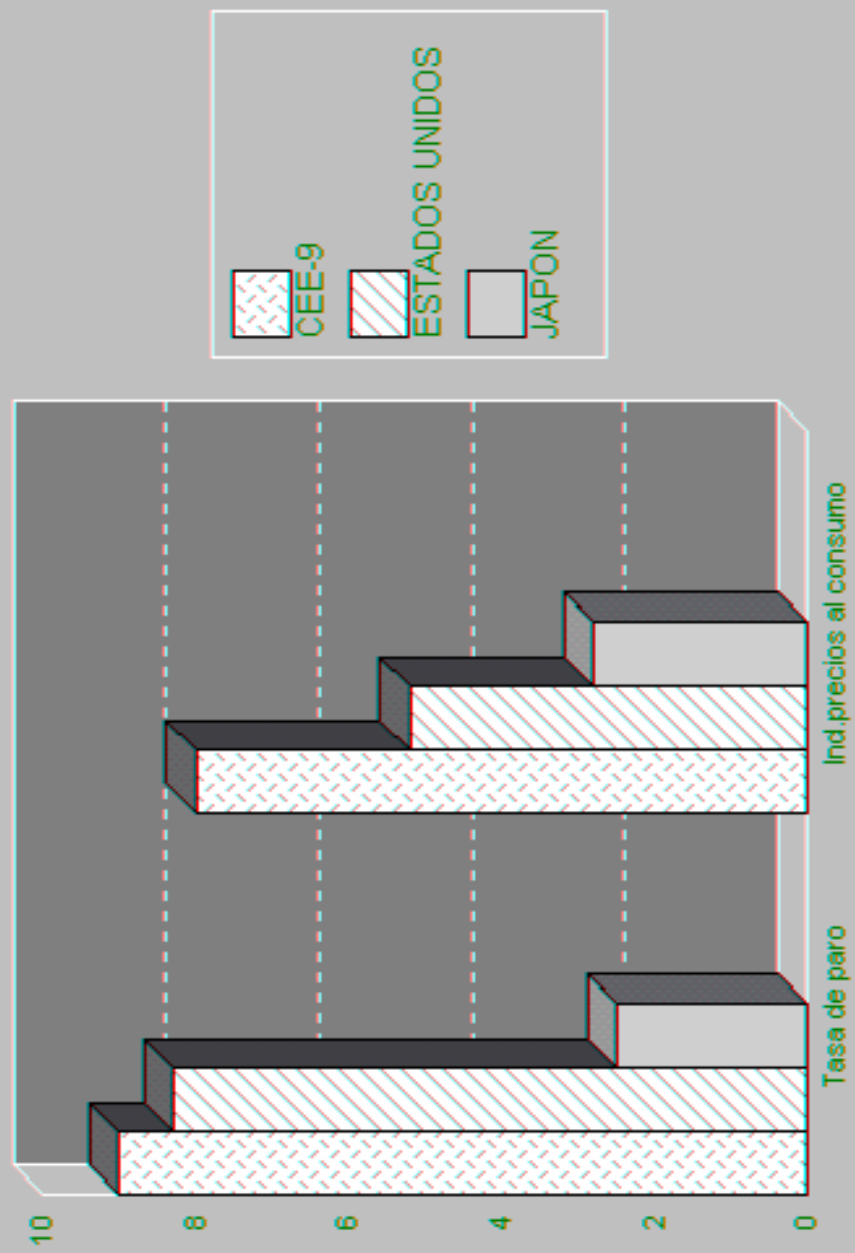
MACROMAGNITUDES CEE-9, EE.UU Y JAPON

(Tasa de variación anual media 1981-85)



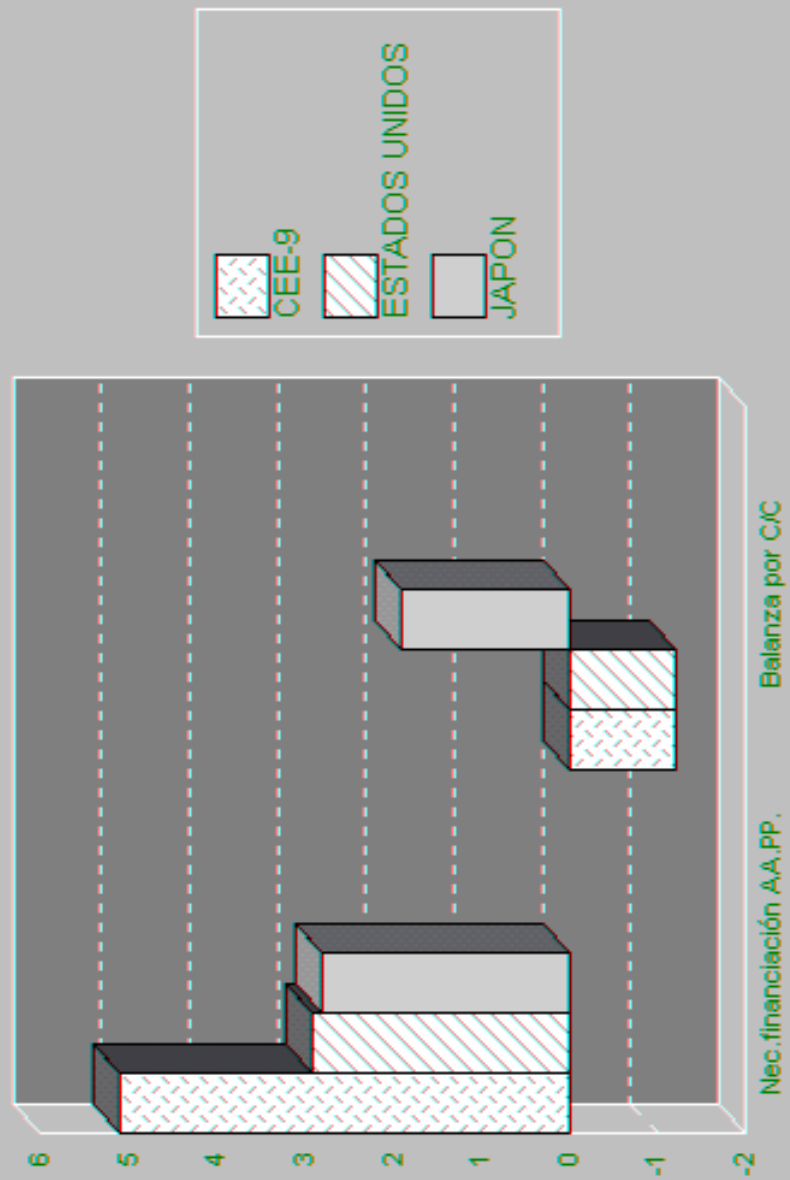
MACROMAGNITUDES CEE-9, EE.UU Y JAPON

(Tasa anual media del periodo 1981-85)



MACROMAGNITUDES CEE-9, EE.UU Y JAPON

(en % del PIB media periodo 1981-85)



la integración, que ha inspirado el proceso de integración europeo, no supone la ausencia de políticas comunes; lo que presupone es que las políticas aplicadas lo son para facilitar el libre funcionamiento del mercado como elemento asignador óptimo del sistema^{lxxxii}.

Durante mucho tiempo, y aún en la actualidad, se declara y parece obrarse en el sentido de que el libre funcionamiento del mercado puede asegurar el logro de una estructura industrial equilibrada. De hecho, la Comunidad Europea no dispone de una política industrial en sentido completo del término, sino de un conjunto de elementos que operan en el ámbito de la industria, y algunas medidas destinadas a algunos sectores industriales en particular.

En gran medida, la política industrial se ha visto condicionada por el momento histórico en el que se constituyó el mercado común europeo, cuando los países que lo componen estaban reconstruyendo su aparato productivo, destruido por la Guerra, y tomando posiciones en el mercado europeo. El desarrollo industrial difería mucho de un país a otro, y la competencia entre las industrias europeas era fuerte, si bien Alemania, apoyada por los Estados Unidos, contaba con ventajas evidentes. Los intereses proteccionistas tenían, por tanto, un peso importante y cada país aplicaba distintas estrategias según su criterio. En este marco era prácticamente imposible la instrumentación de una política común industrial. En última instancia, faltó la voluntad política y el consenso suficiente para llevarla adelante^{lxxxiii}.

La división de opiniones respecto a estas cuestiones se prolongará hasta nuestros días. No han faltado informes que recogen la necesidad de promover las fusiones de capital

europeo para hacer frente y ajustarse a un marco internacional en el que la dinámica ha llevado a una intensificación de la competencia^{lxxxiii}. Sin embargo, a lo más que se ha llegado en la Comunidad es a la instrumentación de políticas sectoriales, debido a la evidente aparición, en la década de los setenta, de una crisis estructural en los sectores industriales básicos y de punta^{lxxxiv}, y lo curioso es que estas políticas sectoriales quebrantan claramente los principios ideológicos convencionales que tan arduamente han venido defendiendo^{lxxxv}.

En el fondo, esta mezcolanza de criterios, según "para lo que se trate", pone de manifiesto la contradicción entre la ideología dominante, centrada en un capital nacional competitivo, operando sobre una estructura comunitaria, y la estructura básica dominante, fortalecimiento de un capital multinacional, que opera sobre una base mundial. La falta de respuesta por parte de la Comunidad a esta última realidad, ha llevado a que el capital europeo, japonés y estadounidense se hayan organizado de forma que propician la desintegración total de sectores completos de la industria europea, mediante la integración de su actividad a nivel mundial.

Con todo, aunque la Comunidad ve que a inicios de los ochenta el poder económico se desplaza hacia sus competidores y su peso político tampoco ha registrado una mejora sustancial, sorpresivamente el planteamiento que se hace para superar esta realidad es una vuelta hacia los ideales más genuinos del proceso, en el convencimiento de que sólo la creación de un auténtico mercado único, acompañado por políticas que no alteren los mecanismos de la libre competencia, y la necesaria reforma de las instituciones, logrará volver a poner a Europa en el centro económico y político de la escena mundial.

Sin embargo, la superposición de crisis y avatares, junto con la desintegración del sistema mundial de preguerra, llevó a la necesidad de establecer medidas correctoras de los crecientes desequilibrios, de forma que la controversia entre economía libre y economía planificada irá dejando de tener sentido en el plano real, si es que alguna vez lo tuvo, aunque retóricamente se sigue manteniendo esta aparente disyuntiva.

La Comunidad se encuentra con que, de un lado, están sus principios inspiradores impregnados por la ideología económica política liberal y, por otro, el entorno en el cual debe operar, el marco internacional, inmerso en la dinámica del sistema y con un fuerte proceso de concentración y centralización de capital^{lxxxvi}.

En las circunstancias actuales, el Acta Única Europea es la primera reforma en sentido amplio del Tratado de Roma que no es un fin en si misma, sino un paso más hacia el objetivo de la Unión Económica y Monetaria para llegar a la Unión Política. El Acta Unica entró en vigor en Julio de 1987 y con ella se inicia un importante proceso de profundización en el seno de la Comunidad de 12 miembros^{lxxxvii}.

El Acta Unica Europea y su puesta en práctica estaba ineludiblemente unida al planteamiento "de nuevo" de la Unión Económica y Monetaria y, efectivamente, pronto se pusieron las bases para profundizar en esta línea. En 1988, se reafirma en el Consejo Económico de Hannover el objetivo, establecido hacía ya casi 20 años en la Cumbre de la Haya y consagrado expresamente en el Acta Unica, de establecer en la Comunidad una verdadera Unión Económica y Monetaria^{lxxxviii}. A partir de 1989 los acontecimientos en la escena internacional llevan a que el año 1990 se inaugure con la idea de que la mejor respuesta a la

nueva situación de Europa consistía en acelerar el proceso de integración comunitario, de esta forma se propone por parte del presidente Mitterand y el canciller Kohl el proyecto de una Unión Política que avanzase paralelamente con el proceso de la UEM. Con todo, en 1990 comienzan las reuniones intergubernamentales sobre la Unión Económica y Monetaria (UEM) y sobre la Unión Política^{lxxxix}. Finalmente, el 7 de Febrero de 1992 se firma en Maastricht un documento en el que se recogen los acuerdos de las conferencias previas, surgiendo así el Tratado de Maastricht.

El Tratado de Maastricht quiere ser un paso importante para ese objetivo al que ningún estado miembro renuncia: la Unión Política. En un principio se pensaba que este Tratado se denominase Tratado de la Unión "Política" Europea. Pero perdió el calificativo en el camino, al igual que se diluyó el término de "federal" ante la oposición frontal de Gran Bretaña. Sin embargo, no se debe olvidar que toda unión política tiene, aparte del aparato legal, tres componentes esenciales: las políticas públicas, las instituciones y los órganos políticos que las ejecutan, y los ciudadanos que las legitiman, las reciben y las motivan, y cuyos derechos frente a los poderes deben de ser garantizados^{xc}. Y estos tres elementos en el Tratado de la Unión Europea no están equilibrados. En lo más profundo de la conciencia comunitaria se encuentra un problema aún no superado en cuanto a la concepción política de la Comunidad, que se remonta a los orígenes de la misma y que, en última instancia, muestra el status de fuerza que en cada momento se da en el seno de la misma. Actualmente, en la Comunidad está claramente definido el eje París-Bonn, y además con un alto grado de consenso (institucional) en buena parte de las decisiones sobre la dinámica del proceso de profundización

comunitaria, apareciendo el Reino Unido y Dinamarca como los más recelosos al proceso definido^{xci}.

Ahora bien, la dinámica del proceso de integración en Europa Occidental pone de manifiesto que, a pesar de estos desequilibrios y descompensaciones, se ha dado un constante proceso de profundización y expansión. En cuanto a la profundización de la Unión, ésta se producirá, aunque con algunas modificaciones o ajustes en los objetivos propuestos. La razón fundamental para ello está en que el proceso de integración de los propios mecanismos de integración, así como las múltiples convergencias y fusiones que se han dado y se dan en el seno de la Comunidad, producen reacciones en cadena, que lo dotan de una inercia propia y ésta, lejos de disminuir, aumenta a medida que se avanza en la profundización y ampliación.

2.2.3. Desequilibrios Regionales.

La integración económica es, por su misma naturaleza, un proceso proclive a conflictos y tensiones. Una de las fuentes más importantes de tales conflictos es el desequilibrio entre países y regiones^{xcii}.

Aunque el supuesto liberal del que se parte afirma que los movimientos de bienes, capital y trabajo se ajustan automáticamente entre países y se traducen en un aumento del bienestar general, la realidad ha demostrado que los efectos de los flujos interregionales tienden a acumular los desequilibrios iniciales en lugar de compensarlos^{xciii}. Frente al reclamo, por parte de los propagandistas y teóricos del liberalismo, de que los beneficios del crecimiento se irán ramificando en cantidad suficiente para resolver los problemas regionales, la historia

ya se ha ocupado de mostrar la irrealidad de este supuesto, y Europa no ha sido la excepción^{xciv}.

En la Comunidad, con las sucesivas expansiones, a medida que se ha ido profundizando en el proceso de integración y se ha ido dando una mayor concentración de capital, los desequilibrios espaciales se manifiestan cada vez más entre los propios estados miembros, añadiéndose a las desigualdades regionales la configuración de una Comunidad dual, con estados miembros de primer y segundo orden.

Las desigualdades regionales se reconocen en el preámbulo del Tratado de Roma; en éste se declara que los países miembros "aspiran a fortalecer la unidad de sus economías y a asegurar su armónico desarrollo, reduciendo las diferencias existentes entre las distintas regiones y mitigando el atraso de las regiones menos favorecidas". Sin embargo, la filosofía económica que subyace en el Tratado no es acorde con las políticas que suponen la intervención pública en ayuda a las regiones más débiles, tanto a nivel nacional como comunitario. Los países miembros no gozan de libertad para suministrar ayuda financiera de cualquier tipo al desarrollo regional; éstas han de ser acordes con los principios declarados en el Tratado, esto es, no pueden distorsionar el libre juego de las fuerzas del mercado.

Sin embargo, y como era de esperar, ese libre juego de las fuerzas del mercado, lejos de reducir las desigualdades regionales, las ha incrementando. De ahí que la Comunidad se viera en la necesidad de ir configurando una política regional^{xcv}.

Con anterioridad a 1973 no podemos hablar con propiedad de que se hubiese planteado seriamente la idea de una política

regional comunitaria, ya que las atribuciones y competencias sobre las regiones atrasadas recaían sobre los estados miembros. En vísperas de la primera ampliación comunitaria se creó un comité para el estudio de la situación regional en la Comunidad. Dicho comité publicó un informe en el que se recomendaba la creación de nuevos instrumentos de política regional, entre ellos el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que luego se configura como elemento central de la política regional comunitaria. Sin embargo, las discrepancias en cuanto a la implementación de este Fondo fueron grandes, de forma que en 1975 cuando se creó el Fondo, éste tenía formalmente bastante menos entidad que el inicialmente propuesto^{xcvi}. Al mismo tiempo, se creó un Comité de Política Regional para controlar el desarrollo de las regiones, para comparar y evaluar las políticas regionales nacionales y, en general, para aconsejar a la Comisión y al Consejo de Ministros sobre temas de interés regional. Finalmente, en 1977, las medidas de política regional cobran impulso, una vez que la Comisión publica las directrices para la Política Regional de la Comunidad.

El objetivo del FEDER es la corrección de los desequilibrios regionales en la Comunidad. Sin embargo, este objetivo era enormemente ambicioso: de un lado por lo limitado de sus medidas y, de otro, por lo escaso de sus recursos financieros^{xcvii}.

La crisis económica de los años setenta motivó un replanteamiento del FEDER, que se plasmó en una pequeña reforma en 1979. A partir de entonces se toman en consideración cuestiones como el entorno socioeconómico de las regiones y la coordinación de las políticas regionales de los Estados miembros. Así mismo, el Reglamento aprobado en 1984 modificó el sistema de reparto entre países, aumentó los recursos destinados a los

programas plurianuales y a iniciativas comunitarias, e introdujo la posibilidad de cofinanciar actuaciones de desarrollo de potencial endógeno a través de la interacción conjunta de los Fondos Estructurales y otros instrumentos financieros^{xcviii}.

A lo largo de la década de los ochenta, y sobre todo a partir de la segunda mitad, se irá tomando conciencia de la magnitud e importancia del problema regional en la Comunidad. Así, en 1988 con la Reforma de los Fondos Estructurales, se abre una nueva etapa en la Política Regional Comunitaria^{xcix}.

De un lado, con la ampliación de la Comunidad en la década de los ochenta a tres nuevos miembros, Grecia, Portugal y España, se acentúa el problema regional en la Comunidad, agudizándose los desequilibrios entre regiones^c. De otro, la existencia de un gran mercado interior, sean cuales fueran sus efectos estimulantes, no basta. Se hacía imprescindible una mayor cooperación entre los Estados miembros, e imprimir al proceso una mayor solidaridad hacia las regiones más desfavorecidas, de forma que en el Acta Unica se recogerá entre otros, el objetivo de la cohesión económica y social^{ci}.

La creación del Mercado Interior, como paso previo para la puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria, podía provocar, tal como recoge el "Informe Delors", un agravamiento de los desequilibrios regionales; así mismo, la realización del Mercado Único y la Unión Económica y Monetaria no podrá realizarse sin un profundo proceso de convergencia y cohesión; es más, si no se avanza en este proceso, pondría en peligro la realización de la Unión Económica y Monetaria^{cii}. Sin embargo, se contempla un doble discurso: de un lado, se enfatiza la denominada cohesión económica y social y, de otro, se sigue subordinando ésta al libre juego de las fuerzas del mercado^{ciii}. Parece ser que las zonas que presentan problemas los tienen

porque en ellas no operan adecuadamente las fuerzas del mercado, cuando la realidad nos muestra que precisamente tienen esos problemas por la dinámica que desencadenan esas fuerzas.

En el Consejo Europeo de Maastricht se ha puesto el énfasis político en la cohesión como uno de los pilares de la construcción comunitaria. En este sentido, el Art. 130-B del nuevo Tratado especifica el papel de todas las políticas comunitarias en la consecución de ese objetivo, aún reconociendo la labor especial de los Fondos^{civ}.

En buena parte, el reconocimiento explícito del "reforzamiento de la cohesión económica y social" en el preámbulo del nuevo Tratado se debe al frente común que formaron España, Irlanda, Portugal y Grecia^{cv}. Este grupo de países entiende por cohesión el respeto al principio básico de solidaridad, que debe ser precisamente el que guíe la construcción de un espacio más homogéneo en Europa.

Una de las novedades del Tratado es la creación del denominado Fondo de Cohesión de carácter interestatal, y que está destinado a financiar proyectos en los ámbitos de redes transeuropeas y política de medio ambiente. Pero su alcance es limitado ya que no podrá hacer frente a otras exigencias en materia de educación o sanidad, e incluso, en el ámbito de la política social^{cvi}, esta última adquiere una especial relevancia en una Comunidad en la que el paro ha pasado a ser un problema de primer orden. Sin embargo, en lo referente a política social la Comunidad se enfrenta a una situación extraña a lo que ha sido el proceso de gestación de la Unión Europea.

A pesar de que la política social tiene su fundamento explícito en el Tratado de Roma, una de las grandes lagunas del proceso de integración comunitario es no disponer de una

política social común^{cvi}. El principio de asignar a los mecanismos de integración de los mercados la misión de potenciar el crecimiento económico y la de distribuir los recursos y los beneficios derivados de este crecimiento, junto con las dificultades que surgen a la hora de gestionar a nivel comunitario una parcela de soberanía muy arraigada en los Estados miembros, ha llevado a que las disposiciones que dicta la Comunidad en esta materia, tengan un alcance muy limitado^{cvi}.

La entrada en vigor del Acta Unica, y la realización del mercado interior refuerza el objetivo recogido en el Tratado de la CEE de la libre circulación de trabajadores lo que unido a la introducción del objetivo de la cohesión económica y social, lleva que se comience a plantear la instrumentación de la política social sobre aspectos bien concretos^{cix}. Con la finalidad de ir profundizando en este ámbito en 1989 se adopta en el Consejo de Estrasburgo, la Carta Comunitaria de los Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores, sin embargo, la autoexclusión de Gran Bretaña supuso vaciarla de efectos vinculantes^{cx}.

De ahí que en el Tratado de la Unión Europea se plantee dotar a la Unión una política social común. Sin embargo, la oposición de Gran Bretaña abrió dos posibilidades: o establecer una política social europea con una cláusula de exclusión para Gran Bretaña, o no llegar a ningún acuerdo al respecto. La opción que se adoptó fue la segunda, y los once se comprometen, en el protocolo nº 14 adjunto al Tratado, a profundizar en las líneas trazadas por la Carta Social Europea. Se da por tanto una situación excepcional, en la que el Reino Unido queda descolgado de los acuerdos que se adopten en las líneas de actuación establecidas en la Carta Social, si bien queda vinculada a lo establecido en el Tratado CEE y en el Acta Unica Europea^{cx}.

Por último, la política social tendrá que desarrollarse de acuerdo con el principio de subsidiariedad, y quedan fuera de los asuntos de política social común los aspectos sustanciales de la misma (los salarios, derecho de sindicación, derecho de huelga y cierre patronal)^{cxii}.

En la década de los noventa, la situación de las regiones no es más alentadora que en etapas anteriores. En este sentido, la Comisión destaca que la aritmética del crecimiento es incuestionable y desoladora. Para reducir estas disparidades entre las regiones es preciso que las regiones más débiles mantengan un ritmo de crecimiento más rápido que el de las regiones más fuertes. Así, por ejemplo, para que una región cuya renta per cápita sea hoy el 70 por 100 de la media comunitaria, alcance el nivel del 90 por 100, necesitaría superar el índice medio de crecimiento de la Comunidad, expresado en términos de PIB per cápita, en un 1,25 por 100 anual por espacio de veinte años, o bien superarlo en un 1,75 por 100 anual por espacio de quince años^{cxiii}.

Desde el comienzo de los años setenta hasta la primera mitad de los ochenta las tendencias del PIB per cápita presentan dos fases distintas:

- un período de convergencia entre Estados miembros y regiones que se interrumpió a mediados de los setenta, con la recesión económica;

- un período en el que este proceso de convergencia, interrumpido por el escaso crecimiento y por las recesiones que se produjeron a escala nacional y comunitaria, dio paso a una fase de regresión en la que las disparidades interregionales

volvieron a los niveles de principios de los setenta o incluso antes.

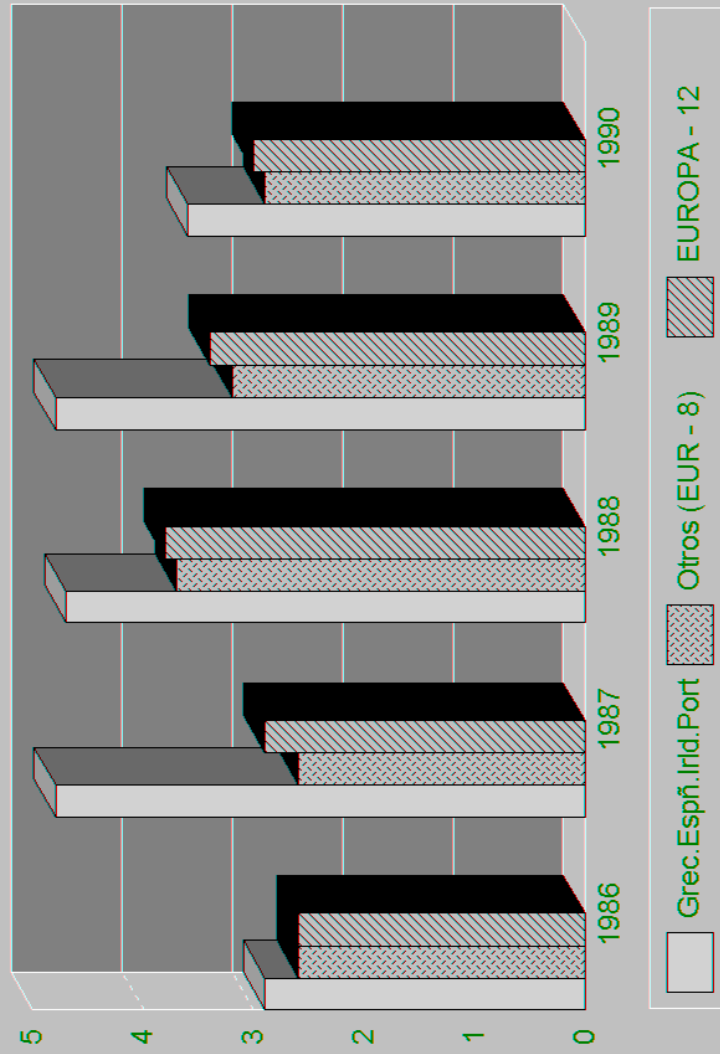
La experiencia registrada durante los años ochenta por el grupo de Estados miembros cuya renta per cápita es inferior al 75 por 100 de la media comunitaria (Irlanda, España, Grecia y Portugal) con el resto de los países comunitarios^{cxiv}, pone de manifiesto que el problema de las disparidades regionales son de tal magnitud que la reducción significativa de las mismas sólo puede darse en un plazo muy prolongado.

Las nuevas realidades que impone la Unión Monetaria crean dificultades adicionales para las que la actual política regional europea y sus objetivos parecen insuficientes. Sin desmerecer los avances que presupone en este sentido el nuevo Tratado, y a pesar de que la Comisión es consciente de que las regiones deben desempeñar un papel de importancia creciente como unidades administrativas y políticas^{cxv}, el objetivo prioritario es la consecución de la unidad monetaria y económica, de forma que la política regional está en función de ese objetivo, y no a la inversa^{cxvi}.

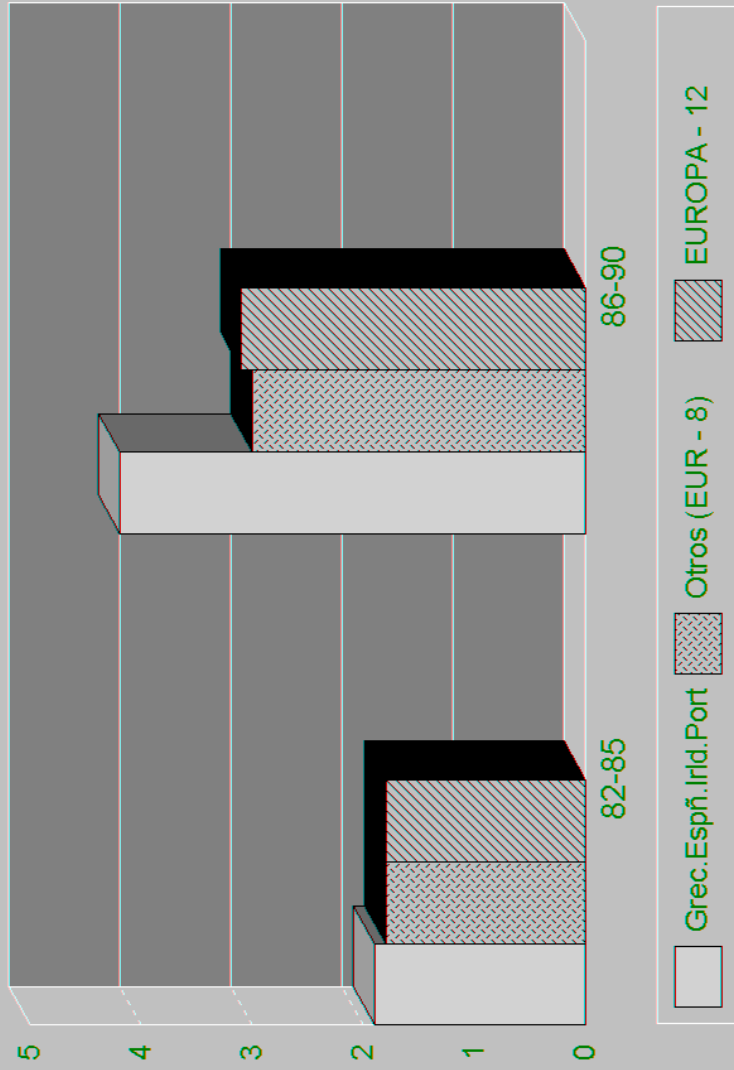
La política comunitaria respecto al problema de los desequilibrios regionales, generalmente se ha preocupado más de cuánto se debe conceder a estas regiones, sin analizar las necesidades reales para que se dé una integración efectiva de las mismas en la Comunidad^{cxvii}.

En la Comunidad, el proceso de profundización y ampliación ha traído consigo una polarización importante en cuanto a la distribución de los beneficios de ese proceso, de forma que se puede dar un dualismo muy peligroso entre los países y regiones comunitarias.

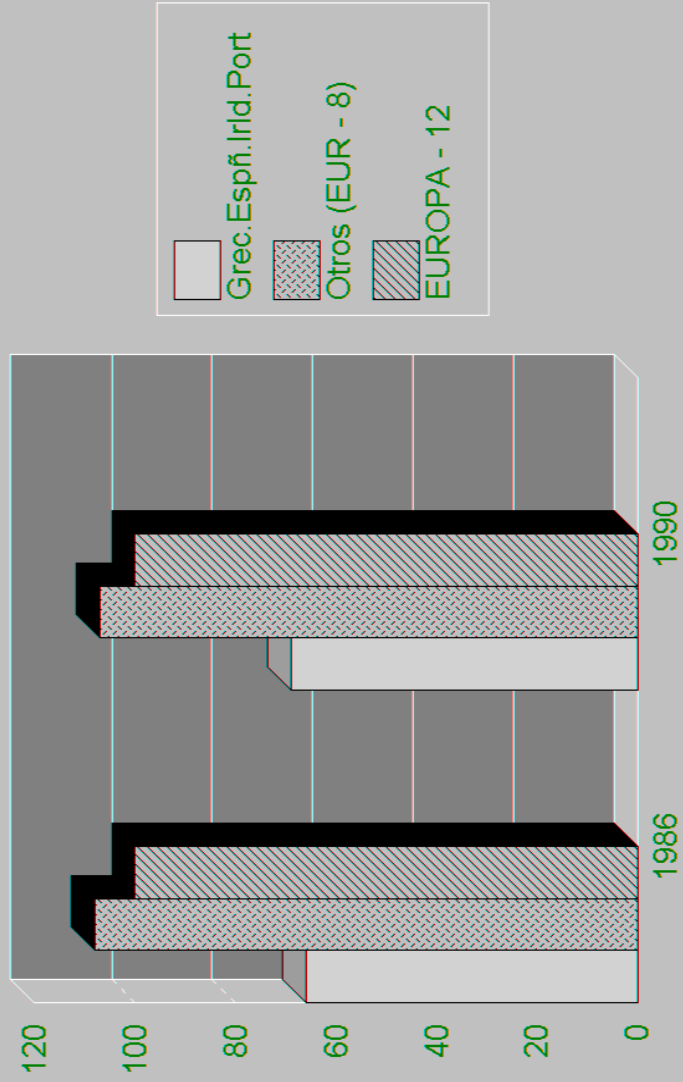
Indíces de crecimiento anual en términos de PIB



Indíces de crecimiento anual
en términos de P.I.B.



P.I.B. per cápita (EUR - 12 = 100)



En relación a esta afirmación, se podría aludir que actualmente se ha comenzado a corregir esas discrepancias con los mecanismos de actuación que incorpora el Acta Única Europea y el Tratado de la Unión^{cxviii}. Sin embargo, sigue imperando la premisa básica de primar lo económico sobre lo político y, sin duda, el planteamiento en estos términos está lejos de dar prioridad al criterio de solidaridad, que es el adecuado para poder abordar las diferencias cada vez más fuertes en el seno comunitario.

De ahí que los mecanismos que se han instrumentado se tornen insuficientes para poder hacer frente al peligro del dualismo. No perdamos de vista que el Tratado de Maastricht, que recoge la premisa de la necesidad de la convergencia entre las economías de los Estados miembros, supone la realización de un importante proceso de ajuste económico, sobre todo para los Estados miembros estructuralmente más deprimidos. Esa convergencia se ha diseñado por y para los intereses de los grupos o fuerzas más impuestas.

Es materialmente imposible que deficiencias estructurales puedan ser corregidas en el plazo establecido, sobre todo en países que además deben luchar por la corrección de los desequilibrios a nivel interno entre sus regiones. Este planteamiento estrictamente economicista de la cuestión de convergencia, lleva a que los efectos polarizantes que se han dado a nivel comunitario se consoliden y que se reproduzcan a nivel nacional, debido al escaso margen de maniobra que tienen tanto el gobierno nacional como el regional.

No se debe de olvidar que las instituciones de la Comunidad no funcionan en un vacío político: el grado y las metas de integración y de solidaridad, la armonización de políticas y la autoridad de la Comunidad, los deciden los asociados en el

proceso de integración dentro del marco operativo concreto. En este sentido hoy en día, la Europa de dos velocidades es una gran amenaza para la profundización hacia una unión política en Europa. De un lado estarán los Estados miembros que podrán acceder a la etapa de profundización, que constituirán el bloque director de la Comunidad y, de otro lado, el grupo de países a remolque de los primeros.

Por último, hay una gran pregunta referente a los cimientos internos del edificio europeo. ¿Hasta qué punto la gente se siente europea, dispuesta a pasar su lealtad y sentido de ciudadanía a las instituciones europeas?. Ésta es una cuestión esencial dentro de la dinámica de la Comunidad que, a medida que se ha ido avanzando en la ampliación, ha ido adquiriendo mayor importancia. Sin embargo, este concepto nace y se consolida a lo largo de la historia a través del sentimiento de pertenencia a una colectividad. Actualmente, mientras no se produzca la identificación con el concepto, objetivos y valores de un destino común de Europa, es difícil que se profundice en ese sentimiento de "pertenencia". Así mismo, es necesario que se dé un acercamiento de la clase política al ciudadano ya que, cada vez más, el distanciamiento es mayor

No debe perderse de vista que las barreras lingüísticas y las enemistades entre países, son mucho más fuertes que las barreras aduaneras y en la actualidad, el hecho de ser europeo no parece lo suficientemente fuerte como para conllevar una gran superestructura política^{cxix}.

Esta es una realidad que sólo se puede superar a largo plazo, y a través de una creciente democratización en el proceso de toma de decisiones comunitario. Democratización que va unida a una creciente participación de los distintos niveles decisionales que convergen en el proyecto comunitario, un

delicado equilibrio que, en la actualidad, dista mucho de ser tal.

Así mismo, se da la paradoja de que siendo democrático el régimen político de los Estados miembros, no lo sea en igual medida la Comunidad en su funcionamiento de conjunto. Esta divergencia es lo que se denomina suavemente "déficit democrático" de la Comunidad, por cuanto las decisiones del Consejo sobre las propuestas de la Comisión, escapan al control de los parlamentos nacionales, sin que tampoco estén sujetas al del Parlamento europeo.

Por lo tanto, uno de los principales obstáculos a la consecución de una verdadera entidad política en Europa reside en el ámbito institucional^{xxx}, en el que subyacen los problemas de la competencia interestatal en el seno de la Unión Europea.

2.3. La Dimensión Exterior. La Comunidad en el Mundo.

La búsqueda comunitaria de una mayor unidad y coherencia interna debe ir acompañada de una respuesta común a los acontecimientos, cambios y replanteamientos exteriores. Esto es un requisito imprescindible, no sólo para que el proceso de integración se fortalezca desde el punto de vista interior, sino también de cara a la configuración política de la Unión Europea en el marco internacional.

Dentro de la dimensión exterior cabe distinguir tres grandes apartados: la política exterior en sentido estricto, la denominada política comercial y la de cooperación y desarrollo. Pero una de las grandes limitaciones del proyecto europeo es la inexistencia de una verdadera Política Exterior y de Seguridad Común (PESC). A pesar de que el Tratado de la Unión hace referencia expresa a la PESC, a la Unión Europea le queda un largo camino que recorrer en cuanto a su configuración como ente político con peso específico propio y que vincule, en última instancia, la actuación de sus Estados miembros en torno a una posición común mayoritariamente aceptada.

Ahora bien, a pesar de esto, la Comunidad dispone de un complejo sistema de relaciones exteriores, en el que convergen aspectos de política comercial con otros que son propios de la política de cooperación y desarrollo.

La Política Comercial Común ha sido, hasta ahora, la piedra angular del sistema de relaciones exteriores de la Comunidad. A diferencia de la PESC, desde el primer momento el Tratado de Roma atribuyó a la Comunidad la competencia en materia de Política Comercial Común. No en vano el primer paso

en el proceso de integración fue la constitución de la Unión Aduanera, de cara a la conformación de un verdadero mercado común. Esto condicionó el diseño del sistema comunitario de relaciones exteriores, que pivota en torno al papel preponderante que se le dio a los aspectos relacionados con el comercio.

La configuración de este sistema, en términos generales, parte del principio de defensa de los intereses comunes de los estados miembros. Intereses de muy diversa índole, no solo de carácter comercial, sino que, a falta de una sistematizada PESC, en este sistema de relaciones exteriores también convergen medidas de política exterior e interior y de ayuda al tercer mundo.

Tal es así que, al entrar a evaluar la denominada política de cooperación y desarrollo de la Comunidad con terceros países, es difícil establecer una separación nítida entre política comercial y política de desarrollo, ya que las medidas de carácter comercial recogen distintos grados de preferencias según los países de que se trate, que se justifican precisamente por contribuir al desarrollo de estos países.

El objetivo aquí no es el análisis detallado de la intrincada red de relaciones que mantiene la Comunidad con el resto del mundo. Se aborda lo que he denominado dimensión exterior de la Comunidad centrándonos en dos aspectos: la política exterior en sentido estricto y la política de cooperación y desarrollo; con el objetivo de detectar si ésta se adecua, desde el punto de vista externo, a las necesidades que plantea el nuevo marco internacional. Para analizar y prever el papel de la Comunidad Europea en la escena internacional y si su posición se consolida o desvanece, hemos de ver en qué se basa y cuál es su posición en el actual contexto internacional.

Interesa aquí fundamentalmente su capacidad para incidir en "pro" o en "contra" de las inercias establecidas y ver si lo que se ha hecho es profundizar en ellas o, al contrario, está jugando un papel constructivo en la definición de un nuevo marco internacional basado en la solidaridad, equidad y mayor igualdad entre las diversas partes que conforman el sistema. En este sentido, nos planteamos si la conformación de un bloque integrado en Europa Occidental ¿ha contribuido a romper o frenar la fragmentación y dualismo existente a nivel internacional entre países pobres y países ricos?, o al contrario, ¿se ha afianzado, aún más, esta división?. ¿Puede el proyecto europeo combinarse con un acercamiento constructivo al tercer mundo que suavice las actuales políticas de rivalidad-competencia?; ¿Puede combinarse con una reformulación de las relaciones Norte-Sur que suavicen el fuerte desequilibrio que existe actualmente?

2.3.1. La Política Exterior en la Comunidad.

Habitualmente, al abordar la dimensión exterior de cualquier estado se hace referencia a su política exterior, en la que está explícitamente recogida la denominada política de defensa o de seguridad. En este sentido, la Comunidad Europea no es una excepción. Sin embargo, una de las limitaciones con las que se enfrenta el proceso de integración, en cuanto a la consolidación de una identidad política, es precisamente la ausencia de una política exterior y de seguridad común. Tal es así que la Comunidad Europea aparece en la escena internacional como un agente con un considerable peso económico, pero con una operatividad política internacional bastante menguada en relación al peso que pueden tener algunos de sus miembros. Esta

circunstancia tiene su razón última en el seno mismo de la Comunidad, porque las reticencias de los Estados miembros a ceder, en este ámbito, a las presiones de la dinámica del proceso de integración han sido considerablemente mayores que en otros campos.

La necesidad de una política exterior unificada aparece desde los orígenes de la Comunidad, y, en buena medida, la creación del Mercado Común Europeo se inicia con la esperanza de que éste, al igual que la OECE había servido para preparar económicamente el camino de la OTAN, sirviese para llevar a una unión defensiva diferenciada en Europa Occidental.

La primera etapa comunitaria se caracteriza por la constitución de la Unión Aduanera entre los países miembros, avanzándose muy poco en los proyectos de cooperación política^{cxxi}. Sin embargo, a finales de la década de los sesenta se vuelve a plantear la necesidad de añadir a la dimensión económica la cooperación en materia de política exterior. En 1970 se inicia este proceso con la implementación de la Cooperación Política Europea (CPE)^{cxxii}, basada en reuniones periódicas de los ministros de Asuntos Exteriores o de sus subsecretarios. Por esta vía, a finales de 1974 tiene lugar en París una Cumbre de los Jefes de Estado y de Gobierno en la que se acuerda que la Presidencia se reúna tres veces al año, y más si es necesario, en un "Consejo Europeo". Se trata de una instancia de carácter político que aborda problemas y propone soluciones pero en ningún momento tiene capacidad ejecutiva, sino que delega en el Consejo la capacidad de ponerlas en practica^{cxxiii}.

A pesar de que la Comisión estuvo asociada a la CPE desde el primer momento, también desde el principio queda bien claro que la CPE no es una competencia comunitaria, ya que como tal

no aparece recogida en el Tratado de Roma. Y aunque en el Acta Unica Europea (AUE) se incluye un apartado relativo a política exterior, es manifiesto el tratamiento diferencial que se le da a esta materia respecto al resto. Tal es así que en el Título III, dedicado a Política Exterior, no se habla de Estados miembros sino de "Altas Partes Contratantes". En definitiva, con el AUE se "institucionaliza" la práctica seguida por los países comunitarios respecto a la Cooperación Política Europea (CPE), que no se "comunitariza"^{cxxxiv}, estableciéndose un mecanismo de información recíproca que ha de preceder a la toma de posiciones comunes. Se resalta también la necesidad de que exista coherencia entre la Cooperación Política Europea y las actuaciones de las "Altas Partes Contratantes" en instituciones de las que forman parte y en las conferencias internacionales en las que participan. Así mismo, se establece que el Acta Unica no impedirá la cooperación más estrecha en el área de seguridad entre determinadas Altas Partes Contratantes en el marco de la OTAN y la UEO^{cxxxv}.

Con todo, la CPE es una actividad intergubernamental y, por lo tanto, su alcance e implicaciones pretenden estar claramente diferenciados de lo que se enmarca en el ámbito de la estructura supranacional de la Comunidad^{cxxxvi}. Sin embargo, la delimitación entre lo político y lo económico en la práctica lleva a que determinadas medidas de política exterior, que no son competencia comunitaria, para poderlas implementar sea necesaria la instrumentación de las mismas por las entidades supranacionales, ya que afectan a ámbitos competenciales de la Comunidad. (Como es el caso de determinadas medidas que para poderse implementar han de resolver su colisión con la política comercial).

En el Tratado de Maastricht se retoma de nuevo el tema y se establece que el objetivo de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) ha de garantizar los intereses fundamen-

tales de la Comunidad y reforzar su presencia en el mundo. Sin embargo, la PESC no se incluye entre las disposiciones del Tratado de Roma, tal es así que ésta figura en un Título separado del Tratado de Maastricht, como una actividad meramente intergubernamental. De ahí que la competencia en PESC siga siendo competencia exclusiva de los Estados miembros^{cxxvii}.

Aunque entre los objetivos de la Unión Europea aparece recogido que la Unión debe afirmar su identidad en el ámbito internacional, en particular mediante la realización de una Política Exterior y de Seguridad Común, el Tratado es lo bastante genérico y ambiguo para no levantar suspicacias en un ámbito en el que se establece que se ha de respetar la soberanía estatal, y en el que se ha de desarrollar una política de defensa europea, pero en la que la OTAN está omnipresente^{cxxviii}. Y por lo tanto, no procederemos al análisis de este aspecto.

Se puede decir que en este área, al igual que en otras cuestiones, los Estados Miembros y la Unión están operando con toda una serie de supuestos que ya no son válidos. Necesariamente el diseño de lo que sería la PESC pasa por la consideración del nuevo entorno en el que esta política se ha de instrumentar.

De lo que se trata es de hacer respetar el derecho en los asuntos internacionales. Tal era la misión de la Sociedad de Naciones y tal es la de la Organización de las Naciones Unidas en la actualidad. En un mundo cada vez más interdependiente, el planteamiento debería ser mucho más global y no dentro de estructuras (OTAN) que fueron creadas en un momento histórico bien determinado y por unas circunstancias originarias precisas (enfrentamiento Este-Oeste)^{cxxix}. Desde que éstas cambian, la operatividad de la estructura creada para ello necesariamente se debe de adaptar a las nuevas necesidades^{cxxx}.

2.3.2 El Escenario Internacional.

En la actualidad el escenario internacional está caracterizado por una creciente globalización y transnacionalización de la economía mundial. Para poder entender la aceleración de este proceso en los últimos años, así como los cambios que se están dando en la configuración de fuerzas a nivel mundial, es necesario tener en cuenta que en ese escenario internacional convergen tres fenómenos complejos y de gran relevancia: la expansión de la empresa transnacional; la expansión del comercio internacional y la conformación de bloques comerciales; y la desintegración del bloque socialista.

La progresiva liberalización de los movimientos de capital esta íntimamente unida al fenómeno transnacional, de forma que en la actualidad la exportación de capitales se ve complementada por el dominio existente en el comercio internacional por parte de las naciones desarrolladas, concentrado aquel en torno a las empresas transnacionales, así como por el predominio que éstas detentan en investigación y desarrollo tecnológico^{xxxxi}.

La internacionalización financiera también ha impulsado el proceso globalizador. Dado que la desregulación de las transacciones financieras empezó en el decenio de los setenta en los principales centros financieros internacionales, el crecimiento de las operaciones de ese tipo ha sido, con mucho, superior al de las transacciones nacionales^{xxxxii}. De forma que esta internacionalización hace cada vez más difícil distinguir entre los mercados nacionales e internacionales.

Con la flexibilización de las restricciones a las actividades financieras, el movimiento transfronterizo de fondos ha aumentado y, debido a que las finanzas son cada vez más aptas para funcionar a escala mundial, las restricciones gubernamentales a esos flujos son cada vez menos eficaces. Gracias a la tecnología se facilita la actuación transfronteriza de los servicios financieros, de forma que ese tipo de transacciones han crecido de forma exponencial y exceden con mucho los incrementos de la producción y el comercio. Repercutiendo en los tipos de cambio y las tasas de interés nacionales, que son cada vez más sensibles a estos movimientos financieros internacionales.

La liberalización de las transacciones transfronterizas de servicios financieros lleva consigo el compromiso de levantar los controles de cambio, lo que restringe la capacidad de los gobiernos para manejar los movimientos de capital y el tipo de cambio, así como para emprender políticas monetarias y financieras independientes a la dinámica o dirección impuesta por estos movimientos de los mercados financieros.

Uno de los fenómenos de mayor alcance ha sido la globalización de los mercados financieros, creándose una intrincada red de transacciones que han adquirido vida propia y autónoma, de forma que se han ido desvinculando de la producción y distribución de bienes y servicios^{cxixiii}.

Dentro del marco descrito, el estado-nación ha perdido capacidad para controlar fenómenos y sucesos (financieros, comerciales, ambientales, tecnológicos...) que trascienden sus fronteras. Tal es así que progresivamente está dejando de ser el punto focal para el ejercicio del poder y la toma de decisiones.

Actualmente, ese proceso se ha visto reforzado por la internacionalización productiva y la innovación tecnológica, factores estos que refuerzan las tendencias intrínsecas del sistema y que suponen una mayor concentración y complejidad del mismo y, a la vez, una alteración en la dinámica dentro de la cual se desarrolla. Consecuentemente, se dan reordenamientos de fuerzas y un aumento en la competencia tanto entre los centros como entre los agentes más impuestos.

Cuando se examina la economía internacional y se analizan sus perspectivas de evolución en el decenio actual, se ven claramente los factores que durante dos décadas han ido, progresivamente, modelando la situación presente y que se han convertido en factores cruciales para entender la dinámica del sistema.

En la década de los ochenta se producen determinadas alianzas estratégicas entre empresas transnacionales, en especial dentro de lo que son las redes de información de alcance mundial. Este proceso ha llevado a que una parte del comercio mundial se realice entre empresas o firmas conexas. Además del amplio control que ejercen sobre los canales de distribución e información, los agentes transnacionales han adquirido una importancia decisiva a la hora de determinar el emplazamiento global de las actividades económicas y el acceso a las tecnologías.

Dos de los elementos centrales del poder económico son el dominio de la tecnología y los recursos de capital, y éstos escapan cada vez más al ámbito y control de los Estados. La toma de decisiones nacionales, incluso en los países económicamente fuertes, son cada vez más inoperantes frente a las fuerzas y actores económicos mundiales que, imposibles de dominar y difíciles de controlar, en la mayoría de los casos

están en manos del sector privado. Tal es el caso de la mundialización de los mercados financieros y de la tecnología.

La revolución de las comunicaciones amplió los contactos internacionales a pasos agigantados, facilitó la interacción de los mercados nacionales y la rápida expansión del comercio mundial. Las nuevas tecnologías de información y telecomunicaciones tienen implicaciones directas en la organización productiva mundial. Debido al alcance global de las transacciones, la capacidad de las empresas transnacionales para transferir y diversificar racionalmente la producción como parte de sus actividades a escala mundial ha recrudecido la competencia.

Los vínculos entre empresas de diferentes economías han crecido con rapidez e incluyen acuerdos de subcontratación a largo plazo. La importancia creciente de la inversión extranjera directa y de los nexos de deuda entre empresas de diferentes países implica que la producción y distribución son cada vez más frecuentes en las redes de empresas en todo el mundo. Todos estos factores han incrementado la diferencia entre el comercio y la producción mundiales.

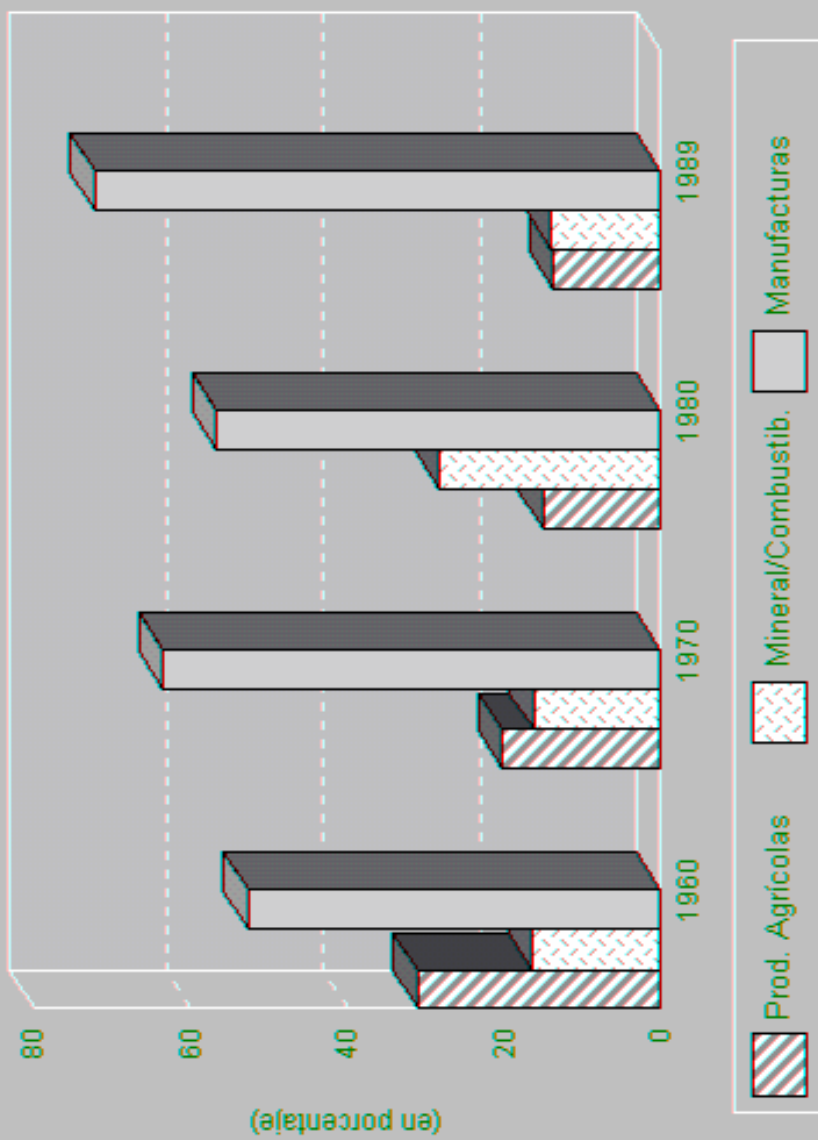
Según el Fondo Monetario Internacional, los índices de crecimiento del comercio internacional en los últimos años han estado superando al crecimiento de la producción de bienes. Del total del comercio mundial, alrededor de las tres cuartas partes se concentra en torno a los países centrales. Por productos, se registra una caída de los productos agropecuarios y de minerales combustibles, mientras que las manufacturas, principalmente aquellas de mayor valor agregado, han crecido hasta representar el 73 por 100 de lo exportado^{cxixiv}.

Como resultado de las diferentes estrategias comerciales utilizadas por los países altamente desarrollados, la actual coyuntura internacional se caracteriza, entre otras cosas, por una lucha despiadada por expandir y consolidar los mercados externos. Tal es así que las políticas comerciales utilizadas por los países desarrollados continuamente hacen referencia, con un énfasis casi enfermizo, en la llamada competitividad, con la masiva incorporación de tecnología avanzada, que se renueva constantemente, tornando procesos productivos de instalación recientes en obsoletos o anacrónicos. Por lo tanto, en un momento como el actual, asegurarse áreas de influencia y ampliar la penetración comercial en terceros países es fundamental.

En la actualidad la dinámica descrita lleva a un reordenamiento, reacomodamiento de fuerzas; en definitiva a un incremento de la competencia. Dada las dimensiones que ha adquirido esta, se ha dado un renovado interés por la constitución de bloques comerciales, de esta forma se protegen las producciones propias, se amplía la penetración en otras zonas a la vez que se fortalecen las áreas de influencia tradicionales^{cxxxv}.

Así, en los últimos años se ha avanzado en la consolidación y definición de las áreas comerciales por parte de las potencias mundiales, la regionalización y la progresiva consolidación de bloques en los que aparecen recogidas las áreas de influencia de los distintos centros que se van definiendo progresivamente^{cxxxvi}.

Estructura de exportaciones mundiales
(por grupos de productos)



La creciente regionalización, a la que se ha visto sometido el mundo en los últimos tiempos, ha sido la vía principal por la que se ha profundizado en la globalización y mundialización de la economía. De forma que uno y otro fenómeno aparecen como complementarios, dinámicamente engarzados en lo que es la transnacionalización, la internacionalización de la actividad productiva fruto de las nuevas condiciones y avances tecnológicos.

El renovado interés que se ha dado en los últimos tiempos por integrar las economías nacionales en agrupaciones permanentes en torno a mercados comunes, uniones aduaneras, zonas de libre comercio... se deriva, en gran medida, de las necesidades inherentes al proceso de mundialización y transnacionalización al que se ha hecho referencia.

La revolución tecnológica ha dado un nuevo impulso a la integración económica tanto a nivel global como regional, y a los cambios en las pautas de producción e intercambio de bienes y servicios. Una de las manifestaciones de estos cambios es la creciente importancia del sector servicios en las economías avanzadas. Y en particular, los servicios al productor, los que usan las empresas como insumos en su propia producción de bienes y servicios. Tal es así que los intercambios internacionales de servicios han aumentado rápidamente y los vínculos entre comercio, tecnología, inversión y servicios se han ido intensificando. De ahí la importancia estratégica de este sector en el proceso de desarrollo y que haya tenido importancia central en la Ronda Uruguay, siendo el punto focal de las negociaciones multilaterales.

Con la globalización y formas más complejas de interpenetración económica en los mercados, el avance hacia un mayor

grado de liberalización comercial pasa por la coordinación de políticas económicas. Esta elaboración de políticas a nivel mundial sigue presentando un carácter sesgado, ya que los esfuerzos de coordinación de las políticas económicas internacionales, para un crecimiento mundial más alto, han sido y siguen estructurados esencialmente sobre los siete grandes países de la OCDE representados en las cumbres económicas anuales, o en los grupos más restringidos formados por Estados Unidos, Alemania y Japón, o simplemente, Estados Unidos y Japón^{cxxxvii}.

Este enfoque, centrado en los países industriales como epicentro del crecimiento mundial, ignora la situación en la que se encuentran la mayoría de los países en desarrollo, el nuevo papel que pueden desempeñar los países socialistas en la economía de mercado y los cambios que se están operando en la estructura económica mundial, con la aparición en la escena económica internacional de países extremadamente dinámicos y en rápida industrialización.

El comercio internacional también ha experimentado grandes transformaciones, se ha ido desplazando del Atlántico Norte en favor del Pacífico Norte como área comercial más importante del mundo, el aumento de los flujos comerciales de servicios (finanzas, transportes, seguros, tecnología); la disminución de la participación relativa de las materias primas en el comercio internacional, la irrupción de unos pocos países de industrialización reciente como exportadores de manufacturas, y el rápido crecimiento de las transacciones de productos manufacturados y tecnología^{cxxxviii}.

La innovación tecnológica introduce cambios importantes en los métodos productivos, que están llevando a un reajuste de los términos de la división internacional del trabajo. En la

actualidad la economía mundial se encuentra sometida a un período de reacoplamiento como lo estuvo durante la segunda mitad del Siglo XIX.

La economía mundial, actualmente inmersa en esa transformación, está pasando por un período de crisis aguda en la que, al igual que en ocasiones anteriores, saldrán fortalecidos los que serán los nuevos puntos focales del sistema^{cxix}.

Se ha pasado de una situación en la que la bipolarización (Este-Oeste, Norte-Sur) era la característica definitoria de la situación internacional, a otra en la que se está definiendo un mundo caracterizado por la multipolaridad, lo que ha llevado a hablar de hegemonía compartida de un sistema multicentro^{cxl}.

De un lado, entre los Estados Unidos, Europa Occidental y Japón se está redimensionando y redefiniendo el concepto de hegemonía, así como sus respectivas áreas de influencia. De otro lado, han emergido nuevos puntos focales (aunque no equiparables a los anteriores) con un dinamismo inusitado dentro de los esquemas del sistema, desde el punto de vista del estricto crecimiento, tal como es el caso de algunos países de América Latina, y los NPI Asiáticos^{cxli}.

El fenómeno de la multipolaridad implica una economía mundial en la que los países industrializados no son los únicos en proporcionar el estímulo del crecimiento del que depende el resto del mundo. Se abren, por tanto, nuevas posibilidades de mundialización de los intercambios y del crecimiento, creando el contexto en el que una mayor apertura al comercio y a las nuevas estructuras de intercambios puede originar importantes progresos del crecimiento mundial.

Sin embargo, la emergencia de estas nuevas áreas y países está siendo objeto de la integración en áreas de influencia de los centros impuestos^{cxlii}. Interiorizándose así dentro de los grandes bloques regionales, la división entre centros y periferias.

De ahí que la multipolaridad no ha de ser necesariamente compatible con las estructuras fuertemente regionalizadas de los intercambios. Se da una amplia regionalización del comercio mundial, al darse los flujos dominantes en el seno de la Comunidad Europea, entre la ex-Unión Soviética y la Europa del Este, en el seno de la Cuenca del Pacífico y entre los Estados Unidos y América Latina. Este hecho se opone, en cierta medida, al aumento de la multipolaridad mundial por el hecho de mantener el dinamismo del crecimiento en el interior de los bloques regionales, en vez de aprovechar todo el potencial de la nueva interdependencia de un mundo multicentro.

Uno de los grandes problemas a los que ha de hacer frente la comunidad internacional es implementar el conjunto de medidas adecuadas para que las posibilidades de intercambios y de crecimiento económico, que se abren en un mundo multipolar, sean en provecho de la economía en su conjunto, en vez de alimentar, sobre todo, el dinamismo de los bloques regionales^{cxliii}.

2.3.3. La política de cooperación al desarrollo de la U.E.

En el Tratado de la Unión aparece la Política de cooperación al desarrollo entre las nuevas políticas comunitarias, estableciéndose que esta complementará a las que implementan

los Estados miembros, siendo necesaria la coordinación entre ambas.

Aunque en el Tratado de la CECA aparecía recogida la declaración de contribuir al desarrollo del continente africano, y en el Tratado de Roma se establecía un tratamiento diferencial para los países vinculados con las ex-potencias coloniales, la denominada política de cooperación al desarrollo nunca se configuró claramente como una política común y, por lo tanto, los Estados miembros siguieron desarrollando autónomamente su política específica en este campo.

El Tratado de la Unión establece que la política de la Comunidad, en el ámbito de la cooperación al desarrollo, favorecerá^{cxliiv}: el desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo y, particularmente, de los más desfavorecidos; la inserción armoniosa y progresiva de los países en desarrollo en la economía mundial; y la lucha contra la pobreza en los países en desarrollo. Así mismo, la política de la Comunidad en este ámbito ha de contribuir al respeto de los derechos humanos y las libertades, así como a la consolidación de la democracia y el Estado de derecho.

En la política de cooperación al desarrollo convergen distintos tipos de medidas. Así, junto con la ayuda alimentaria, las ayudas de urgencia, la colaboración con las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs)..., aparecen las medidas de cooperación comercial que, si bien se han desarrollado al amparo de la Política Comercial Común, su acción se inserta dentro de la política de cooperación al desarrollo.

Ahora bien, tal como se ha diseñado hasta ahora, la política de cooperación al desarrollo por parte de la Comunidad ¿ha contribuido a romper la inercia de las relaciones Norte-

Sur? o, al contrario, ¿se ha fortalecido la misma?, y de otro lado, en el marco internacional actual y con el reordenamiento de fuerzas que se está dando ¿este dualismo está destinado a corregirse o se acentuará aún más?.

A la hora de entrar a evaluar la actuación comunitaria en la cooperación al desarrollo, hay que tener presente que ésta se ha ido configurando de manera progresiva, incidiendo en su desarrollo factores tanto de índole interna como externa y, en la mayoría de los casos, estos dos aspectos están íntimamente relacionados, presentando implicaciones de carácter recíproco que hacen difícil su sistematización.

Tanto las sucesivas ampliaciones como la progresiva profundización que se han dado en la Comunidad, han ido configurando, junto con el entorno internacional, la política de cooperación y desarrollo comunitaria. Esta se ha traducido en una actuación de la Comunidad Europea que no escapa a la pauta general que ha caracterizado la dinámica de las relaciones Norte-Sur en los últimos decenios: profundización en la fragmentación, el dualismo, y penetración que han contribuido al mantenimiento del "statu-quo" y, en determinados casos, a aumentar la brecha existente.

El decenio de 1980 supuso el retroceso más importante en el proceso de desarrollo desde hace más de tres décadas. Más de un 66 por 100 de los países en desarrollo registraron en estos años una disminución de su renta per cápita; en más de la mitad de estos países la disminución superó el 10 por 100 y en dos de cada cinco fue superior al 20 por 100. Con un empeoramiento en las condiciones de vida que se reflejan en importantes retroce-

sos en los indicadores de desarrollo humano, como son la nutrición y los gastos en salud y educación^{cxlv}.

Así, al comenzar la década de los noventa se había incrementado aún más el desfase entre el nivel de vida de los países en desarrollo y el del resto del mundo, así como el grado de disparidad entre los países en desarrollo. La renta media de los países más pobres equivalía a la séptima parte de la de los países desarrollados y suponía una cuarta parte de la de los países en desarrollo considerados globalmente. Más del 25 por 100 de la población del mundo en desarrollo vive por debajo de la línea de pobreza^{cxlvi}.

Mientras que los países industrializados han ido aumentando progresivamente su grado de cooperación y coordinación, los países en vías de desarrollo muestran un mapa fragmentado, roto. Estos países presentan un menor grado de interrelación que los países desarrollados, y la ausencia de un nivel adecuado de relaciones entre ellos ha significado que la existencia de organismos horizontales haya sido escasa y poco eficiente.

Tal es así que los países subdesarrollados que intentan institucionalizar procesos de cooperación económica, se enfrentan a una situación comercial que, en la mayoría de los casos, se caracteriza por una escasez de vínculos económicos preexistentes entre ellos en relación a sus contactos con el resto del mundo. Incluso si el comercio intrarregional se intensifica en algunos casos como resultado de la cooperación económica, su volumen y su valor siguen siendo una parte muy pequeña de su producto económico total y de la actividad de los países que se embarcan en el proyecto de una mayor cooperación.

Las relaciones entre los países subdesarrollados, en este aspecto, contrastan fuertemente con las que se daban en la Comunidad Europea. En 1960, el total de exportaciones intrarregionales de la Comunidad respecto al global de sus exportaciones se situaba en el 34,5 por 100, y en 1992 esta cifra se sitúa en un 61,3 por 100, con un porcentaje de participación en el PIB comunitario de casi un 13 por 100, más del doble de lo que representaba en 1960^{cxlvii}.

Así mismo, esa fragmentación encierra una faceta de monopolio ya que, mientras los países desarrollados tienen relaciones y vínculos múltiples entre ellos y con grupos de países, las naciones de la periferia tienden a orientar su actividad externa básicamente hacia el centro, su centro. Este proceso, a su vez, se ve favorecido por el fenómeno transnacional. Con frecuencia, los países subdesarrollados presentan un sector externo con muy poca diversificación, con un alto grado de dependencia de uno o de muy pocos productos básicos, minerales o bien servicios, que determinan su disponibilidad de divisas, su tipo de cambio, la capacidad de generación de ahorro etc... Habitualmente, esta producción para la exportación está en manos de empresas transnacionales y, lo que es más importante aún, estas empresas controlan la comercialización.

La fragmentación se ha extendido también a nivel multilateral en cuanto se tiende a tratar individualmente con los países de la periferia, y en el caso comunitario, la diferenciación y la falta de homogeneidad en sus relaciones con los países menos desarrollados es un hecho constatable.

Como se dijo, en la política de desarrollo comunitaria convergen medidas de carácter comercial y aquellas otras que,

desde un punto de vista más estricto, pueden incluirse en la política de ayuda al desarrollo. A la vez, estas coexisten con las que cada Estado miembro, de forma bilateral, ha desarrollado en el ámbito de sus programas bilaterales de ayuda al desarrollo.

En el apartado "estricto" de cooperación al desarrollo, el Presupuesto comunitario reserva una parte de sus recursos para ayuda humanitaria, ayuda al desarrollo, cooperación técnica... Se trata, fundamentalmente, de recursos destinados a los países en vías de desarrollo más pobres, que se canalizan en concepto de ayuda alimentaria, ayuda a refugiados, ayuda para catástrofes, ayuda a través de ONGs, programas de investigación y desarrollo, de formación... Con estos recursos también se financian parcialmente otros mecanismos de cooperación financiera y técnica, de promoción de las relaciones comerciales, así como las inversiones comunitarias y acciones encaminadas a favorecer esfuerzos de integración regional entre países en vías de desarrollo.

El otro gran eje de la política de cooperación al desarrollo es el de la cooperación comercial, que si bien está adscrita a la política comercial común, su acción es fundamental a efectos de la valoración de la política comunitaria de cooperación para el desarrollo.

En este sentido, en sus relaciones con los países del Tercer Mundo, la Comunidad, lejos de establecer un trato homogéneo, establece una estructura piramidal, contribuyendo de este modo a la fragmentación y división en este grupo de países. A pesar de la profundización que ha llevado a cabo la Comunidad en esta materia, la fragmentación sigue estando presente en el esquema vigente en la actualidad.

La Comunidad, al diseñar el componente comercial de su política de desarrollo, no ha seguido, en ningún momento, un criterio generalizado. Frente a una concepción global, que supondría la concesión de ventajas comerciales a todos los países del Tercer Mundo sin discriminación alguna, el Tratado de Roma establece las bases de una política de carácter preferencial, ya que este apartado se introduce con la finalidad de permitírsele mantener el trato preferencial que mantenían algunos de los Estados miembros, especialmente Francia, con sus colonias y ex-colonias.

Esta visión originaria ha llevado a la configuración de una auténtica pirámide de privilegios en las concesiones de la Comunidad a los países en desarrollo. La política comunitaria de cooperación al desarrollo se fundamenta, principalmente, en tres elementos: la Convención de Lome, la Política Mediterránea y, en tercer lugar, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).

La Comunidad estableció distintos grados de preferencia que se definieron desde el principio en función de la vinculación que los nuevos estados habían tenido con los Estados miembros. Por tanto, la Comunidad no está abierta en igual medida para todos, es excluyente, siendo permeable solo para los países "ex-dependientes" de los Estados miembros. El objetivo que se perseguía, en un intento de recrear la situación de preguerra, manteniendo estos territorios bajo su área de influencia, efectivamente lo consiguió. Con lo cual nos encontramos con una prolongación en el tiempo, y bajo otros parámetros, de la relación particular que se daba entre los países coloniales y sus colonias^{cxlviii}.

Por otra parte, se establece una fragmentación adicional fruto del enfrentamiento Este-Oeste, de tal forma que se

diferencia entre países menos desarrollados que han optado por el modelo de economía de mercado y los que optaron por pautas de desarrollo diferentes. De modo que los países menos desarrollados aparecerán divididos según sus lealtades y adhesiones, distorsionándose profundamente las relaciones entre ellos. De esta forma, el Tercer Mundo aparece fragmentado, dividido, entre países ex-dependientes y los que no lo son, todo ello dentro de la dinámica Este-Oeste que conformaba un mundo marcadamente bipolar.

2.3.4. Los Acuerdos de Lomé.

Para entender adecuadamente como se ha desarrollado la política de cooperación al desarrollo comunitario, no se debe perder de vista el momento histórico en el que se comienza a configurar el marco de colaboración entre la Comunidad y los países en vías de desarrollo.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la disolución del mundo colonial europeo supone la aparición de nuevos estados en Asia y Africa. Esto tiene lugar en un momento histórico dominado por la guerra fría y, por tanto, influido por la actuación de los Estados Unidos y la Unión Soviética.

Así irá tomando forma el denominado Tercer Mundo, precisamente por rechazar la noción de un mundo dividido en bloques, un mundo en el que sólo los Estados Unidos y la Unión Soviética contaban, y en el que el resto de países debían de pronunciarse a favor de uno u otro.

Las nuevas naciones de Asia y Africa, en términos generales, no querían compartir la suerte de ninguna de las superpotencias. En particular, su preocupación central era como comportarse con respecto a la dinámica en la que se podían ver envueltos, la dinámica de la guerra fría; se trataba de eludirla pero de no ser excluidos de la política internacional.

Para que la no alineación fuese eficaz era imprescindible la unidad entre los participantes del grupo. Sin embargo, las limitaciones eran grandes. Ningún estado era lo bastante importante para los países de cabecera como para poder obtener de uno solo de ellos toda la ayuda que necesitaba, de ahí que fuese preferible no contraer una alianza con una potencia que excluyese la posibilidad de obtener ayudas de otras. Sin embargo, esta argumentación era escasamente viable para muchos estados pequeños que no tenían otra opción que seguir a expensas de la antigua metrópoli y obtener de ella todo lo posible.

La búsqueda de la solidaridad precedió a la independencia tanto entre los países asiáticos como entre los africanos. Sin embargo, en la década de los cincuenta la solidaridad asiática y también el neutralismo perdió paulatinamente impulso. Algunos estados asiáticos anteponen sus necesidades económicas y estratégicas a su neutralismo, firmando acuerdos, no sólo comerciales sino de defensa, con los Estados Unidos y la Unión Soviética.

Así mismo, después del crecimiento del poderío nuclear soviético hasta igualar al americano, ambas superpotencias persiguen conseguir el predominio por medio de alianzas adicionales, ejerciendo influencias y situando bases militares en nuevos territorios. El impacto sobre el Tercer Mundo no se hizo esperar. Si bien la conferencia de Bandung, en 1955,

recogió el espíritu de la solidaridad afroasiática y, a pesar de las diferencias de opinión, sentó las bases para actuar conjuntamente en la ONU con un número creciente de miembros, en la conferencia de Belgrado, en 1961, la situación de crisis era manifiesta; los países estaban cada vez más preocupados cada uno por sus propios asuntos; algunos intereses comunes se desvanecieron una vez que se superó la lucha anti-colonialista e incluso, dentro de cada uno de los continentes, la solidaridad se vio sometida a tensiones.

Sin embargo, de lo que eran plenamente conscientes todos ellos es de que el sistema implantado en Bretton Woods lo fue por y para los países ricos. Así mismo, el mecanismo de las ayudas, tal como se había instrumentado no resulta ser una respuesta adecuada a sus problemas. Éste no podía sustituir la necesidad de un cambio de las normas que regían la economía internacional y, en particular, la necesidad de unos precios garantizados para sus productos y la facilidad de acceso a los mercados mundiales^{cxlix}.

A nivel internacional, los países menos desarrollados, que durante la década anterior habían alcanzado la independencia, toman conciencia de que la independencia política y la soberanía no estuvo acompañada por la independencia económica, manteniéndose una situación de dependencia que se vio reforzada por el ordenamiento establecido en Bretton Woods.

En el momento de la configuración del sistema de Bretton Woods, para los países del Tercer Mundo los problemas más importantes no eran los aranceles, sino la inestabilidad de los precios mundiales de sus productos; la dificultad de acceder a los mercados extranjeros para venderlos y su poca capacidad para competir en el mercado mundial; la dificultad de adaptar su estructura productiva, que era resultado de la explotación

colonial, a las demandas cambiantes del mercado; su carácter de proveedores de materia primas cuya demanda, excepto en el caso del petróleo, crecía a un ritmo inferior que el de los ingresos mundiales; el interés de los países industrializados por obtener productos sintéticos sustitutivos de las materia primas y, finalmente, la presión ejercida por determinados grupos de los países de cabecera para, especialmente en el caso de la agricultura, cerrar sus mercados a las importaciones del exterior⁰¹.

La Unión Soviética y los Estados Unidos se habían mostrado contrarios al colonialismo europeo, si bien la hostilidad estadounidense hacia la presencia de los Europeos en Asia y Africa se ve sensiblemente suavizada en cuanto la dinámica bipolar fortalece la alianza entre Europa Occidental y los Estados Unidos, lo que no implica que la competencia no se intensificara debido a la penetración norteamericana en las áreas, hasta entonces, dominadas por los europeos; y por la penetración soviética.

Sin embargo, las ex-potencias europeas no están dispuestas a resignarse ante la nueva situación y, de hecho, determinados países, especialmente Bélgica y Francia, mantenían relaciones privilegiadas con sus colonias y territorios de ultramar. Durante las negociaciones del Tratado de Roma, los franceses presionaron sobre la idea de asociar a los territorios de ultramar, ya que el informe Spaak no los mencionaba. Francia era consciente de que otros miembros, especialmente los alemanes, que ya estaban realizando inversiones en compañías comerciales con sede en las dependencias francesas, se beneficiarían de las inversiones en infraestructuras que Francia había realizado durante el período colonial, y penetrarían con

sus inversiones en mercados preparado por ella anteriormente. De forma que los alemanes y el resto de los países embarcados en el proyecto debían colaborar parcialmente en los costes de infraestructura. Efectivamente, así fue, y esta participación pasó a ser el Fondo Europeo de Desarrollo (FED)^{clii}.

La cuarta parte del Tratado de Roma se refiere, en especial, a la asociación de los países y territorios de ultramar (Art. 131-136 bis), y en el Art. 136 se establece un convenio de aplicación anejo al Tratado, en el que se determinan las modalidades y el procedimiento para la asociación de los países y territorios de ultramar (PTU) de la Comunidad, durante un primer período de cinco años.

Pero, en las fechas en las que se discutía el Tratado de Roma, ninguno de los países y territorios de ultramar contaba con soberanía propia. Por lo tanto, cuando comenzó el proceso de emancipación, se planteó la necesidad de instrumentar una nueva regulación. En 1962, representantes de los seis y de los dieciocho Estados africanos y malgaches, que habían obtenido su independencia a partir de 1960, firmaron en Yaundé el "Convenio de asociación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados africanos y malgaches asociados a esta Comunidad" (EAMA), que entró en vigor el 1 de Junio de 1964 bajo el nombre de Convenio de Yaundé^{cliii}. El Convenio de Yaundé estableció un cuadro de relaciones económicas entre los Estados asociados y la Comunidad tendentes a la constitución de una zona de Libre comercio, de acuerdo con las disposiciones del GATT.

La Convención de Yaundé reguló, además de los aspectos económicos, otros que hacían referencia a la asistencia técnica, financiera e institucional. En 1969 finalizó el primer convenio de Yaundé. Esta experiencia puso de manifiesto que la pretendida zona de libre comercio no era viable^{cliii}. La CEE y

los EAMA reiniciaron las negociaciones que llevaron, en 1971, a la firma del II Convenio de Yaundé. En este, al igual que en el primer Convenio, las industrias de la Comunidad disfrutaban del derecho de libre establecimiento en los países asociados y se reconocía el libre movimiento de capitales.

El segundo Convenio de Yaundé coincide con la primera ampliación de la Comunidad, la incorporación de el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, que incide de forma contundente en la configuración futura del marco de actuación en este ámbito. Así mismo, la situación de los países menos desarrollados había registrado cambios importantes, incidiendo estos en la definición del marco de sus relaciones futuras con la Comunidad.

El primer acuerdo de Yaundé estuvo claramente promovido y dominado por los intereses franceses. En aquel momento los lazos que mantenía Francia con buena parte de los territorios implicados en el acuerdo suponían, de hecho, una relación neocolonial de dominación^{cliv}.

Cuando se negoció el segundo Convenio de Yaundé, se consultó con los territorios signatarios del primero sobre su continuidad y, por el hecho de que éstos quisieran renovar el acuerdo, se interpretó que éste había sido beneficioso para estos países. Pero en realidad esto no era tan evidente.

De un lado, la existencia de la zona franco y la inexistencia de una moneda nacional independiente y, de otro, la exigencia inicial de reciprocidad, hicieron posible que los gobiernos de Europa occidental pudiesen seguir realizando la práctica habitual de subvencionar sus propias industrias por dos vías, costeando la infraestructura en el Tercer Mundo y otorgando subvenciones y franquicias condicionadas a la adquisición de artículos manufacturados de los países Comunita-

rios. Esta situación contrarrestó sobradamente el valor de la ayuda y de la asistencia técnica que los territorios asociados obtuvieron del FED^{civ}.

En 1969 se concedió a las tres ex-colonias británicas, Kenya, Uganda y Tanzania, los mismos privilegios por espacio de un año (esto es, hasta que un Convenio de Yaundé revisado entrase en vigor en 1971). También Nigeria negoció un acuerdo con la Comunidad. Esta última, si bien en un principio se mostró recelosa con respecto al acuerdo pensando que se trataba de una forma de neo-colonialismo, no podía permitir que sus vecinos comerciasen en mejores condiciones que ella misma con la Comunidad, a la que enviaba un 66 por 100 de sus exportaciones^{civi}.

La incorporación del Reino Unido a la Comunidad y las críticas que desde el seno de la UNCTAD había recibido el Convenio de Yaundé llevaron a que se plantease la posibilidad de imprimirle al convenio mayores dosis de globalidad. Efectivamente, desde el seno de la UNCTAD se habían manifestado los países de América del Sur en contra de este sistema preferencial que los discriminaba. Sin embargo, y a pesar de que se planteó la globalidad en el sentido de que abarcara al mayor número de países en vías de desarrollo, la discusión se centró en la preocupación del Reino Unido de asociar a los países menos desarrollados de la Commonwealth a la CEE a través de los mecanismos del comercio y de la ayuda al desarrollo, pero en unos términos en los que se respetasen las opciones que estos países hubiesen elegido en cuanto a su modelo de desarrollo. Esta premisa suponía un enfrentamiento explícito con la filosofía de facilitar la inversión privada, propugnada por la República Federal Alemana, en países cuyos costes de infraestructura habían sido realizados por los franceses e ingleses.

La firma del Primer Convenio de Lome, que sustituía al antiguo convenio de Yaundé, recoge a cuarenta y seis estados africanos del Caribe y del Pacífico (ACP), y supondrá avances sustanciales en relación a la etapa anterior^{clvii}. Este Convenio se configura con espíritu de continuidad y, efectivamente, así ha sido. A medida que se han ido cumpliendo los plazos se ha ido renovando cada cinco años^{clviii}. Actualmente está en vigor el Acuerdo de Lomé IV, del que son signatarios los doce países de la Comunidad y 69 países ACP^{clix}.

En términos generales, las ventajas de las que gozan estos países ACP en la Comunidad son lo suficientemente notorias para que estén claramente diferenciados y priorizados respecto a otras naciones en vías de desarrollo.

2.3.5. Acuerdos de cooperación con países terceros Mediterráneos.

En el segundo puesto en orden a preferencias comunitarias se encuentran los países mediterráneos. La definición por parte de la Comunidad de sus relaciones con los países ACP por un lado, y con los países del Mediterráneo Sur por otro, se hizo en su origen de forma simultánea. Pero, como veremos, es una coincidencia temporal, no una coincidencia de trato. Efectivamente, las negociaciones que llevaron a la primera Convención de Lome y las que condujeron a la culminación de los acuerdos mediterráneos comenzaron conjuntamente^{clx}.

El enfoque global adoptado por la Comunidad respecto al área mediterránea se articula en un marco de cooperación en el que cabe distinguir dos vertientes: la comercial y la financie-

ra y técnica. Ambas han sido consideradas en los diferentes acuerdos firmados por la Comunidad con los países mediterráneos y han conducido a dos tipos de acuerdos, los acuerdos de asociación -con Turquía, Malta y Chipre- y los acuerdos de cooperación para el desarrollo. Serán precisamente éstos los que se encuadran dentro del ámbito objeto de estudio.

El interés de la Comunidad en el mediterráneo responde a razones de diversa índole que no escapan, al igual que en el caso de los países ACP, al marco internacional en el que se desarrollan. La Política Mediterránea de la Comunidad se ha de abordar teniendo en cuenta el pasado colonial y sin olvidar la presencia y la actuación en el Mediterráneo de los Estados Unidos, la Unión Soviética y Europa.

La Política Mediterránea de la Comunidad se estableció al principio de los años sesenta. Con ella los países comunitarios intentan no perder la influencia en aquellas zonas sobre las que habían ejercido controles comerciales, financieros y culturales desde el Siglo XIX. El Tratado de Roma recogía la voluntad de los estados miembros de establecer acuerdos preferenciales con las antiguas colonias. En el caso del Mediterráneo, estos acuerdos consolidarán la influencia de la Comunidad en un área de gran importancia geopolítica.

La zona del Mediterráneo ha sido un área de tradicional influencia europea y de importancia geoestratégica a nivel mundial, en la que se han manifestado de manera reiterada los intereses de las grandes potencias. Así mismo, para la Comunidad es su frontera natural, representa un mercado con una potencialidad importante para los productos europeos y es, además, una importante fuente de materias primas y productos energéticos; por lo tanto, no sería lógico que la Comunidad se arriesgase a dejar que la evolución social, política e,

incluso, religiosa contribuyese a desestabilizar el área o a debilitar el papel de los europeos en la zona. De forma que aparece como un instrumento válido para estos propósitos el contribuir al desarrollo económico de los países de la zona mediterránea, intensificando la cooperación con ellos, y así colaborar al mantenimiento de la estabilidad política en el área.

Si bien la formalización de acuerdos con los países del área mediterránea se instrumentaliza ya en la década de los sesenta, la mayor integración de las relaciones CEE-Mediterráneo comenzó en 1972 con el lanzamiento de la denominada "Política Global Mediterránea". Con ella se pretendió establecer un esquema común para encuadrar los diferentes acuerdos existentes con los países de la cuenca mediterránea.

Esto se ha traducido en una serie de acuerdos, dentro del marco de cooperación global, con Israel, países del Magreb, países del Machrek y Yugoslavia. Estos acuerdos no presentan las mismas características ni los mismos términos para cada una de las áreas mencionadas, por lo que la globalidad declarada no ha sido recogida en la práctica.

En la declaración de este propósito de globalidad por parte de la Comunidad influyeron una serie de factores de carácter externo. De un lado, las recriminaciones que desde el seno de la UNCTAD recibía el sistema que había establecido la Comunidad con sus ex-colonias, en cuanto a ser claramente discriminatorio en relación al resto de países menos desarrollados; de otro lado, en el seno del GATT se abogaba por un tratamiento más global, basado en la expansión de acuerdos de carácter multilateral con un mínimo de barreras comerciales, reducción de cuotas y abolición de acuerdos comerciales preferenciales^{clxi}. Por último, la Comunidad no era autosuficien-

te respecto a la energía, por lo que comenzó a desarrollar políticas tendentes a asegurarse el suministro. Esta circunstancia se vio repentinamente agravada por la primera crisis petrolera en 1973, repercutiendo en la cumbre de Copenhague, diciembre de 1973, donde los países árabes comunican a la Comunidad el deseo de que ésta desarrolle sus relaciones con el Mundo Árabe sobre un compromiso de cooperación a largo plazo y en todos los campos^{clxii}. Se inicia así el denominado diálogo Euro-Árabe, en el que los Gobiernos europeos conceden una gran importancia a la apertura de negociaciones con los países productores de petróleo, sobre las bases de acuerdos de carácter general^{clxiii}.

Independientemente de las relaciones contractuales bilaterales con algunos países árabes, era necesario encontrar un marco que permitiese considerar a las relaciones Euro-Árabes de un modo global y definir las bases de una cooperación duradera^{clxiv}. Sin embargo, no fue fácil instrumentarlo. Algunos países europeos deseaban un diálogo abierto con los países árabes, dejando fuera a los Estados Unidos, mientras que otros se oponían a esta política. Se llegó a una fórmula de compromiso según la cual la consulta con los Estados Unidos sería "pragmática, sin formulismos y entre amigos"^{clxv}. En última instancia, esto ponía de manifiesto que, en gran medida, las declaraciones de que la Comunidad Europea debía presentar una posición autónoma y común frente a los problemas de política exterior, no pasaba de ser una declaración formal y que, en realidad, sus decisiones de política exterior se encontraban inmersas en la preocupación de no contradecir o enfrentarse con los Estados Unidos.

Otro problema que vino a retrasar la apertura de conversaciones fue la decisión, por parte de los países árabes, de que la OLP fuese el 21º miembro de la Liga Árabe. En las discusio-

nes con los países europeos se llegó a un compromiso, según el cual en la mesa de negociaciones no habría países, sino dos grupos, siendo cada uno de ellos libre para escoger sus delegados.

Con todo, la Comunidad, en sus relaciones con la Liga Árabe, no ha seguido una práctica homogénea. Tal es así que ha separado el Magreb y Machrek del resto del mundo árabe, en particular del Golfo, lo que ha llevado a que esta estrategia haya sido vista con recelos por parte de este grupo de países que abogan por una solidaridad árabe^{clxvi}.

Los acuerdos con los países de esta zona se remontan a 1969, cuando se establecieron acuerdos de carácter comercial y en los cuales existía reciprocidad. Sin embargo, en los acuerdos suscritos en 1976 la Comunidad se abstuvo de solicitar reciprocidad^{clxvii}. Las circunstancias como hemos visto habían cambiado y a pesar de no solicitar reciprocidad ésta vendría impuesta por la propia dinámica de la relación.

En 1973 se pone en marcha la denominada Política Global Mediterránea (PGM) y se abre a los países ribereños del Mediterráneo la posibilidad de una cooperación más amplia, que vaya más allá de los simples acuerdos comerciales^{clxviii}. De esta forma se emprendieron las negociaciones con el Magreb, que culminan en 1976, y las del Machrek, que culminaron en 1977.

Los acuerdos firmados con el Magreb y el Machrek instauran, entre la Comunidad y sus socios, una cooperación "global", que debe ser entendida en el sentido de que engloba a la vez el régimen de intercambio comercial y la cooperación económica financiera y técnica. Así mismo, esta cooperación se concibe como una empresa duradera, siendo los protocolos que fijan las cantidades de ayuda financiera los que tienen una duración

limitada. Estos acuerdos están basados, en el caso del Magreb y el Machrek, en la no reciprocidad, dispensándosele a la Comunidad el trato de nación más favorecida.

Sin embargo, cabe destacar que en el acuerdo con el Magreb figura una particularidad respecto al de sus vecinos, y es que se recogen disposiciones en cuanto a la mano de obra. Este apartado, si bien es bastante general, prevé la no discriminación en materia de remuneración y condiciones de trabajo y diversas medidas en el ámbito de la seguridad social. Esto, unido a la diferente dotación de los protocolos financieros de una y otra zona, ponen claramente de manifiesto el trato diferenciado que se ha dispensado a estas áreas en la PGM.

Al igual que la primera ampliación Comunitaria repercutió en la definición del marco de relación con los países que integrarían el grupo ACP (con la definición del marco global de actuación definido en las Convenciones de Lome), la ampliación de la Comunidad, con la incorporación de España y Portugal, va a repercutir en la redefinición del marco de cooperación global con los países mediterráneos no comunitarios.

Desde que se comienza a plantear la incorporación de Portugal y España a la Comunidad, los países mediterráneos instan a ésta para que mantenga con ellos consultas paralelas. La cuestión principal giraba en torno a los productos agrícolas, si bien no eran los únicos temas de preocupación. Como se expone desde la propia Comunidad:

"... los países Mediterráneos subrayan unánimemente que la adhesión de Portugal y España acentuará la mayor parte de los factores que están en el origen de la crisis que atraviesan sus relaciones con la Comunidad: aumento de los sectores sensibles -como el textil-, libre circulación de trabajadores portugueses

y españoles, disminución de los recursos disponibles para la cooperación financiera,..."^{clxix}.

En el mismo informe la Comisión declara que: "... La próxima ampliación de la Comunidad, aumentando a la vez la sensibilidad y las responsabilidades respecto a esta región, debe imperativamente ser la ocasión para esta toma de conciencia y estimular la aparición de una voluntad política que sea suficiente para sacar todas las consecuencias, más allá de las circunstancias inmediatas, tan importantes y difíciles como sean, para tratar privilegiadamente las cuestiones a largo plazo, es decir, los intereses fundamentales del conjunto de los países del área mediterránea, en relación al cual los costos y los sacrificios a acordar a corto plazo toman su verdadera y muy modesta dimensión"^{clxx}.

Como se ve, la tercera ampliación de la Comunidad dio lugar al inicio de un proceso de profundización de las relaciones de la Comunidad con los países mediterráneos^{clxxi}. A pesar de que la Comisión se limitó a enunciar unas orientaciones para la puesta en práctica de una política mediterránea, todos los Estados miembros eran conscientes de la importancia de esta política, y de lo que se encontraba en juego, cuando la segunda crisis energética había revitalizado la posición negociadora de estos países.

A finales de 1985 se aprobó un Mandato de negociación con los países mediterráneos con vigencia hasta 1995. En él se incrementaron las concesiones comerciales, con el fin de garantizar las corrientes tradicionales de exportación después del ingreso de España y Portugal. Se estableció que al finalizar el mismo se realizaría una evaluación conjunta de la aportación de la Comunidad al desarrollo de los países mediterráneos implicados^{clxxii}.

Con la desintegración de la Unión Soviética y la ampliación de la Comunidad, el peso de lo que podríamos denominar área continental es evidente, de ahí que sea imprescindible conseguir el equilibrio entre la frontera este y la frontera sur. Así, la aceleración de los acontecimientos en el escenario internacional, y la propia dinámica interna de la Comunidad, hizo imprescindible el replanteamiento de su política en relación a los países mediterráneos no comunitarios, así como una revitalización del diálogo Euro-Árabe. A partir de ahora, la mirada hacia el Sur se hará más necesaria.

Con objeto de hacer frente a la nueva situación se instaure la denominada Política Mediterránea Renovada (PMR), en la que se contemplan distintas áreas: el apoyo del proceso de ajuste económico, el fomento de la inversión privada, el aumento de la financiación bilateral y comunitaria, mejoras de acceso al mercado comunitario, una imbrincación cada vez más estrecha en la evolución de la Comunidad hacia el mercado único y renovar el esfuerzo del diálogo económico y político^{clxxiii}.

Así mismo, se da un importante aumento en la dotación de los protocolos financieros, cifrándose éstos para el cuarto quinquenio, hasta 1996, en 2.075 millones de Ecus, un 38 por 100 más que en la etapa precedente. Además, al margen de los protocolos, se destinan 2.030 millones de Ecus a la cooperación financiera horizontal (en la que se incluye la "cooperación regional" y el medio ambiente), y 30 millones de Ecus al apoyo de las reformas económicas. En total, los fondos canalizados hacia el área ascienden a más de 4.100 millones de Ecus^{clxxiv}.

Los acontecimientos que se han dado desde la entrada en vigor de la PMR, ponen de manifiesto que sigue sin ser un

instrumento adecuado para que el desarrollo y la estabilidad del Mediterráneo sea una realidad. Sigue subsistiendo la pretensión de un trato global desde el punto de vista económico, con una clara insuficiencia en cuanto al enfoque político. Falta que se dé una confluencia de intereses, en definitiva, una posición común respecto a los países árabes. Esa posición común, que tendría que abordar la problemática de estos países globalmente, es la que debería servir de base a la definición de los aspectos económicos. De esta forma se evitarían los vapuleos a los que continuamente se ve sometido el marco de relaciones de la comunidad con esta zona.

Pero la Comunidad ha sido incapaz de diseñar una política común hacia los problemas del mundo árabe, siendo evidente su incapacidad para aunar posiciones y puntos de vista. La Comunidad, con su incapacidad política, consecuencia de su insuficiencia interna, está alimentando precisamente lo que quería evitar, la inestabilidad en el Mediterráneo.

La falta de un planteamiento político global, y verdaderamente común, ha llevado a que los diferentes programas que se han lanzado se muestren poco operativos a medio y largo plazo, de forma que contrastan los principios programáticos de las diferentes iniciativas supuestamente tendentes a articular el Mediterráneo sobre la estabilidad, y en base a alcanzar mayores cotas de desarrollo económico, con la realidad que muestra la zona, caracterizada por una acentuación de la fragmentación en el área^{clxxv}.

En 1992 el Parlamento Europeo niega los fondos del Protocolo con el Reino de Marruecos debido a la falta de respeto de este país a la Declaración de los Derechos Humanos. Las repercusiones políticas de este hecho desencadenan un intenso proceso diplomático que termina con el ofrecimiento de

la creación de una zona de libre comercio con el Magreb, si bien no es un ofrecimiento conjunto sino que se establecen prioridades, tal es así que primero se establecería con Marruecos, en segundo lugar con Túnez y, por último, con Argelia. Por tanto, el ofrecimiento comunitario no se realiza desde una perspectiva multilateral, se trata de una aproximación bilateral desde la Comunidad con cada uno de los países mediterráneos no comunitarios del área, y específicamente con Marruecos^{elxxvi}.

La Comunidad a estas alturas, y fruto de la experiencia adquirida en las relaciones con la zona del mediterráneo, debería ser consciente de lo que presupone la articulación de medidas particularizadas y bilaterales respecto a un país del área. Con ello se abre la posibilidad de que la actuación comunitaria, con su ofrecimiento de una Zona de Libre comercio con Marruecos, sea interpretada por parte de los restantes países del área como un intento de establecer preferencias y que estas acaben otorgando el liderazgo a uno de los países integrantes de ella (en detrimento del resto) y revitalizando la división interna entre los países de la zona. Vieja práctica que se ha manifestado escasamente favorable para la articulación, vertebración e integración de ésta área.

2.3.6. Las relaciones con otros países: América Latina y Asia.

Por último, el tercer puesto en el sistema de relaciones exteriores instrumentado por la Comunidad en su Política de Cooperación al desarrollo lo ocupan los países de América Latina y Asia. Esto se constata y pone de manifiesto prontamen-

te en el marco de las relaciones exteriores comunitarias. Como hemos visto, el diseño de la política comunitaria en este ámbito se vio condicionado por los conflictos y el desmantelamiento del mundo colonial, de forma que el sistema preferencial se estructuró y diseñó pensando en la forma de mantener los privilegios que tenían los Estados miembros en las diferentes zonas. En los años cincuenta las relaciones con los países latinoamericanos eran una cuestión secundaria en la agenda comunitaria, mientras que para los Estados Unidos, a pesar de que su nacimiento como parte del mundo occidental arranca de una situación de dominio colonial, no tuvo ningún reparo en establecer prontamente una zona de influencia propia en el conjunto del continente americano. Teniendo en cuenta, además, el fortalecimiento de los Estados Unidos al finalizar la Segunda Guerra Mundial y el reordenamiento de fuerzas que se dio en el sistema, la Comunidad le prestó mayor atención a sus áreas de influencia tradicional y con las que mantenía fuertes vínculos. Así, mientras que con los países ACP y los de la Cuenca Mediterránea se han implementado esfuerzos para ir definiendo y ampliando la cooperación, los acuerdos a los que se ha llegado con los países de América Latina tienen un carácter más limitado.

Con todo, el marco de relaciones de la Comunidad con América Latina se limita a la existencia de acuerdos de carácter no preferencial y que carecen de protocolos financieros; en realidad, el único instrumento preferencial del que pudieron beneficiarse estos países menos desarrollados, en sus relaciones comerciales con la Comunidad, fue el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), con escasos resultados para la región^{clxxvii}.

Si bien hasta la década de los ochenta la construcción europea se inició y evolucionó sin referencia alguna a América

Latina^{clxxviii}, en estos diez últimos años se han realizado esfuerzos en cuanto a la intensificación de las relaciones de la Comunidad con esta zona. Estos cambios son reflejo de las transformaciones en el entorno internacional: en el último decenio se reafirma la diversificación del poder entre las economías más industrializadas, el Norte, con una agilización de la competencia y una mayor participación de las producciones de estos países en el comercio mundial. Mientras, las producciones de los países menos desarrollados, el Sur, han registrado una pérdida de participación en el total de comercio mundial, fundamentalmente productos básicos, lo que ha contribuido al empeoramiento y marginación de las economías que tienen en éstos su principal fuente de recursos externos. Esto, unido a la dinámica financiera que se instrumentalizó desde los centros más impuestos, ha conducido, conjuntamente con otros factores, a que el endeudamiento de estos países se convierta en un problema que afecta, cuando no cuestiona, el sistema internacional establecido^{clxxix}.

Esto ha llevado, como hemos visto, a un replanteamiento de las relaciones exteriores de la Comunidad con los países menos desarrollados, que si bien no ha atenuado la fragmentación a la que se han visto sometidas las diferentes zonas, sí que ha llevado a reconsiderar la protección de sus intereses en las diferentes áreas y también en América Latina.

Por último, en el transcurso de las negociaciones de adhesión de España y Portugal a la Comunidad Europea, se abordó el tema de la necesidad de intensificar las relaciones con el área latinoamericana. Resultados de ella fue el que se incluyese una declaración de intenciones relativas al desarrollo y la intensificación de las relaciones de la Comunidad con estos países^{clxxx}.

2.3.7. Características de las relaciones de la Comunidad con el Tercer Mundo.

La Comunidad Europea adoptó diferentes políticas, sobre presupuestos claramente desiguales, aunque con creciente competitividad en la cúspide, con Estados Unidos y Japón, mientras que implementa una estrategia de dominación en las demás direcciones, especialmente en las relaciones con el denominado Tercer Mundo.

Las relaciones de la Comunidad con los países del Tercer Mundo se han desarrollado dentro de la dinámica que ha caracterizado a las relaciones Norte-Sur a nivel global. De este modo, la relación entre los países desarrollados y los países del Tercer Mundo se ha establecido sobre unos presupuestos que no han hecho que estos países dispusiesen de una gama diversificada de extracciones y manufacturas, de forma que esta relación no ha llevado a un intercambio horizontal entre países ricos y pobres, basada en la solidaridad y en la equidad.

En el caso de la Comunidad Europea han confluído una serie de factores que han impedido que se profundizase en esta vía, unos de carácter interno inherentes al proceso de integración, y otros de carácter externo fruto de la dinámica del sistema.

Entre los estados incluidos en el Convenio de Lome se encuentran recogidos una buena parte de los países más pobres y menos desarrollados del mundo. De forma que una estrategia de desarrollo encaminada a sacar a estos países de su estancamiento y subdesarrollo es necesariamente un proyecto a largo plazo. Así mismo, y dada la imposibilidad de una diversificación de producciones a corto plazo, el rol que podían asumir estos

países, sobre todo porque ya lo tenían asignado, fue el de suministrar materias primas, lo que parece ser su rol "natural" en el sistema.

Tal como se configuró inicialmente el acuerdo con los países ACP, éste no se constituyó como una verdadera área de libre comercio, existiendo diferentes mecanismos para limitar la entrada de los productos de estos países que pudiesen entrar en competencia con productos comunitarios. En realidad, la Comunidad importaría lo que estimase más oportuno y necesitase en función de las reglas de la economía de mercado, y no de acuerdo con las necesidades de los Estados asociados.

Atendiendo a la evolución del comercio extracomunitario en relación a las diferentes áreas de interés^{clxxxii}, para el período 1970-1992 se observa una evolución desigual de las corrientes comerciales comunitarias. Esta evolución se analiza de la siguiente forma: de un lado se procederá al análisis de los valores absolutos de las importaciones y exportaciones extracomunitarias y, de otro, se estudiará la participación de las diferentes zonas y países en el total de las importaciones y exportaciones que realiza la Comunidad con terceros países.

En la evolución de las importaciones y exportaciones extracomunitarias para el período de referencia se observa que:

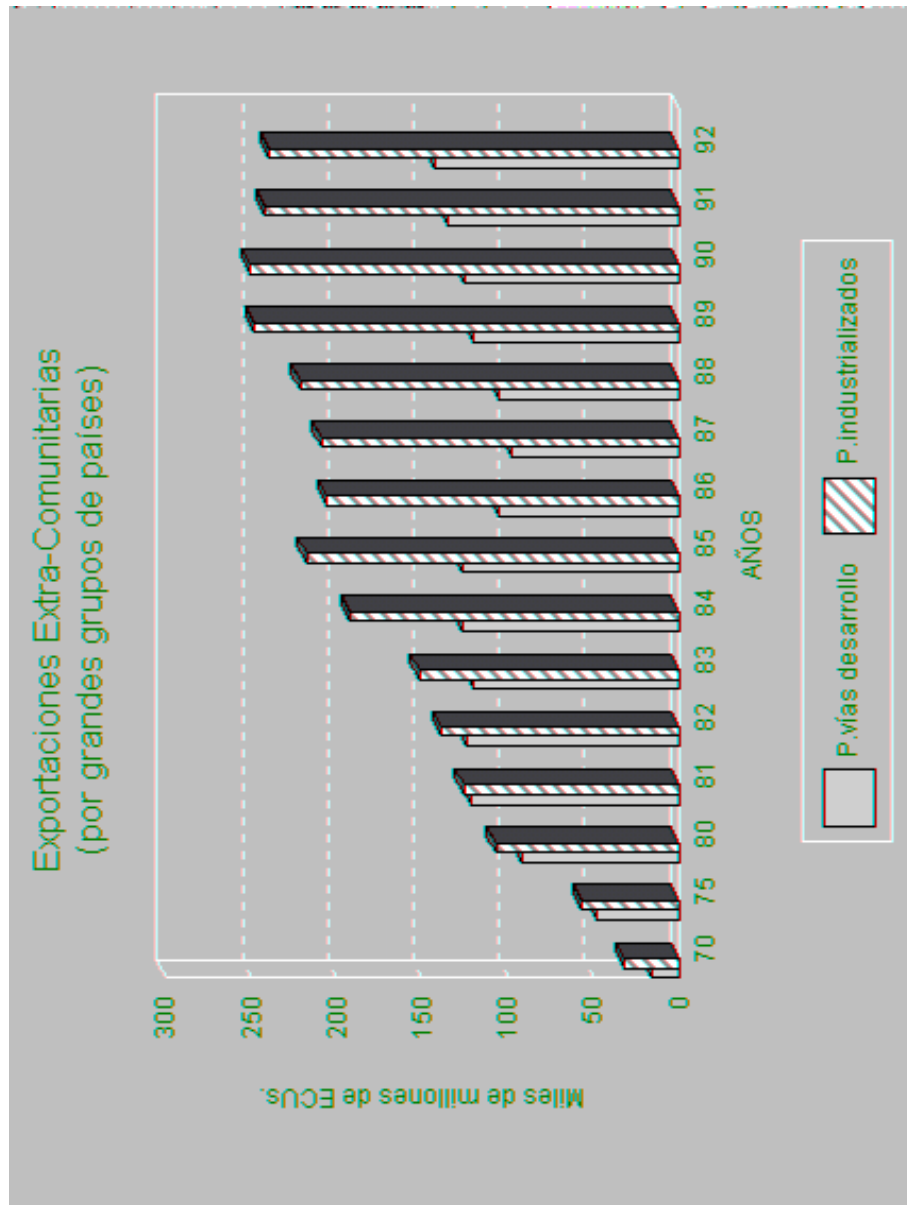
a.- El total de compras realizadas por la Comunidad en terceros países han registrado un fuerte incremento para el período considerado, multiplicándose por ocho el importe total de estas en 1992 respecto a la cifra que alcanzaban en 1970, con un incremento medio anual para el período que se sitúa en el 8 por 100. Ahora bien, cabe distinguir dos subperíodos: de 1970 a 1981 y de 1981 a 1992. En el primero, el ritmo de crecimiento de las importaciones es mucho más elevado que en el

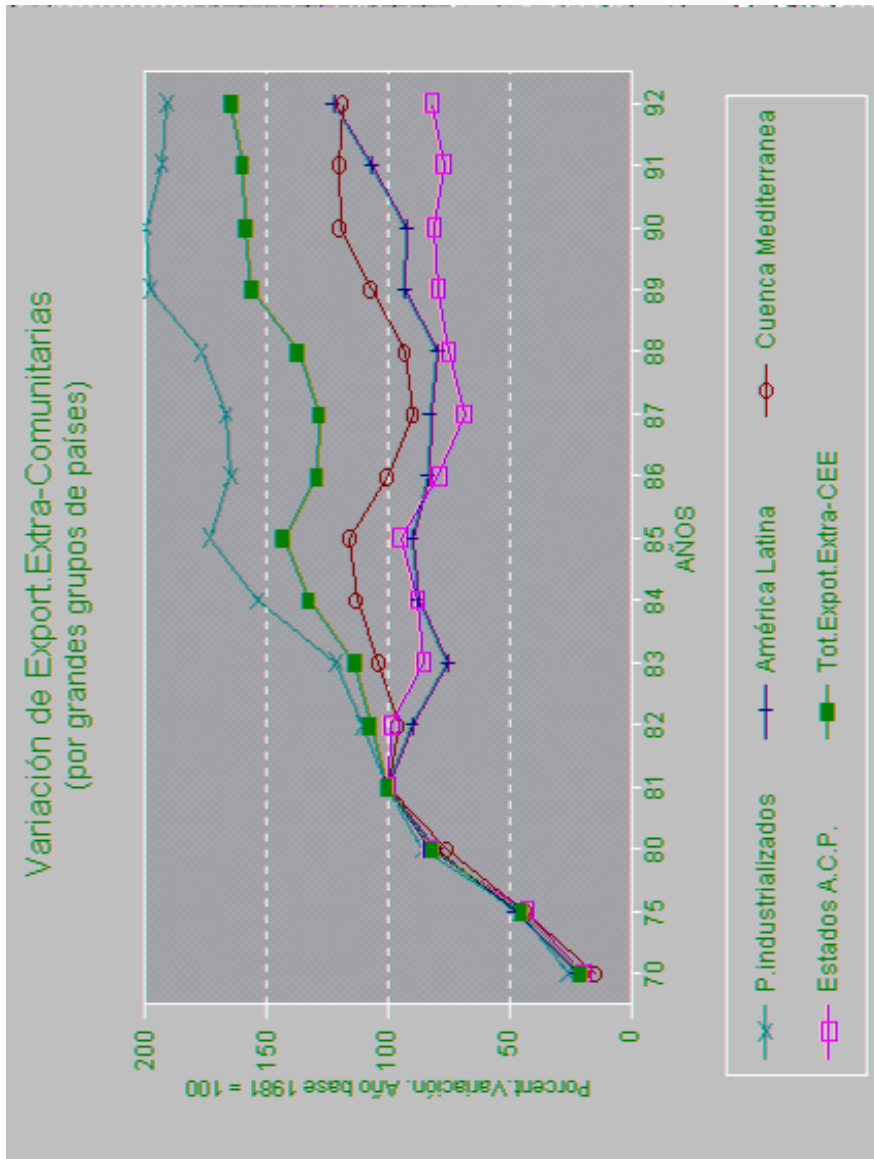
segundo, de forma que éstas registran un incremento, entre 1970 y 1981, de un 415 por 100, mientras que para el período comprendido entre 1981 y 1992, el porcentaje de crecimiento se sitúa en el 53,2 por 100, con un incremento medio anual del 21,8 y 4,4 por 100 respectivamente.

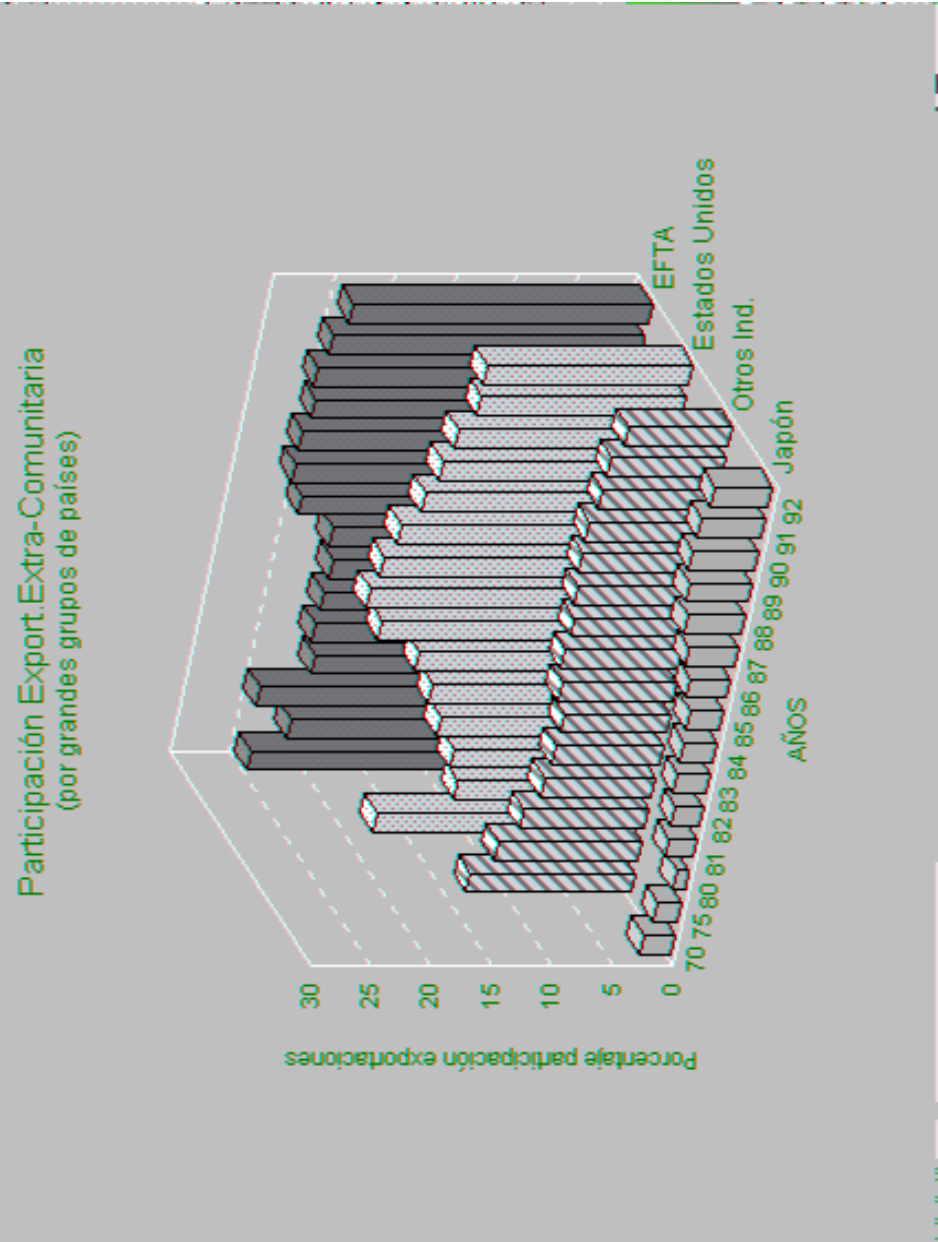
En cuanto a las compras comunitarias procedentes de los países industrializados, el aumento registrado en el período 1970-1981 fue superior al 340 por 100, y para el período 1981-1992 ha sido del 94,5 por 100. Por su parte, el total de importaciones procedentes de los países en desarrollo registran un aumento, entre 1970 y 1981, de casi el 530 por 100, mientras que para el período 1981-1992 se da una ralentización importante en las compras que realiza la Comunidad en esta área, con una caída en 1992 respecto a 1981 del 3,2 por 100^{clxxxii}.

b.- Las exportaciones extracomunitarias para el período considerado, 1970-92, registran un crecimiento de más del 700 por 100, con un incremento medio para el período del 7,7 por 100. Ahora bien, para el período 1970-1981 el porcentaje de aumento es superior al 389 por 100, mientras que en el período 1981-1992 es sólo algo superior al 64,2 por 100, con un incremento anual medio del 20,3 y 4,8 por 100 en uno y otro período.

En referencia a las ventas comunitarias destinadas a terceros países industrializados, éstas registran un aumento, en el período 1970-81, de un 292 por 100 y del 90,4 por 100 entre 1981 y 1992. Por su parte, las exportaciones comunitarias hacia los países menos desarrollados aumentaron, entre 1970 y 1981, en un 623 por 100, mientras que el porcentaje de incremento entre 1981 y 1992 fue de un 18,3 por 100.







Por último, en la evolución del comercio y extracomunitario con los países de Europa del Este, se observa que las compras que realizó la Comunidad, en los períodos 1970-1981 y 1981-1992, registraron un incremento del 480 y del 57,8 por 100 respectivamente; mientras que las ventas de la Comunidad que se dirigieron a estos países aumentaron en 1981 respecto a 1970 en un 350 por 100, y en 1992 respecto a 1981 lo hicieron en un 95,5 por 100.

De otro lado, atendiendo a la evolución que se da en los porcentajes de participación de las diferentes zonas en el total de las importaciones y exportaciones extracomunitarias en el período 1970-1992 se observa que^{clxxxiii}:

a.- En cuanto a las compras realizadas por la Comunidad en terceros países en el período de referencia:

a.1.- Los países industrializados aumentan su porcentaje de participación en el total de las importaciones extracomunitarias, entre 1970-1992, en más de un 8 por 100, si bien, el comportamiento dentro del área es desigual, detectándose un aumento en el porcentaje de participación de los países de la EFTA y Japón, mientras que los Estados Unidos y el resto de países industrializados registran una caída.

a.2.- En cuanto a los países en desarrollo, el porcentaje de participación de éstos en el total de las compras comunitarias realizadas en terceros países es un 22,7 por 100 menor en 1992, que el porcentaje de participación que tenían en 1981. Por áreas, son los países ACP los que sufren la mayor pérdida, con una caída respecto a 1970 superior al 58 por 100, seguidos de los países de la OPEP (42,3 por 100), y América Latina, ésta con una caída de casi el 37 por 100. Los países de la Cuenca Mediterránea manifiestan un relativo estancamiento en el porcentaje de participación en las compras que la Comunidad

realiza en terceros países, mientras que los NPI asiáticos registran, en el período considerado, un importante dinamismo ya que cuadruplican su porcentaje de participación en las importaciones extracomunitarias.

a.3.- Por último, los países del Este registran un relativo estancamiento, con un aumento en su porcentaje de participación, en el período 1970-1992, de un 17 por 100.

b.- En lo referente a las ventas realizadas por la Comunidad en terceros países, en el período 1970-1992, se observa que:

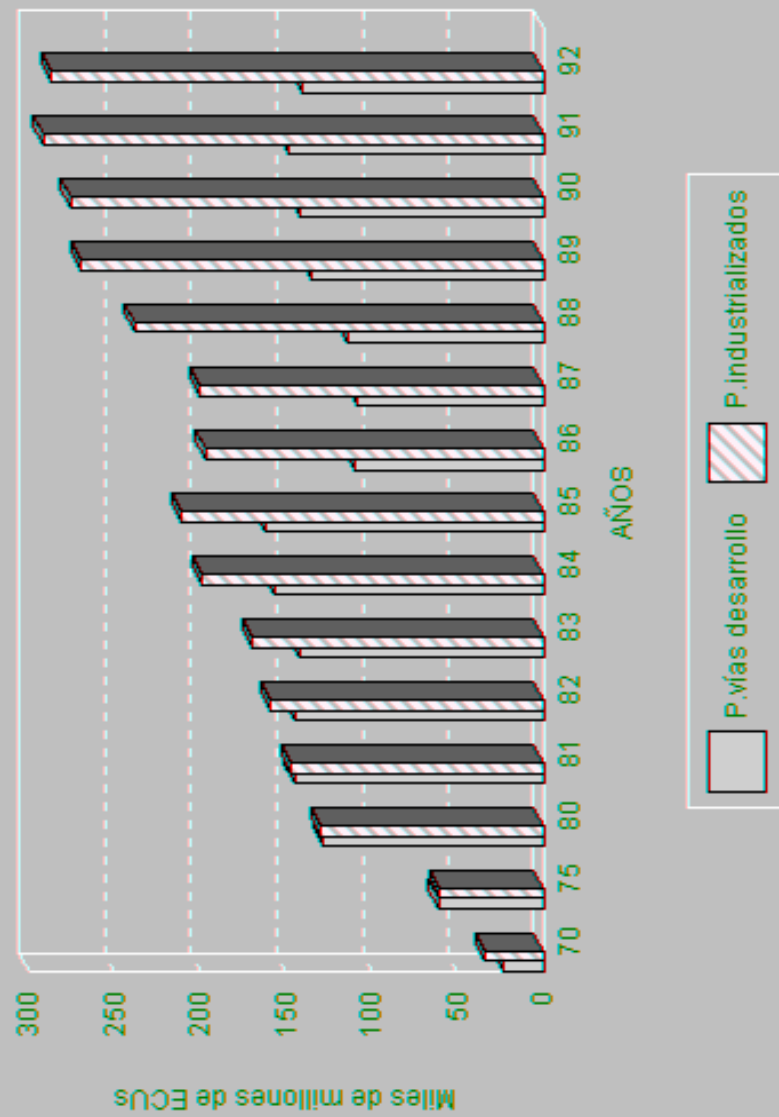
b.1.- Las exportaciones extracomunitarias cuyo destino son los países industrializados registran, entre 1981 y 1992, una caída en su porcentaje de participación respecto al total de la ventas realizadas por la Comunidad en terceros países, de más de 4 puntos porcentuales respecto a 1981. Por países, es Japón el único que registra un aumento significativo en su cuota de participación en el total de exportaciones extracomunitarias en el período considerado, con un aumento del 80 por 100, mientras que los países de la EFTA registran un relativo estancamiento, con una participación media para el conjunto del período algo superior al 24 por 100. Por su parte, el resto de países industrializados y Estados Unidos bajan, si bien la caída de los primeros es mucho más acusada (un 36 por 100) que la de Estados Unidos (un 5,5 por 100). Sin embargo, estos cambios en la participación relativa no presupone una alteración sustancial en la jerarquía de los mercados del área, de forma que los países de la EFTA siguen constituyendo el principal mercado de las ventas de la Comunidad a terceros países, seguidos de Estados Unidos, resto de países industrializados y Japón.

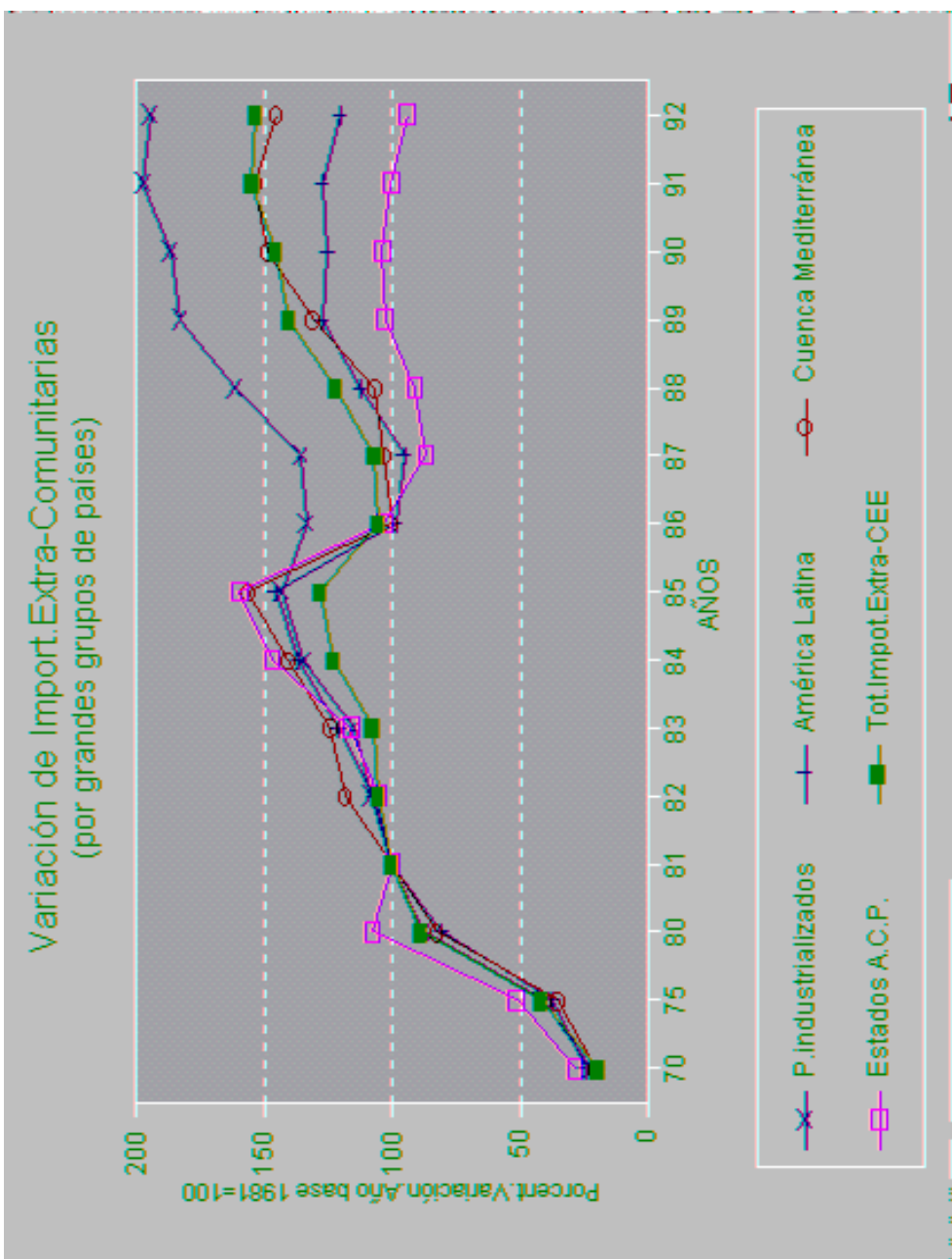
b.2.- En lo referente a las ventas realizadas por la Comunidad en los países en desarrollo cabe destacar que, entre

1970 y 1992, se registra un aumento de 2 puntos porcentuales en el porcentaje de participación de las exportaciones que se dirigen a esta zona, respecto al total de exportaciones extracomunitarias. Atendiendo a la evolución de las diferentes áreas, se observa que el grupo de países ACP registra una caída, continua a lo largo de todo el período, en su porcentaje de participación en el total de las ventas de la Comunidad a terceros países, dándose en 1992 una caída de más de cuatro puntos porcentuales respecto al peso que tenían como mercado de exportación para la Comunidad en 1970. En cuanto a los países de la Cuenca Mediterránea, se registra un relativo estancamiento en su cuota de participación, mientras que la participación de las ventas de la Comunidad en América Latina cae, entre 1970 y 1992, en torno a 2,1 puntos porcentuales. Por el contrario, los países de la OPEP registran, en 1992, un aumento en su porcentaje de participación en el total de las ventas extracomunitarias, respecto a 1970, superior a tres puntos porcentuales; y los NIC asiáticos registran un fuerte incremento en cuanto a zona de destino de las ventas de la Comunidad hacia terceros países, con un continuo aumento a lo largo del período considerado, de forma que en 1992 el porcentaje de participación de las ventas comunitarias en estos países respecto al total de exportaciones extra comunitarias se ha triplicado respecto al peso que tenían en 1970.

b.3.- Por último, para los países de Europa del Este, en cuanto a su importancia como mercado de exportación de la Comunidad, se observa que en 1992 registra un aumento, respecto a 1978, de casi un punto porcentual, destacando el continuo crecimiento, a partir de 1989, de este mercado como destino de ventas comunitarias.

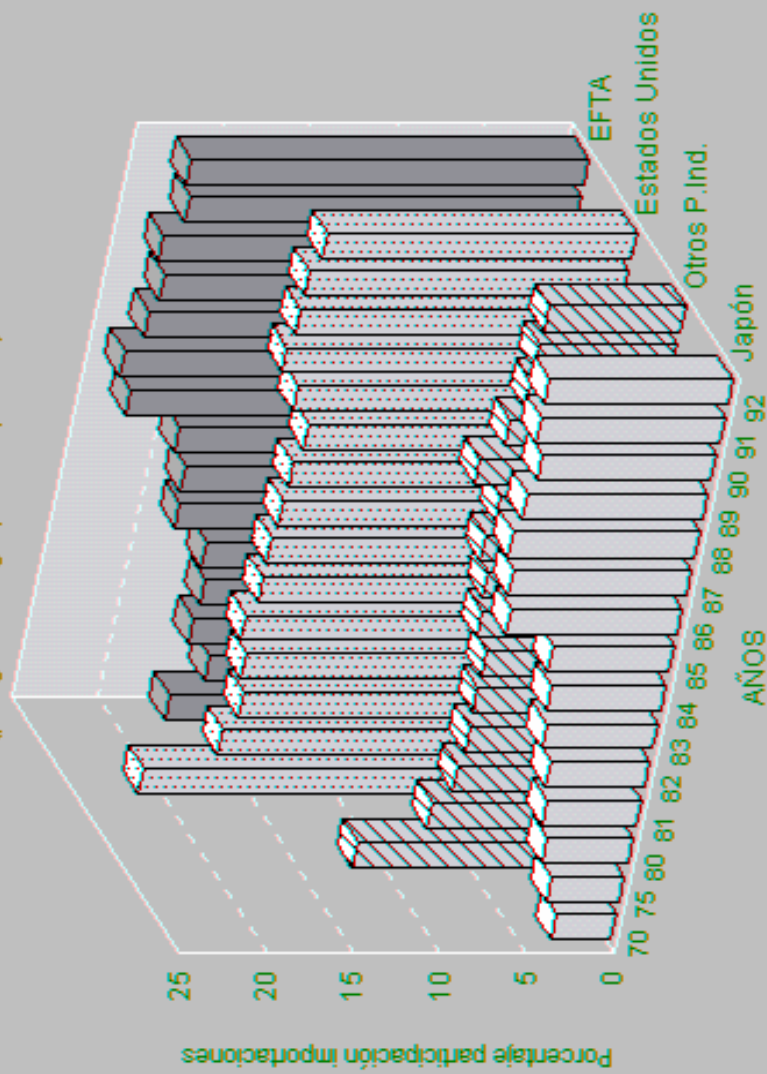
Importaciones Extra-Comunitarias
(por grandes grupos de países)





Participación Import. Extra-Comunitaria

(por grandes grupos de países)



Finalmente y atendiendo a la evolución global del comercio comunitario, para el período 1958-1992^{clxxxiv}, se observa que en 1958 el total de importaciones que realizaba la Comunidad de terceros países representaba casi el 65 por 100 del total, mientras que las importaciones intracomunitarias suponían algo más de 35 por 100. Sin embargo, en 1992 el total de compras que realiza la Comunidad a terceros países representa el 40,7 por 100 del total, mientras que las intracomunitarias han pasado a suponer cerca del 60 por 100. La evolución de las exportaciones tienen un comportamiento similar, de forma que la ventas que realiza la Comunidad a países de fuera del área pasaron de representar el 43,6 por 100 del total de las exportaciones comunitarias en 1958 a suponer, en 1992, sólo el 34,6 por 100.

Ahora bien la evolución ha sido desigual según las zonas, de forma que, para el período considerado, las importaciones realizadas por la Comunidad que proceden de los países industrializados han registrado una caída de 5,5 puntos porcentuales en el total de importaciones, mientras que los países en desarrollo han registrado una disminución de más de 17 puntos porcentuales, lo que supone una caída de casi el 59 por 100 en la participación de esta zona como origen de las compras que realiza la Comunidad. Sobre el porcentaje de participación de las exportaciones de la Comunidad al resto de países industriales en el total de exportaciones comunitarias, en 1992 se da una caída del 6,3 por 100 respecto a la cifra que suponía en 1958, mientras que para los países en desarrollo la caída por este concepto y en ese período es de 14 puntos porcentuales.

Por tanto, al analizar la evolución de los intercambios comunitarios con el resto del mundo, se detecta claramente como, en gran medida, el proceso de integración comunitario ha llevado a una intensificación de los intercambios entre los países miembros en detrimento de los intercambios fuera del

bloque, de forma que el comercio intracomunitario en 1992 representa el 60 por 100 del total del comercio de la zona, mientras que el porcentaje realizado fuera del área se sitúa en torno a un 40. En este sentido, es importante destacar que se han invertido las cifras registradas en 1958, en el que la ponderación del comercio dentro del área no llegaba al 40 por 100, mientras que los intercambios realizados con terceros países representaban casi el 63 por 100 del comercio total.

Ahora bien, las implicaciones de este fenómeno se manifiestan de forma diferente según los países. Tanto los países industrializados como los países en desarrollo ven caer su porcentaje de participación en el total del comercio comunitario, pero esta caída es mucho más acusada en el caso de los países menos desarrollados y, en última instancia, tanto en lo referente a las importaciones extracomunitarias como a las exportaciones extracomunitarias, éstas proceden y se dirigen mayoritariamente de y hacia los países industrializados, mientras que los países en desarrollo se han visto perjudicados^{c1xxxv}.

Atendiendo a la evolución descrita del comercio extracomunitario con los países en desarrollo, se observa como estos se ven afectados en distinto grado según las zonas. Así, los países de la Cuenca Mediterránea registran una progresiva mejora en la participación relativa en cuanto a mercado de destino de las exportaciones comunitarias, recuperándose de la caída registrada a partir de 1986. Sin embargo, los países ACP registran un deterioro continuo en su porcentaje de participación en el total de las ventas de la Comunidad hacia terceros países, al igual que los países de América Latina.

Sobre la importancia de estas zonas como origen de las importaciones extracomunitarias, se observa que los países ACP han perdido parte del mercado comunitario en favor de otras áreas y que los países de la Cuenca Mediterránea pasan por una fase de estancamiento. En estos aspectos llama la atención que precisamente los países con los que la Comunidad ha establecido un trato diferenciado y un sistema preferencial y de cooperación encaminado a intensificar las relaciones con el área, sean los que más perjudicados salen en la dinámica descrita de las corrientes comerciales comunitarias. En este sentido cabe destacar que, si bien esta dinámica no ha alterado la jerarquía de mercados en el área de los países industrializados, sí que la ha trastocado profundamente en el caso de los países en desarrollo, en favor de otras áreas o países con las que no se han establecido sistemas preferenciales ni marcos de cooperación, como es el caso de los NPI asiáticos, que han visto aumentar su importancia como proveedores y clientes de la Comunidad, mientras que los países ACP, con los que se ha establecido un marco específico de relaciones, han perdido importancia en ambos ámbitos, y los países de la Cuenca mediterránea se mantienen en un relativo estancamiento. De forma que las relaciones comerciales con países no asociados, ni "acordados", pueden evolucionar dentro del marco establecido de forma "manifiestamente" mejor que algunas relaciones con países "asociados" o con los que se han establecido acuerdos.

De otro lado, se detecta una clara asimetría respecto a la importancia relativa de los mercados para unos y otros. En el caso de los países ACP cabe destacar que, si bien para la Comunidad Europea estos países no representan más de un 4 por 100 de sus exportaciones, el mercado comunitario significa, para el conjunto de estos 69 países, más del 60 por 100 de sus

exportaciones. Los países de la Cuenca Mediterránea, por su parte, reciben algo más del 10 por 100 de las exportaciones extracomunitarias, mientras que para ellos el mercado de la Comunidad cubre algo más de la mitad de sus exportaciones. Dentro de este grupo destaca la zona del Magreb, en la que casi el 70 por 100 de sus exportaciones tiene por destino la Comunidad, mientras que en el caso del Machrek, éstas representan solo un 30 por 100.

Como se dijo atrás, el marco diseñado para y en el que se desenvuelven las relaciones de los miembros de la Comunidad con los 69 estados ACP, tuvo su origen en los esfuerzos de Francia por mantener los estrechos lazos con sus antiguas posesiones africanas; situación que se vio posteriormente ratificada en los Convenios de Yaundé I y II. Con la incorporación del Reino Unido a la Comunidad, se hizo imperiosa la renegociación de la estructura de Yaundé, naciendo el denominado convenio de Lome, que sigue llevando el sello Francés^{clxxxvi}.

En sus orígenes, la Convención de Lome fue diseñada para conservar ciertos elementos de la antigua división internacional del Trabajo, como es el papel extractivo de las economías de los países africanos, del Caribe y del Pacífico, y, al mismo tiempo, para impulsar los cambios estructurales, tanto en los países europeos como en los países ACP, de acuerdo con la cambiante distribución global de la producción industrial^{clxxxvii}.

Dentro de este marco, se siguen reproduciendo los esquemas de dependencia de las antiguas potencias coloniales, y el caso de los países ACP es clara muestra de esto. Del total de la exportación ACP a la Comunidad, más de un 22 por 100 se destina a Francia, seguida por Alemania con un 15,7 y Reino Unido con el 14,4. Así mismo, del total de la importación de los países

ACP de la Comunidad, un 31,6 por 100 tiene por origen Francia, un 16,6 el Reino Unido y el 14,7 por 100 Alemania^{clxxxviii}.

Por su parte, los países mediterráneos se han encontrado predispuestos a buscar acuerdos con la Comunidad porque consideraban que de la creación de canales comerciales y de los movimientos de mano de obra entre ambas partes se podrían derivar incentivos para el desarrollo. En el caso de la Cuenca Mediterránea, y sobre todo los países integrados en los acuerdos del Magreb y el Machrek, se han visto influidos, igualmente, por la división internacional del trabajo heredada del período colonial. Aunque en un primer momento estos acuerdos fueron meramente comerciales y, más tarde, en 1976, se ampliase el ámbito de actuación de los mismos, abarcando también la cooperación en el campo técnico, financiero y social, es claro que esta cooperación no será efectiva mientras que no se implemente bajo presupuestos de solidaridad e igualdad.

Además con la instrumentalización de la ayuda, tanto en el caso de los países ACP como en el caso de los países del Magreb y Machrek, mediante la actuación del Fondo Europeo de Desarrollo y del Banco Europeo de Inversiones, se estableció el marco y las condiciones para que los gobiernos de Europa Occidental pudieran seguir haciendo, en un primer momento, lo que siempre habían hecho: subvencionar sus propias industrias de dos maneras, costeando la infraestructura en el Tercer Mundo y otorgando subvenciones y franquicias condicionadas a la adquisición de artículos manufacturados de los países de la Comunidad.

Para posibilitar los cambios estructurales de estos países de acuerdo con la cambiante distribución global de la produc-

ción industrial, se instrumenta un marco preferencial para incrementar la inversión directa de los países comunitarios en estas áreas y garantizar los derechos preferenciales de las empresas transnacionales de la Comunidad frente a las de sus rivales japonesas y americanas.

Se da, por tanto, una interconexión clara entre el comercio y la inversión extranjera directa, que lleva a que la convención de Lome, y el sistema preferencial con las zonas estratégicamente relevantes para la Comunidad, sea el complemento ideal a los esfuerzos de reestructuración de las áreas de influencia de Europa Occidental.

Así mismo, al optarse desde un primer momento por un sistema preferencial y no por un programa de ayuda, se le dio una ventaja sin precedentes a lo que es la corporación transnacional en detrimento de la capacidad local, en caso de que la haya, ya que la primera está mejor equipada para sacar provecho de los mercados de los países ricos.

A largo plazo es posible que estos países, o algunos de ellos, registren un aumento en la producción de artículos semielaborados o semiprocesados, potencialmente exportables a la Comunidad. De ser así, estos países presionarán para que se flexibilice la entrada de sus productos con una mayor apertura del mercado comunitario. Sin embargo, esto sólo se dará a largo plazo como han demostrado los hechos, y las razones de ello están íntimamente relacionadas con el patrón que define la división vertical del trabajo. Por lo tanto, esta apertura se está configurando y dirigiendo hacia determinados sectores en los que confluyen una serie de factores, y que se caracterizan por ser productos propios de las primeras fases de industrialización, que en la Comunidad están incluidos en los denominados

sectores sensibles y que están sometidos a profundas transformaciones en el seno comunitario. De forma que los elementos más dinámicos vienen desarrollando, desde hace ya algunos años, procesos de relocalización de las fábricas, lo cual presupone considerables ventajas en términos de coste, realizando en la Comunidad únicamente las labores de diseño y acabado del producto. Ahora bien, estos artículos procesados, procedentes de las áreas menos desarrolladas, son producidos por empresas transnacionales que, en la mayoría de los casos tienen sus sedes en la Comunidad Europea. De ahí que estos países sigan atados al centro con los mismos lazos de dependencia. Las finanzas, la investigación y la administración estarán ubicadas en el centro, mientras que la extracción de materias primas, la mano de obra barata y la infraestructura base estarán ubicadas en la periferia^{clxxxix}.

De otro lado está la redistribución de la actividad a escala mundial. Los países ricos se especializan en los sectores de tecnología más avanzada, imbricándose con los sectores punteros, reservándose así el dominio en los mismos, de forma que la entrada de productos de los países menos desarrollados será posible siempre que la Comunidad se asegure la exportación de bienes y servicios con un mayor grado de procesamiento que los que importan de los países en vías de desarrollo.

Aunque la Convención de Lomé declara, entre sus objetivos, que persigue una diversificación de las producciones y la industrialización de estos países, los datos de comercio parecen indicar lo contrario^{cx}. Si nos fijamos en ellos, la participación de los productos manufacturados en las exporta-

ciones totales de los países ACP a la Comunidad ha disminuido, situándose en 1992 en un 24,5 por 100, mientras que en 1987 era de un 35,7 por 100 (secc. CUCI 6-8). Así mismo, la mayor parte del comercio se concentra en un número reducido de países, y este comercio además ha sido organizado, en gran medida, por transnacionales europeas, apareciendo la Comunidad como financiadora y accionista de apoyo de estas transnacionales.

A pesar de los objetivos declarados en los diferentes acuerdos, dentro de los intercambios con los países ACP, en 1992, el 44 por 100 de las exportaciones europeas fueron maquinaria y equipos de transporte, seguidas por otras manufacturas, con un 15,7 por 100, mientras que las importaciones estuvieron constituidas por: alimentos, en un 23,2 por 100; productos energéticos, 31,2; y materias primas con un 13 por 100.

Esta situación se acentúa en el caso de los países de América Latina, siendo las exportaciones de maquinaria y equipamiento más del 50 por 100 del total de las exportaciones comunitarias a la zona, seguidas de los productos químicos, con un 16,4 por 100, y manufacturas, con casi el 12 por 100; mientras que las compras de alimentos representan un 36,2 por 100 de la importación comunitaria en la zona, seguidos de materias primas con un 18,3.

El principal componente de las compras de la Comunidad en la Cuenca Mediterránea lo constituyen los productos energéticos, con más del 36 por 100 del total, seguidos de manufacturas, con un 21,6 por 100; mientras que las exportaciones a la zona desde la Comunidad se concentran en maquinaria y equipamiento, que representan en torno al 38 por 100, a las que

siguen los artículos manufacturados con el 24 por 100, y productos químicos con un 12 por 100.

Si se consideran los intercambios sectorialmente, se aprecia que del grupo de áreas que se está considerando proceden el 46,6 por 100 del total de las compras de alimentos que la Comunidad realiza del resto del mundo (el 12,3 por 100 de los países ACP, el 26 por 100 de América Latina y el 8,3 por 100 de la Cuenca mediterránea), el 38,2 por 100 de las importaciones de bebidas y tabaco, y más del 36 por 100 de las compras de productos energéticos.

En lo referente a las exportaciones, los países de la Cuenca Mediterránea son los que tienen mayor peso en las ventas al exterior de la Comunidad en diversos sectores, principalmente en grasas y aceites vegetales (17 por 100), manufacturas (15,2 por 100) y alimentos y materias primas (por encima del 13 por 100). Los países ACP cabe destacarlos como destinatarios de más del 10 por 100 de las ventas en el capítulo de aceites y grasas vegetales y representan más del 7 por 100 del destino de las exportaciones de productos alimenticios.

2.3.8. La inercia en la dinámica de las relaciones exteriores de la Comunidad.

Del anterior análisis se concluye que, a pesar de los objetivos declarados y las actualizaciones y mejoras introducidas en las relaciones de la Comunidad con los países menos desarrollados, las relaciones, en lo fundamental, no han cambiado, persistiendo la inercia de la dinámica y los intereses internos de las fuerzas más impuestas en el ámbito comunitario y en el marco global. En este sentido, la composición de los intercambios de la Comunidad con los países en desarrollo mantiene la división internacional del trabajo, en la que la Comunidad exporta fundamentalmente maquinaria y equipos de transporte, e importa productos energéticos y materias primas.

Con ello, tenemos que en el marco de relaciones que ha establecido la Comunidad con los países menos desarrollados, se pone de manifiesto la incapacidad de los mecanismos establecidos para diversificar la oferta de los países en desarrollo, además de la discriminación que el sistema no integrado ejerce sobre los distintos países y áreas geográficas, manteniendo los antiguos esquemas de dependencia.

Estas áreas se han visto sometidas a un proceso progresivo de fragmentación-desintegración (mucho más grave en el caso del Africa Subsahariana que en Africa del Norte, por los condicionantes culturales y religiosos que cohesionan fuertemente la base social de estos países y que lo hacen relativamente menos permeable a modelos foráneos), situación que ha llevado a que países de la zona hayan tomado conciencia de los privilegios adquiridos por algunos de ese tratamiento diferencial y discriminatorio, por lo que son conscientes de la amenaza que

representa una Comunidad Europea que mire hacia su nueva frontera y quedando estas zonas en un segundo plano. De ahí que presionen a la Comunidad para que no se vean discriminadas o, por lo menos, su situación preferencial no empeore respecto a las nuevas áreas de interés comunitario^{cxci}.

En cuanto a los países árabes, la Comunidad no puede perder de vista que son un mercado potencial importante, que siguen teniendo la baza estratégica de la energía, situados en el flanco sur, y que experimentan un avance significativo de los movimientos integristas y antioccidentales. De ahí que sea imprescindible replantear la orientación con la que la Comunidad ha enfocado las relaciones con estos países, partiendo de presupuestos políticos que promuevan efectivamente la cooperación y solidaridad árabe antes que la fragmentación y división. Entonces, y sólo entonces, sería viable un proyecto común entre la Comunidad y los países árabes.

En el momento actual, fruto de la reestructuración que se está dando a nivel de fuerzas en el interior, pero sobre todo en relación a la delimitación de áreas de influencia a nivel internacional, se dan cambios en las relaciones exteriores de la comunidad. Con la ampliación hacia los países de la EFTA, la mediana de la Comunidad pasa de la zona Sur a lo que es la Europa continental y, con la caída del bloque del Este ha de volver sus miradas y recursos hacia esa zona, sin olvidar por ello sus áreas tradicionales de influencia.

Europa Occidental se encuentra geográfica y políticamente atrapada entre dos vastas zonas inestables y peligrosas: el

Este, asolado por el desastre económico, la hoguera de los nacionalismos, estando éstos tanto en el origen de las guerras abiertas como en el germen de otras aún soterradas; y la orilla del Mediterráneo, bajo la pesada losa del crecimiento demográfico, anémica por el fracaso económico y constantemente amenazada por la inestabilidad social.

Por lo tanto, cabría esperar que la Comunidad hiciera un esfuerzo por generalizar y simplificar su esquema de cooperación y hacerlo uniforme para todos los países que presenten condiciones económicas y sociales semejantes, independientemente de su situación geográfica y los lazos tradicionales con los Estados miembros de la Comunidad. Sin embargo, los profundos cambios que se están registrando aceleradamente en el escenario internacional serán los que, en última instancia, orienten la definición del marco de relaciones hacia los países menos desarrollados y la Comunidad se ajustará en este sentido a lo que imponga la dinámica global.

Los períodos más interesantes y difíciles para el análisis son siempre los de transición, ya que en ellos confluyen elementos del pasado y del futuro. Esto es válido tanto para el paso de un sistema a otro, como para los cambios que experimenta un mismo sistema social.

La multiplicidad de los cambios y tendencias que se manifiestan, configuran un disparejo y acelerado proceso de vinculación social a escala planetaria, que coexiste con movimientos en direcciones opuestas que acentúan las diferencias y crean divisiones. Estamos asistiendo a la conformación de un orden global fracturado, en el sentido de que es global pero no integrado, que pone en contacto a todas las partes que lo forman pero, al mismo tiempo, mantiene profundos abismos

entre individuos y grupos, países y regiones, que genera enormes posibilidades de progreso y, a la vez, segrega a una gran parte de la humanidad y le impide el acceso a los beneficios que de él se derivan^{cxci}.

En los últimos años se han acelerado los cambios en el escenario internacional. Se está pasando de un mundo bipolar basado en el enfrentamiento entre el Este y el Oeste, a un marco en el que estas diferencias carecen de sentido. El fracaso del sistema político-económico de planificación central, elimina la lucha entre los bloques, al menos en los términos en los que se había planteado, siempre ligado a una mayor difusión de sus respectivos modelos de organización social. La caída del muro de Berlín, la reunificación alemana, el desmembramiento de la Unión Soviética, marcan el fin de la bipolaridad, desplomándose uno de los pilares sobre los que se había asentado la política internacional.

Como resultado de estos profundos cambios, los Estados Unidos ven alterada su situación en el sistema de fuerzas mundial. Si bien este país mantiene aún buena parte de su supremacía económica, tecnológica y toda la militar, Japón y Europa han reducido distancias en los dos primeros campos, lo que les confiere nuevas expectativas en lo militar. Todo ello sin perder de vista que Rusia y otros países de la ex-Unión Soviética mantienen su condición de potencia militar-nuclear.

Todos estos cambios y rupturas imponen una recomposición general de fuerzas dentro del sistema. Europa Occidental, junto con América del Norte y el Japón, constituyen una triada de poder, donde a la vez se concentran transnacionales, conglomerados financieros y, sobre todo, los centros de innovación

tecnológica. Esta triada domina el mundo en un grado en el que nunca antes lo hizo ningún imperio.

A todo esto hay que unir los cambios en la situación de algunos países que afectan significativamente a la economía global. A mediados de los ochenta, por primera vez en la historia reciente, Estados Unidos pasó de acreedor a deudor internacional neto; el Japón, después de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial y de cuatro decenios de crecimiento espectacular, consolidó su condición de protagonista de la economía internacional; Europa, embarcada en el programa de la Unión Económica y Monetaria, pretende superar el estancamiento de la década pasada, y finalmente los países de la antigua Unión Soviética están sumidos en una profunda crisis económica y política, que se ha de saldar con una profunda reordenación.

El Tercer mundo es cada vez más heterogéneo. América Latina empieza a superar la crisis de la deuda y a recuperarse del estancamiento económico, si bien debe hacer frente a profundas desigualdades sociales; el deterioro económico en Africa ha hecho que se dé marcha atrás en los pequeños avances de los últimos decenios; los países del Sudeste de Asia, acostumbrados al éxito económico, se comienzan a cuestionar la legitimidad de sus regímenes autoritarios; la India y China se han embarcado en un proceso de liberación económica; en el Medio Oriente continua la inestabilidad y las luchas violentas, dificultando los esfuerzos por resolver los problemas políticos y económicos subyacentes; y por último, los conflictos sociales, étnicos, religiosos y políticos en países como la antigua Yugoslavia, Sudán, Somalia, China, India, Perú, Haití, Argelia, Afganistán, Ruanda..., hacen más difícil la incierta aventura del progreso económico^{cxiii}.

Así mismo, los países desarrollados se encuentran inmersos en un estancamiento importante, con enfrentamientos comerciales, turbulencias monetarias, cambiarias y financieras, etc. A estos acontecimientos se unen las fuerzas profundas de todo sistema social, las corrientes nacionalistas aparecen con renovado ímpetu, regenerándose conflictos muy antiguos que habían permanecido larvados a la sombra de la guerra fría y que salen de nuevo a la luz.

La Unión Soviética y los estados federales de Europa Oriental, Yugoslavia y Checoslovaquia, se han fracturado, dando lugar al nacimiento de unos 22 nuevos estados, una cantidad tan importante de países independientes como después de la Primera Guerra Mundial, o como la descolonización africana de los años 50 y 60... Esta descomposición ha llevado a la revitalización de antiguas heridas; en todas partes se cuestiona las fronteras y la presencia de minorías da lugar a sentimientos y manifestaciones xenófobas, separatistas y de reafirmación del sentimiento nacional que se pensaban superadas.

El orden económico hasta este momento vigente, establecido bajo (y de acuerdo con) la hegemonía de los Estados Unidos, no es viable para ordenar el nuevo sistema, caracterizado por su globalidad y graves desequilibrios internos. La nueva situación requiere políticas más globales, con fórmulas que permitan una más amplia participación de todas las partes en la toma de decisiones y que, imbricando a los centros más impuestos, busquen salidas más avanzadas en un marco de cooperación cuya base y principio sea la solidaridad. Todo lo cual obliga a un reordenamiento general, que atendiendo a esos principios de cooperación solidaria, permitan reestructurar todo el sistema, desde lo local y particular a lo global y general. De ahí la importancia del nivel regional, y este ha de servir de puente

que permita imbricar lo local en lo general, agrupando naciones -sin redefinición de fronteras- para conseguir esquemas de administración-regulación más adecuados a las otras estructuras, pero sin hacer de ellos una copia de los Estados nacionales, hasta hoy sometidos a los principios generales en lo referente a la política de rivalidad-competencia.

i. Al final de la Primera Guerra Mundial, los aliados firmaron diversos Tratados de paz por separado con cada una de las potencias enemigas. Fueron los siguientes: tratado de Versalles con Alemania (28 de junio de 1919), tratado de St. Germain-en-Laye con Austria (10 de Septiembre de 1919), tratado de Neuilly con Bulgaria (27 de Noviembre de 1919), tratado de Trianon con Hungría (4 de junio de 1920) y tratado de Sèvres con Turquía (20 de Agosto de 1920), si bien, hasta junio de 1923, con el tratado de Lausana, no se llegó a un acuerdo final con Turquía.

Los tratados de posguerra impusieron fuertes sanciones a los vencidos, no sólo en lo referente a las reparaciones sino que, además, implicaban cambios territoriales en Europa Central y Oriental que van a tener importantes repercusiones; los acuerdos de posguerra constituyeron el mayor ejercicio de reconfiguración de la geografía política de Europa jamás emprendido, los nuevos estados independientes comprendían Polonia, Finlandia, Estonia, Letonia, Lituania, Checoslovaquia y Yugoslavia; si bien este número aumenta si se incluye el Sur de Irlanda, Danzing, Islandia (que posteriormente se independizó de Dinamarca) y aún más si separamos Georgia, Armenia, etc, de Rusia.

Con todo esto, difícilmente puede sacarse la conclusión de que las realineaciones territoriales afectadas por los tratados de paz fuesen satisfactorias y es probable que crearan más problemas que los que resolvieron. [Véase THOMSON, D.: "Europe since Napoleon". Penguin, Harondsworth, 1966, pág. 626]

Generalmente se considera que el año 1925 señaló el final del período de reconstrucción y recuperación de la depresión de la posguerra. Efectivamente, gran parte de la destrucción material ocasionada por la guerra había sido reparada, y el nivel de actividad económica en muchos países europeos había alcanzado o superado el de antes de la contienda, al tiempo que el volumen de comercio mundial era mayor que el del año 1913. También el panorama político parecía menos revuelto. Los problemas relativos a las deudas y reparaciones de guerra estaban resueltos, al menos de momento, lo cual, junto con la firma del acuerdo de Locarno en 1925, redujo parte de la fricción y tensión en los asuntos internacionales.

Sin embargo, con la invasión de la Alemania hitleriana en 1936 de la zona renana desmilitarizada se inutilizaron estos acuerdos. [Véase ALDCROFT, D.H.: "De Versalles a Wall Street. 1919-1929". Ed. Crítica, Barcelona, 1985, pág. 121]

ii. [Véase MILWARD, A.S: "La Segunda Guerra Mundial, 1939-1945". Ed. Crítica, Barcelona]

iii. El nuevo escenario que se va perfilando a partir de la Primera Guerra Mundial repercute en la nueva concepción de las Relaciones Internacionales.

Antes de 1914, los proyectos de creación de unos Estados Unidos de Europa o de una Sociedad de Naciones, no había pasado de ser un objetivo deseado pero con escasa influencia en la praxis de las relaciones políticas internacionales, sin embargo, esta idea tomará un impulso renovado a partir de 1915. En este año se funda en Estados Unidos la "League to enforce peace", en el que se bosquejó el proyecto de una Sociedad de Naciones que sería la encargada de resolver los conflictos internacionales. En este sentido, se le atribuía capacidad para hacer respetar sus decisiones mediante sanciones económicas, financieras, e incluso militares. Pero no será Estados Unidos el único país en el que aparecen propuestas en este sentido. Así en 1915 se crea en la Haya, por parte de grupos holandeses y suizos, la "Organisation Centrale por une paix durable"; en Londres se constituye la "League of Nations Society"; en París, la revista La Paix par droit, e incluso en Alemania se esboza, por parte de juristas y políticos, una propuesta en esta dirección.

Estas ideas no dejan de ser, como en ocasiones anteriores, propuestas de grupos intelectuales, sin embargo, a partir de la entrada de Estados Unidos en la Guerra y al asumir esta Nación el papel de árbitro en la futura paz, se incluye en la agenda política la posibilidad de la creación de una asociación general de naciones, capaz de otorgar a los Estados miembros "garantías mutuas de independencia política e integridad territorial.

En este sentido cabe destacar que, si bien hasta 1914 los movimientos que se habían dado en esta dirección se habían planteado dentro, por y para el ámbito Europeo (los Estados Unidos de Europa), ahora el proyecto europeo era absorbido dentro de un esquema de carácter universal. No podía ser de otra forma desde el momento en el que la intervención de Estados Unidos en la Guerra Mundial había sido decisiva, pero también es la muestra de que Europa no era capaz de resolver sus diferencias autónomamente y necesitaba de Estados Unidos para asegurar la organización de la paz. ¿No confirmaba esto la decadencia de Europa?. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de la Relaciones Internacionales"... ob.cit., pág. 753]
[Véase ADAMS W.P.: "Los Estados Unidos de América"... ob.cit, págs. 255-256]

iv. [...] La prueba principal continúa siendo el propio libro de Hitler, *Mein Kampf*. De sus farragosas páginas emerge el vago esbozo de una política exterior: conquistar los territorios en Europa Oriental, donde se asentarían los alemanes, "la más alta especie humana sobre la tierra". Para Hitler, Alemania debía ser una potencia mundial y para ello las fronteras alemanas de 1914 eran totalmente inadecuadas; en ellas ni siquiera quedaban incluidos todos los miembros de la nación alemana. Por ello decía:

"Ponemos punto y final a la política comercial y colonial de antes de guerra y pasamos a la política territorial de futuro. Cuando hablamos hoy de nuevos territorios en Europa debemos pensar sobre todo en Rusia y en los Estados fronterizos sometidos a ella". [Tomado de PARKER, R.A.C.: "El siglo XX. Europa 1918-1945". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1979, págs. 293-294]

v. El régimen hitleriano, después de haber puesto en marcha la máquina económica empleando métodos de la economía dirigida, no pudo dominar las contradicciones inherentes al capitalismo de monopolio. Los procedimientos destinados a asegurar la expansión económica se basaron esencialmente en inyecciones de crédito aplicadas a los organismos estatales; su promotor, Schacht, los había concebido para aplicarlos únicamente durante un período corto, como máximo, de tres años. El gobierno, con objeto de evitar una crisis económica y social, había prolongado este plazo y, al no poder contar con el desarrollo de las inversiones privadas, se veía obligado a incrementar rápidamente la deuda pública. En resumidas cuentas, el mercado interior era demasiado restringido y el mercado mundial se había cerrado. El gobierno había pretendido sustituirlo mediante el mercado financiero por los pedidos públicos; con todo ello, había dado lugar a una tensión financiera creciente. Así, en 1939 se imponía la necesidad de integrar la economía capitalista alemana en la economía mundial para conseguir mercados exteriores más amplios. Esta finalidad adoptó la forma de una guerra, porque los dirigentes alemanes consideraron que no podían efectuar esta reintegración si no obligaban a los demás Estados por las armas a que la aceptaran. [Véase BETTEHLEIM, CH.: "L'Economie allemande de sous le nazisme". París, 1946] [Véase SWEEZY, P.M.: "Teoría del desarrollo capitalista", Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1977, Cap. XVIII]

vi. Gran Bretaña, a través de Wilson, propone, ante el aumento de las hostilidades, un acuerdo anglo-alemán que supondría la creación de un vasto estado internacional en Africa, así como el reparto de los mercados europeos entre los exportadores ingleses y alemanes; además sugiere un acuerdo sobre limitación

de armamentos, así como un pacto de no agresión y de no intervención e incluso llegar a una delimitación de esferas de influencia entre ambos Estados. [Véase RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales"... ob. cit, pág. 1083]

vii. Cuando comenzó el rearme alemán, Francia podía haber diseñado una política destinada a la contención de Alemania, pero Francia sólo contaba con la fuerza militar, ya que carecía de medios económicos de gran potencia, tenía que contar con los mercados americanos de materias primas y le era imprescindible mantener la fluidez del tráfico marítimo. De otro lado, los Estados Unidos se encontraban en un momento en el que las tendencias aislacionistas le llevaron al establecimiento de las leyes de neutralidad, actitud que pesó a su vez en la respuesta de Gran Bretaña y su tardía respuesta al rearme alemán, de forma que, cuando reaccionó, ya era demasiado tarde. [Véase DUROSELLE, J.B.: "De Wilson à Roosevelt: politique extérieure des Etats-Unis", París, 1960]

viii. [...] Antes de 1914 el sistema ordenaba el valor de las diferentes monedas en relación al oro, siendo éste el patrón de pagos internacional. De esta forma, la liquidez del sistema, en cierta medida, era propiedad de los países (Inglaterra principalmente) que controlaban la producción (y reservas) de ese metal (estratégico). Pero después de la guerra, establecido un nuevo reparto de influencias entre los Estados, endeudados los europeos por la financiación de la guerra y exacerbada la competencia por la centralización y control de la actividad productiva global [...] El control del proceso de valoración, como poder monetario enfrenta, por la hegemonía, a las dos grandes potencias de la época: Inglaterra y Estados Unidos. Finalmente, pasado el segundo conflicto, éstos podrán, en Bretton Woods, imponer al dólar como moneda internacional. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y crisis global del sistema capitalista"... ob. cit., cap.VII]

ix. "La eliminación, permanente o temporal, de la amenaza alemana coincidió con la explosión de las primeras bombas nucleares americanas. Por primera vez en la historia del mundo, un estado había llegado a ser más poderoso que todos los demás estado juntos. La U.R.S.S.... se hallaba a merced de los americanos... (y) el único rumbo prudente que Stalin podía tomar en esta situación amargamente decepcionante era combinar el máximo fortalecimiento posible de la U.R.S.S. con una amable valoración del cauto nivel de provocación de los Estados Unidos, y subordinarlo todo... a la tarea de alcanzar a los americanos en materia de tecnología militar" [CALVOCORESSI, P.: "Historia Política del Mundo Contemporáneo. De 1945 a nuestros

días". Ed. Akal S.A., Madrid, 1987 pág. 9]

x. [Véase GARDNER, R.: "Sterling-Dollar Diplomacy: The Origins and Prospects of our International Economic Order", Ed. MacGraw-Hill, Nueva York, 1969]

xi. [Véase VARELA, M.: "Organización Económica Internacional", Ed. Ariel, Barcelona, 1969]

xii. [...] "Los bancos con actividad internacional asentados en Estados Unidos se mostraron firmemente contrarios a la capacidad crediticia que quería asumir el F.M.I., y movilizaron la oposición del Congreso... Los banqueros temían que se configurase un clima inflacionista... (que) podía perjudicar a sus operaciones financieras... (y) apoyaron... el plan alternativo... del profesor J.H. Williams... La gran publicidad dada al Plan Williams, debido al apoyo que le prestaron los banqueros con actividad internacional, es considerada frecuentemente como la causa principal de que se redujesen las posibilidades crediticias inicialmente otorgadas al F.M.I. y se utilizasen de manera tan restrictiva las que restaban..." [Véase WAN DER WEE, H.: "Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980", Ed. Crítica, Barcelona, 1984, págs. 510 y 511]

xiii. China, Cuba, Checoslovaquia, Laos, Polonia, Vietnam y Yugoslavia se cuentan entre los primeros miembros del Fondo, del cual algunos fueron incluso fundadores. Con pocas excepciones no siguieron siendo miembros durante mucho tiempo. Polonia se retiró en 1950; Checoslovaquia en 1955; Cuba en 1964. La República Popular China no trató de ocupar el puesto que le correspondía hasta comienzo de los setenta.

Albania, Bulgaria, Hungría y Rumania, aunque mantuvieron conversaciones, no llegaron a integrarse. [Véase Naciones Unidas: "Suplemento del Estudio Económico Mundial", 1985-1986, pág.4]

xiv. En 1949, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania, Checoslovaquia y la U.R.S.S. fundaron el CAME. Albania y la República Democrática Alemana se sumaron en 1950. En la década de los 50 se unieron a él Yugoslavia, Mongolia, la República Popular China, Corea del Norte y Vietnam del Norte en calidad de observadores. Mongolia se convirtió en miembro de pleno derecho en 1962, Cuba en 1972, Vietnam en 1978 y Yugoslavia era miembro asociado desde 1964. [Véase KASER, M.: "COMECON. Integration Problems of the Planned Economies", Oxford University Press, 1968]

[LAVIGNE, M.: "Le Programme du COMECON et l'intégration socialiste", Ed. Cujas, París, 1973]

xv. El sistema de Bretton Woods, concebido esencialmente para las economías de mercado desarrolladas y centrado en el mecanismo de mercado, el incentivo de beneficio privado, la convertibilidad con tipos de cambio únicos y el multilateralismo, no recogió, ni nunca se planteó recoger, los problemas particulares planteados por las características económicas e institucionales de los países socialistas, quedando así éstas aisladas de un sistema económico internacional que tendía a ser global y perdiendo, en consecuencia, las ventajas derivadas del acceso a mercados mucho más amplios que los propios.

El sistema de planificación central se basaba en la separación clara de la economía interna de las transacciones económicas externas. El estricto bilateralismo en el comercio y en los pagos exteriores, la inconvertibilidad de la moneda y, como resultado de todo ello, la escasa o nula importancia de los indicadores monetarios en la gestión económica, redujeron la articulación de los países socialistas con las economías de mercado incluso más que la reducción sustancial debida a los desacuerdos políticos. [Véase MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "El Orden Económico Internacional en un mundo en cambio". Proyecto de investigación, Universidad de La Laguna, 1993, Inédito]

xvi. A pesar del desarrollo que ha tenido la clase obrera en los últimos cincuenta años, las relaciones sociales básicas del sistema capitalista siguen intactas. Los intereses empresariales siguen teniendo poder para imponer a los gobiernos la necesidad de mantener condiciones favorables para el normal y fluido funcionamiento de la empresa privada.

Ahora bien, esto se logra a través de un complejo sistema cuya lógica sería la siguiente: "El sistema industrial se identifica con los objetivos de la sociedad y los adapta a sus propias necesidades. La adaptación no tendría éxito si los miembros de la sociedad se dieran cuenta de ella, si se dieran cuenta de como los están guiando. La genialidad del sistema industrial consiste en conseguir que los objetivos que reflejan sus necesidades (la producción eficaz de bienes, la expansión constante del consumo, la preferencia por los bienes frente al ocio, un incondicional apoyo al cambio tecnológico, la autonomía de la tecnoestructura, una oferta adecuada de fuerza de trabajo entrenada y educada) se coordinen explícitamente con la virtud social y la ilustración. Nadie admite que esos objetivos se deriven del ambiente en que vivimos: todo el mundo supone que son connaturales con la personalidad humana. Pero ponerlo

en duda es arriesgarse a cobrar la mala fama del excéntrico o del asceta.

[...] En general el sistema industrial ignora o considera sin importancia los servicios del Estado que no están en relación directa con las necesidades del sistema.

Por tanto, los valores que impone el sistema de empresa privada condicionarán la política económica, como exigencia de legitimación y respaldo social del Estado". [GALBRAITH, J.K.: "El nuevo estado industrial"... ob.cit., págs. 413-415]

xvii. En la actividad productiva emergen nuevos sectores punteros (informática, electrónica...), en la organización empresarial se da un fuerte desarrollo de las compañías multinacionales acelerándose el proceso de internacionalización, cambios geo-estratégicos por la importancia que alcanza Oriente Medio como zona abastecedora de energía. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución del Orden Económico Internacional en el mundo actual", en VARELA, M.: "Organización Económica Internacional". Problemas actuales de la economía mundial", Ed. Pirámide, Madrid, 1991]

xviii. [Ibídem]

xix. Esto ha determinado la transformación del capitalismo competitivo en capitalismo monopolista. Pero tanto la teoría como la experiencia histórica nos muestran que la concentración y la centralización forman parte integral e inseparable de todo proceso de acumulación, de principio a fin. Por tanto, lo que tenemos que considerar no es simplemente una economía que contiene elementos de monopolio, sino una economía que progresivamente se está convirtiendo en más monopolizada". [SWEEZY, - P.M.: "Problemas en torno a la teoría de la acumulación de capital", Revista Mensual, Mayo 1979, 1979, pág, 78]

xx. "[...] Además de decir que es lo que deseará y pagará el consumidor, la firma tiene que tomar todas las medidas viables para conseguir que lo que ella desea producir sea deseado por el consumidor a un precio remunerador. Y tiene también que conseguir que la fuerza de trabajo, los materiales y el equipo se encuentren disponibles a un coste coherente con el precio que ella va a obrar. La empresa tiene que controlar lo que vende, y tiene que controlar lo que recibe. Tiene pues, que sustituir el mercado por la planificación.

No hará falta argüir que cuanto más tiempo pase y más capital se compromete en la empresa, será tanto más arriesgado fiarse

de las respuestas espontáneas de las necesidades del consumidor, y tanto más cuanto más complicado tecnológicamente sea el producto fabricado." [GALBRAITH, J.K.: "El Nuevo Estado Industrial", Ed. Ariel, Barcelona, 1974, pág. 48]

xxi. Junto a la variable tecnológica, lo que parece sustentar la concentración y explicar la estrategia planificadora a través de la cual se materializa es el móvil del poder del mercado (el móvil de la ganancia), como factor de apropiación del excedente y de realización del beneficio. [Véase DOKES, P. y ROSIER, B.: "Crisis y Transformación del Capitalismo" en ANGLIETTA, M. y OTROS: "Rupturas de un sistema económico". H. Blume Ed., Madrid, 1981, pág. 21]

xxii. "[...] una nueva interdependencia entre los países, manifestada en los mayores niveles del comercio internacional, un flujo mayor de servicios técnicos a través de las fronteras, y mayores movimientos de capital internacional. [Véase VERNON, R.: "Tormenta sobre las multinacionales". Fondo de Cultura Económica, México, 1980]

xxiii. [Véase UNCTAD: "Negociaciones comerciales multilaterales. Informe preparado por la Secretaría", TD/B/861, Nueva York, Agosto de 1981]

xxiv. [Véase N. U.: "Reestructuración del marco económico internacional", TD/221/Rev. 1, Nueva York, 1980]

xxv. [Véase JANKOWITSCH, O. y SAUVANT, K.P.: "The initiating role of the non-aligned countries", en K.P. SAUVANT ed.: "Changing Priorities on the international Agenda: The New International Economic Order", Oxford, Pergamon, 1986]

xxvi. "En realidad la cuestión es: el sistema establecido en Bretton Woods ha permitido, sin ninguna duda, en cuanto sistema monetario capitalista internacional, responder a las exigencias de una época. Su hundimiento actual tiene como causa profunda la crisis... No tiene como origen real ni la mala voluntad de los Estados Unidos, ni las debilidades del antiguo sistema". [ZARIFIAN, P.: "Inflación y crisis monetaria internacional", Ed. H. Blume, Madrid, 1978, pág. 124]

xxvii. Las relaciones entre las grandes compañías transnacionales y los Estados han sido y son ampliamente estudiadas. Algunos como Richard Barnet y Roland Muller, concluyen que los Estados están cada vez más sujetos al poder y a la influencia de las compañías transnacionales, sin que ninguno pueda escapar a sus actuaciones de alcance global.

[Véase BARNET, R.J. y MULLER, R.E.: "The Global Reach: The Power of the Multinational Corporations", Ed. Simon and Schuster, Nueva York, 1974].

Otros, como Magdoff, resaltan el sometimiento de los Estados de cabecera al interés de las compañías transnacionales que en ellos tiene su base. [Véase MAGDOFF, H.: "The Age of Imperialism", Ed. Monthly Review Press, Nueva York, 1969].

Por último, hemos de tener en cuenta que las relaciones entre las compañías transnacionales y los Estados presentan un alto grado de complejidad con implicaciones y características específicas en cada caso.

xxviii. La evolución de la participación de los países centrales en la economía mundial puede verse en [BAUMOL, W.I.: "Productivity Growth, convergerse and Welfare: What the long-run data show?", American Economic Review, vol. 76, 1986, págs. 1072-1085]

La forma en que la mayor participación europea y japonesa en la economía mundial afecta a la hegemonía estadounidense así como algunos de los factores que han provocado el declive económico de los Estados Unidos puede verse en [GILPIN, R.: "War and Change in world politics", Cambridge University Press, Cambridge, 1981]

xxix. [Véase BEAUD, M.: "Historia del Capitalismo"... ob.cit. Cap.6]

xxx. "Aduñado así Estados Unidos del instrumento internacional de valoración, afianza su posición hegemónica en el sistema capitalista mundial. Frente a la idea general, expuesta incluso desde posturas marxistas oficiales de que el sistema funcionó, fue "bueno" para el capitalismo industrial hasta los años finales de los sesenta, y que a partir de ahí dejó de funcionar, con lo cual el "sistema capitalista" solicita su reforma, la realidad demuestra que el sistema funcionó y funciona, aunque ahora en crisis, como instrumento de poder de Norteamérica". [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y Crisis global del sistema capitalista"... ob.cit., pág. 85]

xxxii. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la situación comercial y monetaria en Europa es delicada, imperando en sus relaciones un estricto bilateralismo y el control de cambios. La afluencia de recursos canalizada a Europa Occidental a través del Plan Marshall y la creación de la Unión Europea de Pagos, hicieron posible que se avanzase en la liberalización de los intercambios y en la multilateralización de pagos, así como en las medidas encaminadas al restablecimiento de la converti-

bilidad de las monedas (debido a la práctica liberalización de los intercambios y al aumento de reservas de los países miembros).

Desde principios de 1953 hasta 1959, el comercio mundial creció rápidamente y la situación internacional de pagos, en términos generales, mejoró. En Europa Occidental la inflación estaba siendo controlada, lo que unido al aumento de la competitividad de las industrias de estos países, llevó a que se registrase una mejora en la situación de pagos con Estados Unidos. En definitiva, las mejoras que se estaban registrando en la economía general de los países de Europa Occidental, la ayuda norteamericana, la inversión extranjera y el buen funcionamiento de la Unión Europea de pagos, llevaron a un relajamiento en las restricciones sobre los pagos exteriores, y a la posibilidad de adopción de la convertibilidad para algunos países. Sin embargo, las tensiones inflacionistas volvieron a hacer acto de presencia en 1956 y 1957.

Sobre la experiencia de la Unión Europea de Pagos [Véase VARELA, M.: "La Unión Europea de Pagos como mecanismo de clearing multilateral" en Revista de Economía Política, enero-abril, 1966]

xxxii. [...] La reconstrucción de la economía europea, con movimientos graduales hacia la convertibilidad de la moneda, trajo una confianza creciente en la seguridad de las transacciones internacionales. Sin embargo, el déficit de la Balanza de Pagos americana que aparece ya en la década de los cincuenta con una gran intensidad a partir de 1958, llevó a que los principales países europeos y Japón vieran aumentar sus tenencias en dólares en una mayor proporción de la deseada respecto al total de reservas de oro y divisas, dándose una crisis de confianza en el sistema. [Véase VARELA PARACHE, F. y VARELA PARACHE, M.: "El Sistema Monetario Internacional. Presente y Futuro". Ed. Planeta, Madrid, 1974, págs. 18-19]

xxxiii. Los males del sistema habían sido ya anunciados antes de 1960. En 1959 R. Triffin señaló que el crecimiento de las reservas de oro en los años siguientes iban a ser insuficientes para hacer frente a las necesidades de liquidez del sistema, y si éstas se atendían mediante un crecimiento de las monedas de reserva, principalmente el dólar, el aumento de los pasivos a la vista de Estados Unidos originaría un problema de confianza. [Véase VARELA PARACHE, F. y VARELA PARACHE, M.: "El Sistema Monetario Internacional. (Presente y futuro)"... ob.cit. pág.-16]

xxxiv. [Véase, MONROE, W.F.: "International Monetary Recons-

truccion. Problems and Issues", Heath, Lexington, Mass., 1974]

xxxv. [...] resulta evidente que los Estados Unidos tenían, fundamentalmente, interés en un alza masiva de los precios mundiales del petróleo bruto... Las dos devaluaciones del dólar en 1971 y 1973 han ayudado a la recuperación americana. Esto, junto a las crisis energéticas, ha reforzado la posición americana, dándose una convergencia de intereses entre ese país y los productores de petróleo. [Véase CHEVALIER, J.M.: "Crisis petrolífera y crisis nuclear" en ANGLIETA, M y OTROS: "Rupturas de un sistema económico". H. Blume Ediciones, Madrid, 1981]

xxxvi. Estos acuerdos son muy ventajosos para los Estados Unidos ya que el establecimiento de los cambios flotantes le permitirá, en última instancia, en combinación con el patrón dólar, el trasladar los costes de ajuste de tipo de cambio a los países competidores. Y si bien se refuerza el papel de los DEG como reserva internacional, Estados Unidos sigue teniendo derecho de veto sobre las decisiones del FMI. [Véase, MUNS, J: "Crisis y Reforma del Sistema Monetario Internacional". Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1978]

xxxvii. Hay que tener en cuenta que estos fondos revierten de nuevo en el mercado de "eurodólares", ya sea para hacer frente al pago de las importaciones, ya sea como depósitos privados de las clases dirigentes. [Véase: DELAMAIDE, D.: "El shock de la deuda. Toda la historia de la crisis crediticia mundial". Ed. Planeta, Barcelona, 1985.]

xxxviii. Nos referimos a que Alemania y Japón, al acabar la Guerra tenían su aparato productivo arrasado. El resto de los países de Europa Occidental, si bien habían sufrido cuantiosas pérdidas, no llegaban a estos niveles de destrucción, lo que significó que la reconstrucción de la infraestructura industrial de estos países apoyada por los Estados Unidos, se realizaría sobre las bases de un equipamiento totalmente nuevo, y con una clarísima ventaja sobre otros países que, comparativamente, dispondrán de un equipamiento más obsoleto, por ejemplo, Francia. [Véase GARCIA DE CORTAZAR, F. y LORENZO ESPINOSA, J.M.: "Historia del Mundo Actual". 1945-1994. Ed. Círculo de Lectores, Barcelona, 1994, págs. 31-37]

xxxix. Sin duda, era imprescindible para la economía estadounidense que se mantuviesen las exportaciones a Europa ya que el desarrollo de estas industrias en los últimos años había sido muy fuerte, habiéndose convertido en los principales proveedores del Viejo Continente. Una Europa pobre, además de no poder pagar, podría llevar a situaciones de inestabilidad social y mayor peso de los partidos comunistas en el área

occidental, por lo que era imprescindible solucionar esta cuestión lo antes posible, y si algún país estaba en disposición de abordar un plan de tal envergadura, ese era los Estados Unidos. [Véase GALBRAITH, J.K.: "Un viaje por la economía de nuestro tiempo". Ed. Ariel, Barcelona, 1994, págs. 127-138]

xl. Entendemos por bipolaridad la división territorial e ideológica fruto de un mundo dominado por dos superpotencias, cada una con su respectivo grupo de países en los que ejercían su influencia. [Véase SNYDER, G.H. y DIESING, P.: "Conflict Among Nations, Bargaining, Decision, making and System Structure in International, Crisis". Princenton University Press, Princenton, 1977]

xli. [...] "Las mentes de los hombres estaban cada vez más absorbidas en torno a un objetivo a la vez simple y peligroso - la guerra fría-. [...] Todas las sugerencias y todas las acciones eran interpretadas por la opinión pública como una contribución a la guerra fría". [MONNET, J.: "Memories, 1911-1986", Collins, Londres, 1978, págs. 290-291]

xlii. [...] La locura de impedir el resurgimiento económico de Alemania Occidental por medio del desmantelamiento de sus fábricas y por la deliberada restricción de sus producciones, y la lentitud con que se modificó esta política, ayudan a explicar el fracaso de los países occidentales en su intento de recuperarse rápidamente de los efectos de la Segunda Guerra Mundial. [Véase HENDERSON, O.W.: "The Genesis on the Common Market", Londres, 1962].

xliii. El rechazo de Roosevelt al Plan Morgenthau que pretendía convertir a Alemania en un país rural, y la recomendación de Churchill de que conservaran los stocks de armamento alemán en previsión de una posible confrontación con la Unión Soviética es la muestra patente de que la guerra fría estaba latente antes del Plan Marshall. [...] Esto se manifiesta por el giro diferente que toma la marcha de los acontecimientos en las dos Alemanias. En la Occidental, el desmantelamiento industrial se frena y se convocan elecciones para dar a los Länder y a los municipios instituciones representativas. También se establecen las condiciones para unificar la zona británica y la americana, y poco después la francesa. [Véase DEIGHTON, A.: "The Impossible Peace: Britain, the Division of Germany and the Origins of the Cold War, 1945-1957". Oxford, Clarendon Press, 1990]

Para un análisis de la cuestión alemana hasta nuestros días [Véase IEUAN G.J.: "From a Divided to a United Germany: The Evolution of the German Question" en BARSTON, R.: "Internatio-

nal Politics since 1945. Key Issues in Making of the Modern World". Edward Elgar, Great Britain, 1991, págs. 19-57]

xliv. Dentro del área de influencia soviética, Praga y Belgrado se opondrán a la actitud de la Unión Soviética respecto al plan Marshall. Y esto fue lo que originó básicamente la crisis de Praga que, definitivamente, situó a Checoslovaquia en el Bloque del Este. Sin embargo, también Yugoslavia se negará a aceptar la nueva disciplina del Kominform (Oficina de Información Comunista). Y en la dinámica de la política de bloques, los yugoslavos comenzaron a recibir ayudas norteamericanas. Ante esto, los soviéticos se deciden a crear el CAME para contar con un dispositivo económico que abarcara a su área de influencia en respuesta a la aparición de la OECE para la cooperación de Estados Unidos con Europa Occidental. [Véase TAMAMES, R.: "Estructura Económica Internacional". Alianza Universidad, Madrid, 1992, pág. 65]

xlv. ... La creación de la OECE coincidió con la firma del Tratado de Bruselas. Este tratado, era una alianza militar ostensiblemente dirigida contra un resurgimiento de la amenaza alemana. Contenía, además, disposiciones para una cooperación política, económica y cultural a través de comités permanentes y de un organismo central. [Véase CALVOCORESSI, P.: "Historia Política del Mundo Contemporáneo". Ed. Akal, Madrid, 1987, pág. 183]

xlvi. Desde Norteamérica a su vez se aprobará una moción en favor de la ayuda estadounidense a organismos militares regionales que sirvieran a los fines de la política americana. En definitiva, se trataba de un pacto militar entre Estados Unidos y Europa Occidental que completaba la intervención económica canalizada a través del Plan Marshall. [Véase PRICE, H.B.: "The Marshall Plan its Meaning". Cornell University Press, Ithaca, New York, 1955]

xlvii. La repercusión internacional y la importancia histórica que adquiere la guerra coreana de comienzos de los cincuenta, descansan en el carácter que tuvo de válvula de escape de la tensión acumulada entre los grandes desde finales de la contienda mundial. La guerra de Corea fue, en efecto, una de las primeras localizadas y controladas de todo un rosario de enfrentamientos entre los bloques, que se convirtió en el símbolo constante de la guerra fría.

[...] Para los analistas políticos, Corea fue un avance del modo de enfrentarse entre el Este y el Oeste durante las décadas posteriores. Un modo que determinará las distintas zonas de influencia, que alejará la batalla de las respectivas

metrópolis y que señalará los contornos precisos de los que no se debe pasar en ningún caso. [Véase GARCIA DE CORTAZAR, F. y LORENZO ESPINOSA, J.M.: "Historia del Mundo Actual, 1945-1994", Alianza Editorial, Madrid, 1991, págs. 58-59]

xlvi. [...] cuando se aceptó el argumento en favor del rearme alemán, el gobierno francés presentó un proyecto para efectuarlo sin conferir poder militar independiente al Estado Germano-Occidental, que estaba destinado a adquirir entonces estatuto de soberanía. René Plevén, ministro francés de defensa propuso crear unidades alemanas e incorporarlas a divisiones multinacionales para no permitir a Alemania Occidental disponer de ejército, Estado Mayor ni Ministerio de Defensa. Adoptado el modelo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Plevén concibió una Comunidad Europea de Defensa (CED) con un consejo de ministros, una asamblea y un ministro europeo de defensa. [...]. En este sentido el compromiso británico era esencial, ya que era la única forma de compensar adecuadamente los riesgos inherentes al rearme alemán y a la reaparición de un Estado alemán soberano.

En 1952, los acuerdos de Bonn y París crearon una nueva y compleja estructura: seis estados europeos continentales firmaron un tratado en virtud del cual se creaba la CED; los tres ocupantes occidentales de Alemania acordaron poner término a la ocupación, previa ratificación del tratado de la CED, y tanto Gran Bretaña como las restantes potencias de la OTAN concertaron tratados suplementarios por separado, prometiendo ayuda militar en caso de un ataque contra cualquiera de los miembros de la CED. Pero los franceses permanecieron inquietos e indecisos. Deseaban que Gran Bretaña se asociase a la CED -no que diese simplemente una garantía de ayuda- y les desagradaba la estipulación contenida en el tratado de la CED que permitía la creación de divisiones alemanas completas, en lugar de las propuestas por el plan Plevén. Los Estados Unidos y Gran Bretaña ejercerán una fuerte presión sobre el gobierno francés para la ratificación de la CED (el primero con amenazas de "un doloroso reajuste" de la política americana y el segundo concedió en 1954 una nueva garantía de cooperación militar y política de la CED); sin embargo en agosto de 1954 el parlamento francés rechazó debatir la ratificación del tratado. [Véase CALVOCORESSI, P.: "Historia Política del Mundo Contemporáneo". Ed. Akal, Madrid, 1987, pág. 186-187]

xlix. Con el rechazo francés, la CED y todos los acuerdos de Bonn y París se vinieron abajo. En vista de ello, Gran Bretaña se puso manos a la obra para reconducir la situación de forma que, a finales de ese año el Tratado de Bruselas se había ampliado hasta incluir a los antiguos enemigos alemanes e

italianos, y se rebautizó con el nombre de Unión Europea Occidental (UEO). Esta UEO asumió las funciones no militares de la Organización del Tratado de Bruselas, y pasó a ser militarmente un integrante de la OTAN.

[...] En cuanto al tema del Sarre que Francia había esperado anexionarse desde 1945, se estableció que éste debía constituirse como un territorio autónomo especial integrado dentro de la UEO, pero los habitantes del Sarre rechazaron este acuerdo (1955) y dicho territorio pasó a formar parte de la República Federal Alemana a comienzos de 1957. [Ibídem]

l. [...] Paul Hoffman, jefe de la ECA, expresó: "Pero el cumplimiento de esta tarea no será significativo a menos que se logre una economía en expansión en Europa Occidental mediante la integración económica. En esencia, la integración sería la creación de un único y gran mercado, dentro del cual desaparecerían las restricciones cuantitativas a la circulación de mercancías, a las barreras monetarias, a los pagos y, eventualmente, los aranceles podían ser suprimidos para siempre". [Tomada de TAMAMES, R.: "Estructura Económica Internacional"... ob.cit., Pág. 70]

li. Inglaterra había manifestado en más de una ocasión durante la Guerra la necesidad de una Europa unida y Churchill, en 1945, abogaba por la creación de un Consejo de Europa. En 1948 se celebró el congreso de la Haya por el cual se constituía el Consejo de Europa, cuyos miembros fueron en un principio Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Suecia, Dinamarca, Eire e Italia, a los que en poco tiempo se unieron Islandia, Grecia, Turquía, Alemania Federal y Austria. Los miembros, además de ser europeos, debían de respetar las normas de derecho y los derechos humanos fundamentales. Los estatutos eran un híbrido: una asamblea sin poder legislativo, sometida a un comité de ministros; los miembros de la asamblea eran nombrados por los parlamentos nacionales en la práctica de acuerdo con la representación de los partidos en cada parlamento; el comité de ministros, que fue incluido en los estatutos por la insistencia inglesa y escandinava contra los deseos más federalistas de otros miembros, aseguraba que toda autoridad que el Consejo de Europa pudiera ejercer, estaría sujeta al control de los ministros nacionales, responsables ante sus respectivos parlamentos. En estas circunstancias la asamblea nunca tuvo ninguna autoridad y, a fines de 1951, H. Spaak, su presidente, dimitió. [Véase CALVOCORESSI, P.: "Historia Política del Mundo Contemporáneo"... ob.cit., pág. 209]

lii. [Véase TUGENDAHAT. CH. : "El sentido de Europa". Alianza Ed. Madrid, 1987, pág. 39]

liii. Los recelos británicos en relación al enfoque político de la Unión Europea, ya habían sido manifestados por Churchill: "[...] Incluso sin el imperio Británico y sin Rusia, la masa europea, una vez unida, una vez federada o parcialmente federada, una vez consciente de su continentalismo, constituirá un organismo sin igual... Por lo que se refiere a Inglaterra, estamos en Europa, pero no somos parte de Europa, estamos ligados pero no incluidos en ella" [Tomado de TAMAMES, R.: "La Unión Europea". Alianza Ed. Madrid, 1994, pág.5]

liv. Con el objeto de paliar los problemas derivados de la falta de convertibilidad de las monedas, la OECE fue centro promotor de esquemas de mejoras de los pagos intraeuropeos.

Con la experiencia adquirida, se decidió establecer un sistema de "clearing multilateral" que condujo a la Unión Europea de Pagos (UEP), que nace en 1950 y queda inserta en la OECE, que la controlaba a través de un Comité de Dirección de 7 miembros dependiente del propio Consejo de la OECE. [Véase VARELA, M.: "La Unión Europea de Pagos como mecanismo de Clearing multilateral" en Revista de Economía Política, enero-abril, 1966]

lv. Efectivamente, en la primera década de la posguerra el predominio y prestigio británico en Europa Occidental es evidente frente a una Francia debilitada. Sin embargo, en la década siguiente se registra un progresivo afianzamiento y cambio de status de Francia, unido con una pérdida de protagonismo y mayor debilidad de Inglaterra. [Véase NIVEAU, M.: "Historia de los hechos económicos contemporáneos". Ed. Ariel, Barcelona, 1983]

lvi. La reacción británica respecto a la CECA puso de manifiesto las mismas reservas que en ocasiones anteriores, y el gobierno laborista sólo se comprometió a llegar a un acuerdo sobre medidas de colaboración con la nueva organización. [Véase HENDERSON, O.W.: "The Genesis of the Common Markets", Londres, 1962]

[Véase FORSYTH, M. y Otros: "European Unity: A Survey of the European Organizations", Allen & Unwin, 1968]

lvii. La ambivalencia de Gran Bretaña llevó a que fueran los seis países miembros de la CECA, y no los más numerosos del Consejo de Europa o de la OECE, los que dieron los siguientes pasos.

Gran Bretaña se había negado a unirse a los seis por la insistencia de éstos en un arancel exterior común, que sería incompatible con lo que quedaba de las preferencias de la Commonwealth. Así, el Reino Unido, junto con otros miembros de

la OECE no incluidos en los seis, trataron de elaborar formas de cooperación económica y propusieron la creación de una zona de libre comercio que abarcase a los seis como unidad y a los restantes once miembros de la OECE. Dentro de la zona se eliminarían las barreras a los bienes industriales, aunque no a los agrícolas. No habría ningún arancel exterior común y cada miembro estaba autorizado a mantener las preferencias existentes, no habría ninguna obligación a permitir la libre circulación de mano de obra y capital. Sin embargo, las conversaciones que se iniciaron en 1957 se fueron a pique un año más tarde. En 1959, Gran Bretaña junto con Finlandia, Noruega, Suecia, Suiza, Austria, Portugal, crearon la Asociación de Libre Comercio (EFTA) en la que los aranceles habían de eliminarse en un plazo de 10 años, pero sin el establecimiento de un arancel exterior común y sin ninguna pretensión de unión política. [Véase SWANN D.: "La economía del Mercado Común". Ed. Alianza Universidad. Madrid, 1974]

lviii. Efectivamente, la oposición americana a la CECA o al Tratado de Roma habría llevado al colapso del mismo. [Véase MONNET, J.: "Memories, 1911-1986"... ob.cit., pág. 259]

lix. El Plan Schuman es considerado como el primer éxito sustancial de América en su estrategia de lograr un bloque compacto en Europa Occidental, bloque que, en última instancia, dependía de la potencia nuclear de los Estados Unidos. [Véase LEFFER, M.: "A Preponderance of Power", Standford, Standford University press, 1992]

lx. A Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña no les interesaba una Alemania unida que pudiese llegar a tener un status de neutralidad en Europa, ya que esto rompería totalmente el sistema que se estaba configurando. De hecho, la incorporación de Alemania Occidental a la OTAN y a Europa Occidental hizo inviable esta posibilidad. Esta situación dentro de un mundo bipolar, supuso que las ofertas lanzadas por la Unión Soviética encaminadas a revisar el status alemán fuesen rechazadas sistemáticamente por Europa. [Véase BACKER, J.H.: "The Decision to Divide Germany", Druke University Press, Druham, 1978]
[Véase SHLAIM, A.: "The partition of Germany and the origins of the cold war" en Review of International Studies. Vol.II, nº2, April, 1985]

lxi. [Véase TRUYOL, A.: "La integración europea. Idea y realidad". Madrid, Ed. Tecnos, 1972]

lxii. [Véase BOWDEN, J.K.: "The German Questions 1945-1973: Continuity in Change". Bradford University Press, London, 1975, Cap. 2 y 3]

lxiii. La interpretación dinámica a la hora de abordar el estudio del proceso de integración regional en Europa Occidental es, imprescindible para poder entender en toda su amplitud la magnitud y alcance de este proceso.

La dinámica del proceso de integración en Europa Occidental ha presentado una constante a lo largo de su desarrollo. Dos son los ejes a través de los cuales debemos analizar la lógica del desarrollo de la Comunidad: Profundización y Expansión del proceso. Profundización con un número constante de miembros, seguida por la expansión en el número de miembros; luego profundización con número constante de miembros, y así sucesivamente.

En gran medida, el éxito alcanzado hasta ahora por la Comunidad Europea deriva de la capacidad de combinar, de un lado, la sincronía de estos vectores y, de otro lado, en la capacidad de combinar la definición clara de objetivos a lograr con cierta restricción en la praxis. Lo que ha llevado a que en cada momento la velocidad o lentitud del proceso se ajuste a los requerimientos de los agentes y fuerzas implicados en el mismo. [Véase GALTUNG, J.: "Una superpotencia en marcha". Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1976]

lxiv. Llama la atención que esta actitud venga precisamente de Francia. El Plan Schuman que da origen a la primera experiencia de integración sectorial en Europa, la CECA, se denomina así porque es precisamente Francia, en la persona de su Ministro de Asuntos Exteriores, quien lo propone y está inspirado en las ideas de Monnet. Así mismo, también es Francia la que un año después propone la creación de la CED, que iba acompañada por un proyecto de colaboración política. [Véase HENDERSON, W.O.: "The Genesis of the Common Markets", Londres, 1962]

lxv. En 1965 se puso de manifiesto esta ruptura. Ese año, la Comisión presentó una Propuesta en la que solicitaba percibir directamente los impuestos generados por las importaciones de productos agrícolas, en lugar de hacerlo a través de los Estados miembros. Francia rechazó esta propuesta. Este país defendía y se basaba en que no era necesario que la Comisión dispusiese de independencia financiera, de forma que el presupuesto de la Comunidad debía seguir siendo financiado por las contribuciones nacionales. En definitiva, lo que se estaba cuestionando era el principio mismo de supranacionalidad y operatividad de las instituciones comunitarias.

Ante el conflicto, la Comisión propuso que se votase la propuesta en el Consejo de Ministros por mayoría, lo que podía

situar a Francia en minoría. Pero lo que estaba en juego era mucho más que la cuantía y distribución del presupuesto, se estaba sentando un precedente de cara a otras materias de interés nacional de ámbito más amplio que el puramente agrícola.

Se celebró la votación y el Consejo, por mayoría, aprobó la propuesta de la Comisión. Sin embargo, no se cerró la crisis; al contrario, Francia dejó de asistir a las reuniones del Consejo colapsándose toda actividad en su seno y, consecuentemente, en la Comunidad. Por último, Francia ganó la partida y con el denominado "Acuerdo de Luxemburgo" se le da un duro golpe a la idea de los Estados Unidos de Europa. [Véase ORTUZAR ANDECHAGA; L.: "El compromiso de Luxemburgo su origen hasta el Acta Unica Europea", en Boletín Económico de Información Comercial Española, de 23 a 28 de agosto de 1990]

lxvi. El compromiso establecía que cuando uno o varios Estados miembros invocasen "intereses vitales", el Consejo de Ministros se esforzaría en llegar, en un plazo razonable, a soluciones aceptables para todos.

Cuando un país estuviese en desacuerdo, podía alegar intereses vitales, y cuando esto ocurría sería necesaria la unanimidad, impidiéndose que ciertas decisiones pudiesen ser aprobadas por mayoría. En definitiva, esta unanimidad lo que encubría era el derecho de veto de los Estados nacionales respecto a las decisiones de las instituciones supranacionales. [Véase SWANN, D.: "La economía del Mercado Común"... ob.cit., pág. 99]

lxvii. Francia le había comunicado a Gran Bretaña su posición en política internacional, buscando que Europa se independizase de los Estados Unidos y crear una estructura de defensa propia junto con Gran Bretaña; sin embargo, el Reino Unido, poco después de haber llegado a un cierto grado de entendimiento con Francia, declaró explícitamente su apoyo a la política atlántica, interrumpiéndose las negociaciones para la adhesión británica a la Comunidad.

[...] Hacia finales de 1962, cuando tanto el líder inglés como el francés parecían estar resueltos a que Gran Bretaña se adhiriese a la CEE y la administración americana bendecía esta incorporación, una decisión del pentágono desencadenó una serie de acontecimientos que condujo a la ruptura de las negociaciones. Esta decisión fue la de cancelar la fabricación de los misiles nucleares de aire a tierra "Skybolt" que los británicos se habían comprometido mediante un contrato a comprar a Estados Unidos. La decisión de Estados Unidos privó a Gran Bretaña del instrumento con el que había esperado mantener una fuerza

independiente nuclear hasta 1970. Pagando la mitad de los costes de su despliegue, Gran Bretaña podría haber salvado el "Skybolt" y su propio programa nuclear... Con gran sorpresa y disgusto para De Gaulle, Gran Bretaña, ante el fracaso de las conversaciones con Estados Unidos, no se volvió hacia Francia ni hizo del fracaso del "Skybolt" la ocasión para pasar de una asociación nuclear anglo-americana a otra anglo-francesa o anglo-europea. Esta demostración de dónde radicaba la primordial lealtad de Gran Bretaña, condujo a De Gaulle a declarar, en una rueda de prensa en 1963 la exclusión del Reino Unido de la CEE. [Véase CALVOCORESSI, P.: "Historia Política del Mundo Contemporáneo"... ob.cit. pág. 215]

lxviii. A la vista de la evolución de los acontecimientos en la Comunidad, la actitud de De Gaulle, lejos de debilitar el proceso integracionista, lo había fortalecido ya que durante estos años, discutiéndose en el seno comunitario la financiación de la PAC, la entrada del Reino Unido posiblemente hubiese tenido más impacto en la Comunidad que la Comunidad sobre ellos, con lo que el status establecido podía verse en peligro.

lxix. Como se puede observar, los cambios políticos en los países que tienen mayor peso político y económico dentro de la Comunidad determinan, inevitablemente, las aceleraciones y los frenazos en el proceso de integración en Europa. Depende del sistema de alianzas que se establezca en cada momento dentro de la Comunidad. El proceso de profundización y expansión, se sigue basando, como expone Delors, en:

"[...] Durante estos años ha surgido un espacio económico organizado. Con muchas lagunas, pero ahí está y avanza.[...] Por supuesto, al precio de una serie de obligaciones mutuamente aceptadas y con la necesidad de cuestionarse siempre acerca del más apropiado nivel de intervención, europea o nacional, en el marco de una estricta y clara delimitación de las competencias comunitarias.

[...] Puede decirse que ahora los lazos que unen nuestros países se han reforzado considerablemente, sobre todo en el terreno económico[...] No obstante, había que reequilibrar el conjunto volviendo a dar primacía a lo político.[...] y fueron las sucesivas iniciativas del canciller Kohl y del presidente Mitterrand las que dieron el impulso. Así se elaboró el proyecto de tratado sobre la Unión Política que, aunque limitado, tiende a dar a esta Comunidad Europea una verdadera personalidad política al dotarla de medios para controlar su propia evolución y para tener una influencia en el mundo.

[...] Mientras que la meta fue sacar adelante un mercado común,

los retos políticos quedaron un tanto desdibujados. Pero una vez que se ha decidido avanzar hacia una moneda única o sentar las bases de una política común en lo referente a los asuntos de seguridad, todo el campo político ha tendido a ganar protagonismo." [DELORS, J.: "El nuevo concierto europeo", Aceto Ed. Madrid, 1993, pág. XXI y XXII]

lxx. Los problemas de la PAC, y la forma de encauzar en el seno comunitario los vínculos que mantenía el Reino Unido con la Commonwealth, darán origen a dos conflictos interrelacionados. La necesidad de nuevos recursos financieros para alimentar el presupuesto comunitario de un lado y, de otro, la necesidad de dar respuesta al "problema inglés" (exceso de contribución financiera británica al presupuesto comunitario según el gobierno de Londres) la reticencia del Reino Unido a realizar pagos netos a dicho presupuesto. [Véase FETHERSTON, M.; MOORE, B. y RHODES, J.: "Gran Bretaña", en SEERS, D. y VAITSOS, C. (Eds): "Integración y Desarrollo Desigual. La experiencia de la CEE", Banco Exterior de España, Madrid, 1981, cap.8]

El sistema de compensación al Reino Unido se estableció en la Decisión de 7 de Mayo de 1985 [Véase TAMAMES, R.: "La Unión Europea", Alianza Ed., Madrid, 1994, pág. 279]

lxxi. El europeísmo de los alemanes y los italianos frecuentemente ha dado muestras de un gran formalismo. En realidad, sus decisiones de política exterior estaban determinadas, en buena medida, por la preocupación de no molestar a los Estados Unidos.

[...] Cuando a mediados de la década de los setenta se plantea, sobre todo por parte de Francia, que la Comunidad debía presentarse como un todo ante el resto del mundo y defender sus propios intereses, los resultados no pudieron ser más decepcionantes. En situaciones graves como fue el conflicto entre Israel y los países árabes, o de la crisis energética, muchos supuestos europeístas demostraron por el contrario actuar solamente si contaban con el beneplácito de Estados Unidos. [Véase BELLEZZA, G.: "La Comunidad Económica Europea" Ed. Serbal, Barcelona, 1981, pág.32]

lxxii. Para una descripción de los distintos proyectos de integración monetaria que se plantean en los inicios, véase [GEHRMANN D. y HARMSSEN, S.: "Integración Monetaria en el Mercado Común" Hamburgo, 1972].

Para una descripción detallada de los mecanismos del SME véase [PEREZ-CAMPANERO, J.: "El Sistema Monetario y el ECU. Descripción y funcionamiento", FEDEA, 1990]

lxxiii. [Véase COMISION DE LA CEE: "Rapport du Groupe de Reflexion, Union Economique et Monetaire 1980", Bruselas, 1975]

lxxiv. [COMISION DE LA CEE: Informe Werner, Boulettin of European Economy, nº11 (suplemento), 1970, pág. 12]

lxxv. Efectivamente, las instituciones comunitarias presentan un claro desequilibrio en favor del Consejo. En el marco político institucional los intereses nacionales han pesado en muchas ocasiones más que los comunitarios, circunstancia que se agudiza en los momentos de crisis económica.

En cuanto a las deficiencias del marco político institucional comunitario, cabe destacar que uno de los aspectos que pone de manifiesto esta circunstancia es el caso del Parlamento Europeo. En el Tratado de Roma se establecía que la elección de los miembros del Parlamento Europeo se realizase por sufragio universal directo, sin embargo, para ello, hubo que esperar hasta Junio de 1979 que es cuando se celebran las primeras elecciones.

Los alemanes y los italianos apoyaban la elección por sufragio universal, mientras que franceses e ingleses se oponían al mismo. Sin embargo, la defensa más decidida la realizó Holanda, ya que la postura de Alemania y Italia fue bastante ambigua. [Véase BELLEZZA, G.: "La Comunidad Económica Europea"... ob.cit., pág.32]

lxxvi. Véase Anexo estadístico cuadros referidos a la evolución de la Europa de los 12 en comparación con Estados Unidos y Japón. Cuadros nº 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8]

lxxvii. Un ejemplo de esto fue el retroceso que se registró en cuanto a la liberalización de los intercambios en la década de los setenta. Debido a la crisis económica que azota a Europa, aparece un nuevo tipo de proteccionismo bajo la forma de obstáculos administrativos y técnicos al comercio, impermeabilizando el mercado frente al resto de los países. [Véase NELSON, D.R: "The political structure of the new proteccionism". World Bank, Staff workings paper, nº 471, 1981]

lxxviii. [Véase Anexo estadístico cuadro nº 9]

lxxix. [Véase COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: "La consecución del mercado interior". Libro blanco de la Comisión para el Consejo Europeo, Bruselas, 1985]

lxxx. En buena medida, esto viene propiciado por la falta de una política industrial común. La política industrial, a diferencia de la política agrícola, no aparece explícitamente recogida como tal en el Tratado. No hay un mandato expreso de instrumentar una política común destinada al sector industrial, y las medidas que pudieran adoptarse a este respecto, debían venir en virtud del art. 23 del Tratado de Roma que implicaba el voto por unanimidad de los Estados miembros, circunstancia que no facilitaba precisamente la adopción de decisiones. [Véase MUÑOZ BETEMPS, C.: "La política industrial comunitaria" en "Las Comunidades Europeas", Docum. Administrativa, Madrid, 1980]

lxxxii. Uno de los ejemplos claros de esta ideología es la declaración que aparece en los informes sobre política industrial elaborado por la Comisión en 1972:

"Las ayudas de los gobiernos a las industrias serán difíciles de eliminar por completo. Sin embargo, éstas deben seguir siendo una excepción y no un medio para alcanzar un fin. La transformación de la industria deberá ser la consecuencia espontánea de la creación del Mercado Común, y no de un proceso que requiera planificación". [Comisión de la CEE: "Industrial Policy and the European Community", Bruselas, Noviembre de 1972]

[...] Una de las tareas más importantes de la Comunidad es el mantenimiento de la competitividad de la industria europea. En el Tratado de Maastricht, la Comunidad recibe una nueva competencia para facilitar el entorno de desarrollo de la empresa, sobre todo la PYME, y favorecer la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico. Ahora bien, deberá velar por que sus medidas no obstaculicen la libre competencia... [Véase Tratado de la Unión Europea, Título XIII y XV]

lxxxiii. La posición de Francia en la década de los sesenta era antiatlantista, rechazando la hegemonía política y militar de Estados Unidos en Europa, de ahí que destinase recursos públicos a proyectos de alta tecnología militar. Sin embargo, esta tarea no podía ser financiada por un solo país, así que Francia, a pesar de su oposición a una Comunidad Europea supranacional, facilitase el camino a proyectos comunitarios de este sentido.

Sin embargo, se ponía de manifiesto las graves limitaciones a las que se encontraba sometida la colaboración empresarial en Europa, debido a que la legislación empresarial predominante en aquel momento en Europa estaba inspirada por las ideas antimo-

nopolistas. Fruto de la teoría convencional -las fusiones entre empresas iban en contra del interés público y, por tanto, estaban sometidas a penalizaciones de carácter impositivo-, estas barreras no permitían el desarrollo de una potente y fuerte industria europea, que pudiera hacer frente a la competencia británica o norteamericana. De ahí que propusieran el establecimiento de un estatuto de la empresa comercial europea que eliminase la doble imposición así como otras barreras a la fusión de empresas comunitarias. La propuesta recogía que ese Estatuto fuese incorporado a las legislaciones nacionales.

La Comisión acogió de buen grado la propuesta, pero dejó claro que este Estatuto no debería tener entidad nacional, sino que debía elaborarse un estatuto a nivel comunitario que posteriormente suscribiesen los distintos estados. [Véase HOLLAND, S.: "El Mercado InComun". H. Blume Ed., Madrid, 1982, pág.47 y ss]

En definitiva, las dos propuestas (la francesa y la de la Comisión) parten del mismo puerto ideológico ya que los franceses deseaban eliminar las trabas específicas al funcionamiento del mercado, con la idea de que esto facilitaría las fusiones y la concentración empresarial. La Comisión, menos realista, perseguía el mismo fin pero presuponiendo que la eliminación de trabas lo que supondría es un aumento de la competencia entre entidades iguales. El problema de fondo era el papel que debían desempeñar los entes supranacionales en la planificación nacional.

lxxxiii. Nos referimos, en particular, al Memorándum Colonna (1970), que señalaba la necesidad de crear un tejido industrial europeo, indispensable para asegurar las bases irreversibles de la unidad económica y política de Europa Occidental, en el sentido de lograr un nivel aceptable de expansión económica y un grado razonable de autonomía tecnológica en relación a Estados Unidos y Japón.

Así mismo, en la discusión del Plan Warner se hizo hincapié en la necesidad de que se adoptase de inmediato un Estatuto sobre la sociedad europea, y se presentó un proyecto al Consejo en el que se recogía en su preámbulo que: el desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad lleva como consecuencia el paso del estadio de la Unión Aduanera a la Unión Económica. Su realización implica especialmente, además de la eliminación de trabas en los cambios, una reestructuración en la dimensión de la Comunidad en cuanto a los factores de producción y comercialización, con el fin de llegar a la puesta en marcha de un mercado amplio. Para este fin, es indispensable que las empresas, cuya actividad no esté limitada

a satisfacer las necesidades puramente locales, puedan organizarse a nivel comunitario, y que el fortalecimiento de sus medios de acción y capacidad competitiva se haga directamente a este nivel". Pero a pesar de las buenas declaraciones, el proyecto siguió sin que se adoptara una decisión al respecto. [Véase MUÑOZ BETEMPS, C.: "La política industrial comunitaria"... ob.cit.]

lxxxiv. En gran medida, este fracaso en la instrumentación de una verdadera política común industrial, refleja el fracaso de la planificación a nivel comunitario. La crisis industrial de la década de los setenta requería una serie de medidas intervencionistas.

A finales de la década de los setenta, la capacidad industrial en Europa estaba subutilizada en torno a un 20 por 100. La política recomendada por el informe Maldague sobre los factores estructurales de la inflación, era un incremento en el gasto público que reactivase la demanda y un trasvase de crédito de los países excedentarios a los deficitarios. Pero la puesta en práctica de estas políticas hubiese supuesto una amenaza para la ideología que dominaba en la Comisión, y lo que es más importante, una amenaza para el principal país excedentario: Alemania Occidental. [Véase COMISION DE LA CEE: "Report of the Study Group on Problems of inflation". Bruselas, 1976]

lxxxv. No hemos de perder de vista que la transnacionalización del capital ha venido a reducir el significado económico y político de las fronteras nacionales, y ha venido a alterar significativamente los mecanismos de la política económica.

Partiendo de esta premisa, las políticas sectoriales se enfocarán en "función de la internacionalización de la economía: ayuda a la reestructuración de las ramas en las que las empresas son incapaces de sobrevivir en el marco de la internacionalización de la producción. O ayuda específica a las empresas que se han situado deliberadamente en una estrategia transnacional". [Véase BERNIS, D.DE: "Las firmas Transnacionales y la crisis" en AGLIETTA, M. y OTROS: "Rupturas de un sistema económico", ob.cit., págs. 126-127]

lxxxvi. [...] Desde sus inicios la Comunidad se encontró ante la contradicción de la reticencia a los procesos de concentración empresarial establecida en el Tratado de Roma y, por otro, las ventajas de las economías de escala que, declaraban, suponía el mercado común. Así prontamente la Comunidad tuvo que optar entre apoyar o no los procesos de concentración del capital europeo para fortalecerlo frente a la penetración que

estaba llevando a cabo el capital norteamericano y, además, en caso de hacerlo, debía preservar una estructura de mercado predominantemente competitiva. La Comunidad fue incapaz de resolver este dilema, de ahí el retraso en la instrumentación de una política industrial que complementase adecuadamente a la política agrícola. [Véase SWANN, D. y McLACHLAN, C.L.: "Concentration or Competetion: A European Dilemma?", Chatham House, London, 1967]

lxxxvii. [...] En el Acta Unica se establecieron tres objetivos: modificar el procedimiento de toma de decisiones en el Consejo de Ministros, permitiendo la mayoría cualificada para la toma de decisiones en cuanto a las directivas del mercado interior; institucionalizar tres nuevas políticas sobre las que ya se había empezado a actuar (cohesión económica y social -a través de los fondos estruturales-, investigación y desarrollo tecnológico, y Medio Ambiente); y, por último, la Cooperación Política Europea, denominación que se le dio a la tímida política exterior comunitaria, que se configura como una estructura intergubernamental, fuera de las instituciones comunitarias y no sometida a un sistema jurídico y judicial. El elemento de conexión de esta estructura dual es la autoridad suprema del Consejo Europeo. [Véase BONET, E.: "Introducción al Acta Unica Europea", ESIC, Madrid, 1988] [Véase RUYT, J.De: "L'Acte Unique Europeen", Editions de l'Université de Bruxelles, 1987]

lxxxviii. Con tal finalidad se elabora el Informe Delors - ciertamente inspirado en el Informe Werner- en el que no se establece un calendario concreto para el logro de la Unión Económica y Monetaria, pero si se describe con detalle el contenido de cada una de las etapas para alcanzarla, y los cambios y mecanismos institucionales necesarios en cada una. Para un estudio detallado de la discusión de este proceso y sus implicaciones, véase: [MUNS, J.: "Del Informe Delors a la Conferencia intergubernamental de Roma de diciembre de 1990: La Gestación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) de la CE" en AA.VV.: "Temas de Organización Económica Internacional". McGraw-Hill, Madrid, 1993]

lxxxix. Para la evolución del proceso y de las propuestas que se plantean de cara a la UEM véase: [MUNS, J.: "Del Informe Delors a la Conferencia Intergubernamental de Roma de diciembre de 1990: La gestación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) de la CE."... en GONZALEZ, S. (Coord): "Temas de Organización Económica Internacional". Ed. MacGraw-Hill, Madrid, 1993]

Así mismo, en relación a la UEM y los acontecimientos en Alemania véase: [CALVO HORNERO, A.: "La Unión Económica y

Monetaria Europea y la Unión Monetaria Alemana" en VARELA, M. (Coord): "Organización Económica Internacional. Problemas actuales de la economía mundial". Ed. Pirámide, Madrid, 1991]

xc. El Art. A del Título Primero establece que se constituye una "Unión Europea", pero matiza que el Tratado es una etapa en el proceso de relación de una "Unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa, en la cual las decisiones serán tomadas de la forma más próxima posible a los ciudadanos". [Véase ALONSO GARCIA, R.: "Tratado de la Unión Europea", Ed. Civitas, Madrid, 1992]

xci. Los procesos de integración se caracterizan por dos términos similares el "dominio" y el "alcance", que se suelen utilizar en el área de las ciencias políticas; pero en el caso de la Comunidad Europea, al proceso de integración de los países se une el proceso de integración de los mecanismos de integración -Acuerdo de fusión de los ejecutivos- y el alcance se convertirá, más bien, en dominio. [Véase TOMAS CARPI, J.A.: "Poder, Mercado y Estado en el capitalismo maduro". Ed. Tirant lo blanch, Valencia, 1992].

[Véase BRUNER, G.: "El poder y la Unión". Espasa Calpe, Madrid, 1988]

[Véase SCHMITTER, P.: "La Comunidad como forma emergente de dominación política" en BENEDICTO, J. y REINARES, F.: "Las transformaciones de los político". Alianza Ed., Madrid, 1992]

xcii. Al estudiar el desarrollo tanto entre países como entre regiones dentro de un mismo país, se resalta que:

1.- La estructura, la conducta y el funcionamiento de los sistemas económicos que forman parte de una región, muchas veces reflejan la influencia de poderosas fuerzas polarizantes. Ésta no sólo se da dentro de las estructuras de poder y conocimiento sino también en la producción del intercambio. [Véase HIRSSHMAN, A.O.: "La estrategia del desarrollo económico". Fondo de Cultura Económica, México, 1961] y [Véase MYRDAL, G.: "Economic Theory and Underdeveloped Regions", 1957]

2.- En segundo lugar, estas fuerzas polarizantes se ven acompañadas por efectos acumulativos en el tiempo. Cuanto mayores sean las diferencias absolutas en las tasas de crecimiento, cuanto más acentuadas sean las diferencias cualitativas entre los diversos grupos pertenecientes a una región, más severos serán los efectos acumulativos sobre esas desigualdades regionales. [Véase STREETEEN, P.: "Economic Integration: Aspects and Problems", Sythoff, A.W., Leyden, 1961]

3.- Por último, las medidas correctivas requieren una intervención directa, no solamente en el funcionamiento del mercado sino también en los determinantes cualitativos de las capacidades productivas.

xciii. [Véase MYRDAL, G.: "Economic Theory and Underdeveloped Regions"... ob.cit.]

xciv. La experiencia italiana en materia de integración económica entre zonas desiguales puso de relieve que la liberalización no era suficiente. De ahí que los italianos solicitasen un protocolo especial al Tratado de Roma que les autorizaba a conceder ayudas estatales de carácter excepcional en favor del Mezzogiorno. [Véase, en el Tratado de Roma, el Protocolo referente a Italia]

xcv. [Véase COMISION DE LA CEE: "Informe del grupo de estudio sobre el papel de las finanzas públicas en la Integración Europea". Serie Económica y Financiera, vol.I: Informe General (A 13), 1977]. Para un análisis de los cambios estructurales antes y después de la crisis petrolífera de 1973 [Véase COMISION DE LA CEE: "Annual Economic Review", European Economy, núm. 1, 1978, pág.72-81]

xcvi. Cuando se creó el Fondo, los gobiernos de los Estados miembros no llegaron a un acuerdo sobre cuáles eran las regiones más necesitadas y, por tanto, elegibles para recibir su ayuda. En lugar de ello, se avinieron a crear un sistema de cuotas para garantizar una participación "justa" en la ayuda regional a cada país miembro. En 1979, las cuotas se modificaron ligeramente en favor de los departamentos franceses de ultramar, quedando: Italia, 39,39 por 100; Reino Unido, el 27,03; Francia, el 16,86; Alemania Federal, el 6; Irlanda, el 6,46; Holanda, el 1,58; Bélgica, el 1,39; Dinamarca, el 1,20 y Luxemburgo, el 0,09 por 100. [Véase COMISION DE LA C.E.: "Reglaments et Decisions du Conseil des Communautés Européennes sur la Politique Regionale", Bruselas, 1979]

Lógicamente, cada país miembro tenía sus propias áreas asistidas clasificadas según diversos niveles nacionales, y como las regiones de la Comunidad poseen estructuras y dimensiones muy diferentes, las áreas nacionales de prioridad también difieren. A pesar de esto, las áreas nacionales prioritarias lo son también para el FEDER dentro de los límites establecidos por la cuota global de cada país. Por lo tanto, las áreas asistidas en Alemania Federal o en Holanda, que pueden registrar cifras de PIB por habitante más elevadas que las áreas desarrolladas en Italia, compiten con áreas menos desarrolladas de estos países por obtener los escasos recursos del Fondo Regional. [Véase AMSTRONG, H.W.: "Community Regional Policy: A Survey and Critique", en Regional Studies, vol.12, nº 5, 1978]

xcvii. [...] "en vista de las limitaciones presupuestarias de la Comunidad, no parece probable un sustancial aumento de

los recursos para la política regional de la Comunidad, un aumento proporcional con sus objetivos". [Comisión de las Comunidades Europeas: "Guidelines for Community Regional Policy". Bruselas, Junio, 1977]

La Comisión era una de las principales defensoras de la necesidad de una mayor dotación del FEDER. Sin embargo, pese a tener un peso importante en el Presupuesto, si la voluntad del Consejo no va en la misma dirección, poco puede hacerse.

xcviii. Los denominados Fondos Estructurales están compuestos por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), Fondo Social Europeo y la Sección de Orientación del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola. Estos fondos se enmarcan, a su vez, en políticas específicas, así FEDER, Política Regional, Fondo Social Europeo, Política Social y el FEOGA en la Política Agrícola.

Los avances estructurales también se ven complementados por la actuación del Banco Europeo de Inversiones, de préstamos CECA, el NIC.

Y en la actualidad, el recientemente creado, Fondo de Cohesión.

xcix. [Véase Reglamento CEE nº 2052/88, Reglamento Marco que regula los objetivos y eficacia de los Fondos Estructurales, así como la coordinación entre ellos con el Banco Europeo de Inversiones y con el resto de instrumentos financieros existentes; Reglamento CEE nº 4253/88, que contempla las disposiciones de coordinación y procedimientos comunes de los tres fondos; Reglamento CEE nº 4254/88 relativo al FEDER; Reglamento CEE nº 4255/88 relativo al Fondo Social Europeo; Reglamento CEE nº 2456/88 relativo al FEOGA sección Orientación.]

c. De esta realidad eran plenamente conscientes la Comunidad y los Estados recién ingresados. [Véase COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: "Las regiones de Europa. Segundo informe periódico sobre la situación socio-económica de las Regiones de la Comunidad". Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid, 1985]

Llama la atención que se dé paso a una ampliación sobre esta base, sin embargo, los motivos de la ampliación hacia el Sur son, entre otros, de índole eminentemente política. Para la Comunidad, atraer a Grecia, Portugal y España a su círculo, significa el control del flanco sur del continente, reduciendo los riesgos de inestabilidad política y estratégica. Lo que, además, le daba un control mucho más efectivo, en caso de ser

necesario, sobre Africa.

De otro lado, para los gobiernos de estos países, que salían de regímenes autoritarios, unirse a Europa suponía consolidar la democracia internamente e integrarse en la Organización Económica de Europa Occidental.

ci. "Tras la entrada de España y Portugal en la Comunidad, y antes de la entrada en vigor del Acta Unica Europea, la Comisión expuso a los Doce un documento que recogía un conjunto de medidas tendentes a "llevar a buen término el Acta Unica". Con el nombre de "paquete Delors", ese plan fue adoptado en febrero de 1988 en Bruselas por un Consejo Europeo excepcional, tras haber conocido el fracaso dos meses antes en Copenhague. Durante más de un año, la Comisión desplegó esfuerzos considerables para reforzar la cohesión de la Comunidad y para permitirle progresar de manera equilibrada hacia el 1992. La decisión de febrero de 1988, aunque no tuvo la resonancia de la firma del Acta Unica Europea, fue decisiva para el avance en el proceso comunitario. Un verdadero Plan Marshall interior había iniciado su rodaje. Iba a contribuir a la modernización de la economía española, portuguesa, irlandesa y griega, de los que se iban a beneficiar las restantes economías..." [Véase DELORS, J.: "El nuevo concierto europeo". Aceto Ed. Madrid, 1993, págs. 3-4]

Realmente resulta bastante optimista comparar la reforma de los fondos estructurales de 1988 con la implementación de un "Plan Marshall interior", sobre todo si se tiene en cuenta la dimensión que han alcanzado los desequilibrios regionales en la Comunidad, según los informes periódicos sobre "la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad".

cii. El Informe Delors señala que dada la complejidad de los problemas implicados, cabe la posibilidad de que, si no se presta la suficiente atención a los desequilibrios regionales, la Unión Económica se enfrentaría a graves riesgos políticos y económicos.

En el Informe se resaltan, entre otros, la conveniencia de tener en cuenta las proyecciones regionales de otras políticas comunitarias, ya que la experiencia histórica demuestra que en ausencia de políticas compensatorias, el impacto global sobre las regiones de la periferia puede ser negativo. [...] La Unión Económica y Monetaria es la que en última instancia guía y fomenta el ajuste estructural. De otro lado, se establece la necesidad de reforzar y reorganizar algunos aspectos de la política regional, puntualizándose que el objetivo prioritario de las políticas regionales no debería centrarse en subvencio-

nar las rentas y compensar, simplemente, las desigualdades de los niveles de vida, sino ayudar a igualar las condiciones de producción por medio de programas de inversión en áreas como la infraestructura física, las comunicaciones, los transportes y la educación, de forma que los movimientos de mano de obra de gran envergadura no se conviertan en el principal factor de ajuste. Por tanto, la flexibilidad salarial y la movilidad de la mano de obra son necesarias para eliminar las diferencias de competitividad en los distintos países y regiones de la Comunidad. De otra forma, se podrá producir un descenso relativamente importante en la producción y el empleo en las zonas con una productividad más escasa. [Véase COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: "Informe Delors", Bruselas, Abril 1988]

ciii. Sin embargo, y a pesar de esta toma de conciencia de la envergadura del problema regional en la Comunidad, el enfoque dado pone de manifiesto que lo primordial es la realización del Mercado Interior y luego el logro de la Unión Económica y Monetaria. Con ello, la política regional no juega sino un papel de carácter marginal y de simple acompañamiento de las grandes políticas dirigidas al Mercado Unico.

El informe de la Comisión se refiere a las políticas comunes como algo necesario para "fomentar una asignación óptima de recursos y para extender las mejoras del bienestar a toda la Comunidad". Dichas políticas, según el informe, serán necesarias "en aquellos sectores económicos y zonas geográficas en las que el funcionamiento de las fuerzas del mercado necesita ser reforzado o complementado". [Véase COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: "Informe Delors", Bruselas, abril, 1988]

civ. Así desde 1988 a 1997, continúan vigentes los principios rectores de dichos fondos (concentración en las regiones menos favorecidas, programación, cooperación y complementariedad), aunque se prevé la introducción de una serie de mejoras que aumenten la eficacia de las políticas estructurales:

- La simplificación de los procedimientos de decisión de la programación de tres a dos fases.

- El reforzamiento de la cooperación entre la Comisión, los Estados y las regiones, a partir de una mejor definición de las respectivas responsabilidades.

- La evaluación sistemática de los resultados de las políticas instrumentadas en relación a los objetivos acordados inicialmente.

- Una mayor flexibilidad, la posibilidad de aumento de los programas destinados a las regiones menos desarrolladas, el reforzamiento y la especialización de los programas de inicia-

tiva comunitaria y el ajuste de los porcentajes de las subvenciones. [Véase COMISIÓN CE: "Paquete Delors II. Del Acta Unica al Post-Maastricht. Los medios de nuestras ambiciones". (COM 2000), Bruselas, febrero, 1992]

cv. [...] España con apoyo de Irlanda, Portugal y Grecia, había insistido en que el tratado recogiera el principio de prosperidad relativa para la financiación comunitaria, y el objetivo de cohesión económica y social para el presupuesto comunitario con el establecimiento de un quinto recurso basado en un índice de prosperidad relativa, y de un Fondo de compensación interestatal de corte similar al fondo de compensación interterritorial español. [Véase NIETO SOLIS, J.A.: "El Tratado de la Unión y la convergencia de las economías comunitarias". En GONZALEZ, S. (Coord.): "Temas de Organización Económica Internacional"... ob.cit.]

Sin embargo, la postura sobre este particular no era homogénea. El resto de los países eran partidarios de que la mención a la cohesión no se realizase en el Tratado, sino que se trasladase su discusión al Presupuesto. Al final, y ante la amenaza de veto de España, se llegó al compromiso de que se reconocía este principio. Además, se incluyó un protocolo que reconoce la necesidad de tener en cuenta la capacidad contributiva de los distintos estados en el sistema de recursos propios, y a corregir los elementos de regresividad existente. Sin embargo, posteriormente en el paquete Delors II, estas buenas intenciones se han diluido bastante.

cvi. [...] Otro de los aspectos contemplados en el Protocolo sobre Cohesión hace referencia a la demanda española sobre la prosperidad relativa de los países miembros en el sistema de ingresos presupuestarios de la Comunidad. En concreto se declaraban dispuestos a tener "más en consideración" la capacidad contributiva de los Estados miembros en el sistema de recursos propios, así como el deseo de corregir los elementos regresivos existentes en dicho sistema, para los Estados miembros menos prósperos. Esto supondría, al menos: primero, tratar de nivelar la base del IVA, reduciendo su límite máximo (establecido en el 55 por 100 del PNB) hasta el 50 por 100, que es aproximadamente la participación media de la base IVA en el PNB de la Comunidad. Con ello se favorecería a los Estados miembros menos prósperos, en la medida en que son países con mayor incidencia del consumo. Segundo, se podría disminuir la parte relativa al recurso IVA en la estructura de los ingresos comunitarios, reduciendo el límite máximo del 1,4 por 100 al 1 por 100. El resultado sería un incremento en la participación del cuarto recurso complementario, que por su relación con el PNB de los Estados miembros, tiene más en cuenta la capacidad

contributiva de los mismos. [Véase CALVO, A.: "El desafío de la Comunidad Europea. Los grandes proyectos comunitarios"... ob. cit, págs. 249-250]

cvii. [...] En el preámbulo del Tratado de la CEE se establece como fin esencial de los esfuerzos de la Comunidad la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de sus pueblos. Así mismo, en sus artículos 117 a 128 se establecían las bases en este ámbito.

"El intento de la CEE en la parte que su Tratado dedica a la política social es -aparte de que, como se ha dicho, en la evolución "natural" del mercado común está lo esencial-procurar la "armonización de los sistemas sociales... y... la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas" sobre "los sistemas sociales" de los Estados miembros (art. 117). Pero aquí el Tratado de la CEE es muy suave; aunque la lista, o el revoltijo, de materias que están dentro de lo que denomina "el ámbito social" comprende todas la imaginables (art. 118: empleo; "el derecho del trabajo y las condiciones de trabajo"; formación profesional; accidentes de trabajo y enfermedades profesionales; higiene del trabajo; sindicación y negociación colectiva), el Tratado no quiere ir mas allá de "promover una estrecha colaboración entre los Estados miembros", en el ámbito citado, actuando en contacto también "estrecho" con ellos "mediante estudios, dictámenes y organización de consultas". [Véase OLEA, A.: "La Unión Europea y la Política Social" en AA.VV.: "España y la Unión Europea. Consecuencias del Tratado de Maastricht", Ed. Plaza & Janés, Madrid, Barcelona, 1992, pág. 65]

Este planteamiento está embebido en el espíritu de que las mejoras en las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores de la Comunidad resultarían de la evolución natural del Mercado Común, que dé medidas específicamente dirigidas a tal mejora.

cviii. En lo referente al Fondo Social Europeo, que debe "fomentar dentro de la Comunidad las oportunidades de empleo y la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores" (art. 123-128 del Tratado de la CEE), no parece que su papel en las primeras etapas de la andadura comunitaria tuviera una gran actividad y, sobre todo, se mostró insuficiente para hacer frente a los problemas de reconversión de los numerosos sectores industriales afectados por la situación de "crisis" que se desencadenó a mediados de la década de los setenta.

Para el papel del fondo social en este período. [Véase VALVERDE MARTIN: A.: "El Fondo Social y la política de empleo en la

Comunidad Europea", Madrid, 1986]

cix. El Acta Unica añade al Tratado de la CEE un largo precepto (art. 118A) en el que se selecciona entre las "materias sociales" tan ampliamente listadas en el art. 118 originario, [...] la relativa a la promoción de la "mejora del medio de trabajo, para proteger la seguridad y salud de los trabajadores". Prevé que se dicten -y por mayoría cualificada, no por unanimidad- directivas que contengan las condiciones mínimas que habrían de aplicarse progresivamente" con el enunciado fin, sin perjuicio de que cada estado miembro pueda mantener y, aún en el futuro adoptar, "medidas de mayor protección de las condiciones de trabajo, compatibles con el presente Tratado". [Véase OLEA, A: "La Unión Europea y la Política Social" en AA.VV.: "España y la Unión Europea. Consecuencias del Tratado de Maastricht", Ed. Plaza & Janes, Madrid, Barcelona, 1992]

[Véase SUAREZ GONZALEZ, F.: "El espacio Social Europeo", en Cuestiones actuales de derecho del trabajo, Madrid, 1990]

cx. Sobre el contenido de la Carta Social, e implicaciones [Véase COMISION EUROPEA: "Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores". Ofic. de Publicaciones, Bruselas, Mayo 1990]

[Véase BAREA, M.Teresa: "La dimensión social del mercado interior", en Boletín Económico de Información Comercial Española, 1 de octubre de 1990, págs. 3575-3583]

cxi. [Véase OLEA, A.: "La Unión Europea y la Política Social"... ob.cit., págs. 79-85]

cxii. La acción de la Comunidad en el ámbito de la política social complementará y apoyará la acción de los Estados miembros. Los asuntos en los que el Consejo decidirá por mayoría serán: mejora en el entorno de trabajo, salud y seguridad; condiciones de trabajo; información y consulta a los trabajadores; igualdad de oportunidades en el mercado laboral e igualdad de trato entre hombres y mujeres; integración de las personas excluidas en el mercado laboral. Y los asuntos en los que el Consejo deberá aprobar por unanimidad serán: Seguridad Social y protección social; protección a los trabajadores en caso de rescisión del contrato laboral; representación y defensa colectiva de los trabajadores y empresarios; condiciones de empleo de nacionales de terceros países residentes en la Comunidad; fomento al empleo y creación de empleo. [Véase LÓPEZ GARRIDO, D.: "El Tratado de Maastricht. Estudio Introductorio". Madrid. 1992]

cxiii. Durante la segunda mitad de los ochenta, el crecimiento medio de la Comunidad se situó en torno al 3 por 100 anual. En caso de mantenerse esas circunstancias, una región con PIB per cápita igual a la mitad de la media comunitaria tendría que crecer más de un 5 por 100 anual durante quince años para alcanzar un nivel de PIB per cápita equivalente al 70 por 100 de la media comunitaria. [Véase COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Dirección General de Políticas Regionales: "Las Regiones en la década de los noventa. Cuarto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad". Bruselas. 1991, págs. 4-1]

cxiv. Si se compara la evolución durante los años ochenta del grupo de Estados cuya renta per cápita es inferior en un 75 por 100 de la media comunitaria (Irlanda, España, Grecia y Portugal) con el resto de la Comunidad se observa que este grupo de países registró en el período 1982-1985 un índice de crecimiento del PIB total del 1,9 por 100, casi idéntico al del resto de la Comunidad y, para el período 1986-1990 estos cuatro países establecieron conjuntamente un crecimiento diferencial del 1,2 por 100 puntos anuales con respecto al resto de la Comunidad. Sin embargo, a pesar de los mejores resultados del grupo formado por estos cuatro países con respecto al resto de sus socios comunitarios; este no se ha visto igualmente reflejado en el grado de convergencia en el PIB per cápita, ya que, en este período y para el conjunto de estos cuatro países, pasó del 66 por 100 de la media comunitaria en 1985 al 69 por 100 en 1990. [COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. Dirección General de Políticas Regionales: "Las Regiones en la década de los noventa. Cuarto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad". Bruselas. 1991, págs. 4-1]

cxv. En el Tratado de la Unión aparece recogido el Comité de las Regiones, si bien con mero carácter consultivo. [Véase Tratado de la Unión. Art. 198-A]

[Véase MALAGA TELLO, P.: "El Comité de las Regiones de la Unión Europea" en Boletín Económico de Información Comercial Española nº 2402, Febrero, 1994]

cxvi. Una de las novedades del Tratado es la creación del denominado Fondo de Cohesión, de carácter interestatal y que está destinado a financiar proyectos en los ámbitos de redes transeuropeas y política de medio ambiente. Y en buena medida, su objetivo final está mucho más cercano a la consecución de los objetivos de convergencia requeridos para el paso a la tercera fase de la UME, que para la cohesión económica y social

del estado en cuestión.

El Fondo va destinado a aquellos Estados con una renta per cápita inferior al 90 por 100 de la media comunitaria, y que tiene un elevado porcentaje de participación comunitaria (85-90 por 100). Ahora bien, para poder acceder al mismo es necesario que los países destinatarios presenten previamente el Plan de Convergencia, de acuerdo con los objetivos fijados por el Tratado. [Véase GASOS CASAO, P. y PIÑERO CAMPOS, J.M.: "El Fondo de Cohesión y la Unión Europea" en Boletín Económico de Información Comercial Española, nº 2377, Julio de 1993]

cxvii. [...] Pero al esfuerzo que los países más débiles deberán realizar en los próximos años para acercarse a la media comunitaria, hay que añadir los efectos adversos que sobre sus economías van a producir una mayor disciplina económica y presupuestaria y la implantación de la moneda única. Los inconvenientes se acrecientan si tenemos en cuenta que todo ello se desenvuelve en un marco de funcionamiento, caracterizado, hasta la inauguración de las Conferencias intergubernamentales (Cumbre de Roma de diciembre de 1990) por la falta de concreción sobre la construcción europea, sólo sustituida a través de negociaciones, donde los países más ricos de la Comunidad se han venido oponiendo a las diversas propuestas presentadas por los países más atrasados. En 1991 España presentó propuestas relativas a la cohesión económica y social. Centrándose ésta fundamentalmente en: 1) un fondo de compensación presupuestaria o "fondo de solidaridad interestatal" para los Estados miembros cuyo PIB por habitante fuese inferior al 90 por 100 de la media comunitaria. 2) un sistema progresivo en materia de ingresos presupuestarios en el presupuesto común, de forma que tuviese en cuenta la prosperidad relativa de los Estados miembros. 3) Un cambio en la política de ayuda a las regiones atrasadas, introduciendo el concepto de flexibilidad y "capacidad financiera" para la cofinanciación de proyectos comunitarios. [CALVO, A.: "El desafío de la Comunidad Europea: los grandes proyectos comunitarios" en GONZALEZ, S.: "Temas de Organización Económica Internacional", Ed. MacGraw-Hill, Madrid, 1993, pág. 249]

cxviii. "La propuesta de consecución de un gran mercado único, uno de cuyos objetivos prioritarios es el incremento del grado de cohesión económica y social entre sus estados miembros, ha subrayado, la importancia que en este proceso van a tener los Fondos Estructurales para las regiones más atrasadas, donde la Unión Económica y Monetaria previsiblemente tendrá un impacto estructural más fuerte. Pero a pesar de que el art. 130 A del Acta Unica deja claro que el objetivo de la cohesión económica y social es reducir las desigualdades regionales y el

retraso de las regiones menos favorecidas hasta la Cumbre de Maastricht, este extremo se había venido interpretando en el sentido de que la coordinación de las políticas económicas y el proceso de recuperación de los países más atrasados eran los ejes de la política de convergencia, y los Fondos Estructurales y otras líneas de financiación de la Comunidad, los principales instrumentos a utilizar. Esto descartaba el planteamiento de la ayuda alternativa complementaria para los países más atrasados de la CE, especialmente si, como aseguraba la Comisión Europea, los Fondos Estructurales y el resto de los instrumentos financieros comunitarios serían suficientes para soportar los efectos negativos del proceso, en una Comunidad fuertemente heterogénea, no se pretendía asegurar "el reparto equitativo de costes y beneficios entre países" a lo largo del proceso de la unión económica y monetaria, ya que los países que han logrado un elevado nivel de convergencia en el SME, ya han tenido que soportar los principales costes del ajuste, mientras que aún no han recogido los beneficios. Los países menos avanzados, por tanto, tendrán por su parte que soportar los costes más elevados en el proceso de transición a la UEM. Esta es una de las razones por las que estos países han venido solicitando una actuación más equilibrada y coordinada a favor de las zonas deprimidas, a pesar de la insistencia de la Comisión Europea en el sentido de que esta eventualidad estaba ya prevista con la reforma de los Fondos estructurales." [CALVO, A.: "El desafío de la Comunidad Europea: los grandes proyectos comunitarios" ... ob.cit., págs. 247-248]

cxix. Las regiones europeas tienen una marcada identidad y los ciudadanos un fuerte sentimiento de integración en la misma. En España existen claros ejemplos de una fuerte identidad regional (Cataluña, Galicia, País Vasco...), pero este fenómeno no es exclusivamente español. Escoceses y galeses poseen también un arraigado sentido de identidad, y lo mismo sucede con corsos, bretones, occitanos y catalanes en Francia, y naturalmente flamencos y valones en Bélgica. Por tanto, los ciudadanos de las regiones europeas muestran una marcada identidad como pueblo. [Véase KEATING, M.: "The State and Regional Nationalism". Hyman Unwin, Londres, 1989]

[...] Una de las innovaciones que recoge el Tratado de la Unión consiste en la "Ciudadanía de la Unión" que se atribuye a toda persona que tenga nacionalidad de un Estado miembro.

La ciudadanía se quiere presentar como la base del poder político de la Comunidad, que se ha de desarrollar en un marco en el que se respeten los derechos y libertades fundamentales, y en el que todos, ciudadanos o no, tengan asegurados sus derechos sociales.

En última instancia, la legitimidad de la Comunidad ha de emanar de los ciudadanos, que son los que han de determinar los cauces por los que ha de ir la Unión. [Véase PASCUAL FONTAINE: "La Europa de los Ciudadanos". Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1994]

cxx. La posición del Parlamento Europeo ha sido muy clara en este aspecto: "Si bien se han realizado ciertos proyectos en materia de UEM, de políticas comunes y de ciudadanía, el sistema institucional incluye deficiencias tales que es dudoso que la Unión Europea pueda alcanzar los objetivos que se han propuesto, en particular, si se amplía el número de miembros, ya que no ha superado el déficit democrático parlamentario." [Resolución del Parlamento Europeo.(A3-0123/92) 8 de abril de 1992]

cxxi. ...A pesar del fracaso de la CED y de la Comunidad Política Europea (CPE), la cuestión de la cooperación política no está cerrada, pero a partir de la subida de De Gaulle a la presidencia francesa se dio un cambio sustancial en los planteamientos franceses respecto a las opiniones que hasta entonces habían prevalecido.

Esto hizo que las posibilidades de avanzar en el marco de una Comunidad cohesionada en lo político fuera bastante remota. No será hasta finales de la década de los sesenta y sobre todo en los setenta cuando se institucionalice la denominada Cooperación Política en la Comunidad, en gran medida impuesta por la evolución de los acontecimientos internacionales y la salida de De Gaulle de la Presidencia francesa. [Véase FERNANDEZ FERNANDEZ, J. y RIESGO FERNANDEZ, G.: "La Cooperación Política en Europa". En Revista de documentación europea; Universidad de Oviedo. Oviedo]

cxxii. La cooperación política europea puede definirse como "el conjunto de prácticas y procedimientos de que se sirven los Estados miembros de las comunidades para concretar sus posiciones respectivas en el campo de las relaciones exteriores e intentar así hacer llegar a los actores internacionales con los que se relaciona una sola voz.: la comunitaria". [Véase GUTIERREZ ESPADA, C.: "El sistema constitucional de las Comunidades europeas", Ed. Tecnos, Madrid, 1988]

cxxiii. En relación a la situación anterior, las cumbres dejan de ser reuniones que tienen lugar en momentos clave de la política europea con el fin de resolver problemas puntuales. A partir de 1974, con su institucionalización, los Jefes de

Estado y de Gobierno se encargan directamente de la gestión de los asuntos europeos de carácter predominantemente político. Los ministros de Asuntos Exteriores, así como el Presidente de la Comisión, participan en sus trabajos. Los temas abordados por el Consejo Europeo son normalmente acordados con antelación, la Comisión, por su parte, prepara cada tema a tratar, un breve documento de carácter político que analiza los problemas y propone soluciones. [Véase GUTIERREZ ESPADA, C.: "El sistema constitucional de las Comunidades europeas"... ob.cit.]

cxxiv. Se trata de una cooperación pactada al margen -aunque no en paralelo- de los Tratados constitutivos de la Comunidad. A partir de este momento, las relaciones internacionales de los "Doce" giran alrededor de dos ejes: la participación de la Comunidad y la cooperación de los Estados miembros en materia de política exterior. [Véase PERRAKIS, S.: "L'incidence de l'Acte Unique européen sur la coopération des Douze en matière de politique étrangère". AFDI, 1988]

cxxv. [Véase NOGUERAS LIÑAN, D.: "La Política Exterior y de Seguridad Común para la Unión Europea". Revista de Instituciones Europeas (RIE), nº3, sep-dic. 1992]

cxxvi. En la CPE, los ministros no aprueban leyes directamente vinculantes. Necesariamente las decisiones han de ser consensuadas, por lo tanto el requisito de unanimidad preside la dinámica del proceso. Y si bien la Comisión ha estado representada desde el principio de la CPE, su papel es bien diferente al que desempeña en el seno comunitario (la Comisión confirma y aplica las competencias económicas comunitarias en la CPE, como ejemplo de esto, señalar el reglamento comunitario necesario para imponer las sanciones de las Naciones Unidas contra Serbia y Montenegro en 1993).

cxxvii. [...] Esta situación no cambia demasiado con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea, cuyo título V establece una política exterior y de seguridad común que queda excluida del sistema comunitario propiamente dicho. De manera que como tanto se ha repetido, la Unión Europea reposa sobre tres bases bien diferenciadas jurídicamente: las Comunidades europeas, la PESC y la Cooperación en los ámbitos de justicia e interior. La primera implica integración, mientras que las otras dos quedan en el marco de la cooperación institucionalizada. [CORREA SUAREZ, M.: "Algunas consideraciones sobre la "integración" de la U.E.O. en la Unión Europea". en Revista de Estudios Regionales europeos. nº7, 1994, pág.18]

cxxviii. [...] "¿Por qué ocultarlo? Tales proyectos ha suscitado, antes incluso de ser conocidos en detalle, serias inquietudes por parte americana. Los Estados Unidos han insistido en tres exigencias: nada de bloque interno, mantenimiento de la globalidad de la respuesta aliada y ningún debilitamiento en la estructura de mando.

[...] La Europa comunitaria tiene la intención de confirmar su conexión con la Alianza, con sus objetivos, asumiendo, por el hecho mismo de su política común de defensa, una parte importante de las cargas ¿No es esto lo que siempre han deseado los americanos?

[...] Esta cohesión reafirmada no debería, sin embargo, impedir que la Comunidad llevara a cabo una acción propia al margen del campo definido por el Tratado del Atlántico Norte, evidentemente tras las pertinentes consultas

Por último, en cuanto a las estructuras de mando, hay acuerdo en que no deben ser modificadas si quiere asegurarse la integridad de la Alianza en las tareas que se le confían. Todo el mundo sabe que una acción militar no puede tener éxito sin una infraestructura coherente y eficaz que abarque las comunicaciones, la planificación y el control" [DELORS, J.: "El Nuevo Concierto Europeo", Acento Editorial, Madrid 1993, pág. 266-267].

cxxix. La defensa de Europa a partir de la Segunda Guerra Mundial se ha basado siempre en la consideración de un único enemigo potencial: La Unión Soviética y sus aliados, reunidos en el Pacto de Varsovia a partir de 1955. De ahí podía proceder una agresión tanto convencional como nuclear y la Alianza Atlántica ha constituido durante todos estos años el núcleo disuasorio. En un tiempo, la estrategia de la disuasión se basó en la represalias masivas prometidas por el secretario J.F. Dulles si el ataque soviético a los aliados tenía lugar. Con posterioridad, a raíz de la posesión por la Unión Soviética de misiles intercontinentales y el peligro que ello suponía para la seguridad del territorio de Estados Unidos, el Presidente Kennedy instauró la "estrategia de respuesta flexible", que dio lugar a una notable distensión en las relaciones Este-Oeste pero que originó una crisis de confianza que hizo que la Alianza Atlántica se tambalease. [Véase BEAFURE, A.: "L'OTAN et l'Europe", Calmman-Levy, París, 1966] [Véase KISSINGER, H.: "Les malentendus transatlantiques". Denöel, París, 1965]

cxix. La pérdida por parte de la Unión Soviética de su carácter de gran potencia -asumida expresamente por M.

Gorbachov a mediados de 1989- y su consiguiente desmembramiento, la unificación de Alemania y el desvanecimiento del Pacto de Varsovia han dado lugar a un profundo cambio de los factores que condicionaban la estrategia defensiva europea. Sin embargo, las amenazas para Europa, aunque menos concretas, no han desaparecido. Por un lado, en la antigua Unión Soviética permanece una importante fuerza militar de tipo convencional y nuclear que, aunque en principio ya no amenaza, se encuentra en un marco inestable, dado lo precario de las condiciones económicas, de los nacionalismos y enfrentamientos, que no inspiran demasiada seguridad. Algo semejante sucede con los países que formaron parte del Bloque del Este. Por otro lado, los problemas del Próximo Oriente y los movimientos integristas representan también un peligro para los países europeos, dependientes del petróleo de la zona. Por último, la inestabilidad política de los países norteafricanos -con brotes de integrismo- sus dificultades económicas y, como consecuencia, los grandes movimientos migratorios, constituyen también un peligro potencial ante el que Europa tiene una doble misión: defenderse e intentar desactivar mediante la cooperación económica y política. [Véase MALLIET, P.: "Le double Visage de Maastricht: Achèvement el nouveau départ", Revue de Marché Commun (RMC), nº356, mar. 1992] [PONTILLON, R.: "Les nouvelles dimesions de la sécurité européenne", RMC, nº345, mayo 1991]

cxxxii. Las empresas transnacionales han registrado una importante expansión. Al inicio de los 90 eran más de 35.000 y contaban con 150.000 filiales en el exterior. Las ventas de estas empresas alcanzaban a inicio de la década de los noventa un importe de 4,4 billones de dólares anuales, y el comercio entre filiales representa un tercio del total de comercio internacional.

De estas 35.000 empresas, las más poderosas, diversificadas y que concentran gran parte del poderío y la expansión económica a nivel mundial se reducen a un núcleo de 500, de las cuales 157 son de origen norteamericano, 119 japonesas, 43 británicas, 33 alemanas, 32 francesas, 14 suecas, 13 surcoreanas, 10 suizas, nueve australianas y nueve canadienses.

Así mismo, los países desarrollados y, en particular, los Estados Unidos, Japón y la Comunidad Europea concentran alrededor del 70 por 100 de los ingresos y un 83 por 100 de las salidas de la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial. Este grupo ha estado invirtiendo dentro de él mismo y cada vez más en sus propias regiones. [Véase NACIONES UNIDAS: "Informe sobre las inversiones mundiales 1992. Empresas transnacionales como impulsoras del crecimiento". División de empresas trans-

nacionales de las Naciones Unidas].

cxxxii. [Véase AKYUZ, Y.: "Comercio y Finanzas: disyuntivas del ajuste estructural". En Pensamiento Iberoamericano, núm. 20-21, 1992].

cxxxiii. [Véase DURKEL, P.: "The Changed World Economy", Foreign Affairs, vol.64. núm.4, 1986].

cxxxiv. [Véase FMI: "World Economic Outlook". Washington, 1993]

[Véase Anexo estadístico cuadro nº 12]

cxxxv. En los últimos años se refuerza una tendencia por la cual el sistema internacional se fragmenta en grandes bloques regionales. El ejemplo más notable de esta tendencia es el comercio en la Comunidad Europea. En 1990, el comercio intracomunitario representó el 25 por 100 de las exportaciones mundiales, mientras que las exportaciones desde la Comunidad al resto del mundo representaron el 17 por 100 del total de exportaciones mundiales para el mismo año. [Véase NACIONES UNIDAS: "Estudio Económico Mundial, 1991", Nueva York, 1991, págs. 111-112]

cxxxvi. [Véase NACIONES UNIDAS: "Los bloques comerciales regionales: ¿Amenazan el sistema de comercio multilateral?" (ST/ESA/219)., Nueva York, 1990]

cxxxvii. [Véase MARTINEZ DE AZAGRA, L. y GALVAN, F. : "La coyuntura actual en las relaciones económicas internacionales. Problemas y perspectivas" en GONZALEZ, S.: "Temas de Organización Económica Internacional"... ob.cit.]

cxxxviii. [Véase RICHONNIER, M.: "Las metamorfosis de Europa", Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1986].

[Véase BUSTELO, P.: "Los dragones asiáticos en el comercio internacional" en Boletín Económico de Información Comercial Española, nº2321, Abril 1992]

[BALASSA, B.: "Economic Policies in the Pacific Basin Developing Countries". MacMillan, London, 1991]

[BANCO MUNDIAL: "Informe sobre el desarrollo Mundial 1992". Washington DC., 1992]

[BUSTELO, P.: "El Asia Oriental, ¿nuevo centro económico del mundo?" en Boletín Económico de Información Comercial Española,

nº2346, noviembre 1992]

cxxxix. [Véase KATZENSTEIN, P.J.: "Regions in Competition: Comparative Advantages of America, Europe and Asia", en HAFTENDORN, H. y TUSCHHOFF, CH. (Eds): "America and Europe in an era of change", Westview Press, Oxford, 1993]

cxl. [Véase KEOHANE, R.O.: "The Diplomacy of Structural Change: Multilateral Institutions and State Strategies" en HAFTENDORN, H. y TUSCHHOFF, CH. (Ed.): "America and Europe in an Era of Change". Westview Press, Oxford, 1993]

[Véase KEOHANE, R.O.: "La Economía Política mundial y la crisis del liberalismo dirigido" en GOLDTHORPE, J.H.: "Orden y Conflicto en el Capitalismo Contemporáneo" Ed. Ministerio de Trabajo y SS. Madrid, 1991]

cxli. "[...] El área de Asia-Pacífico se alza con fuerza dentro del marco económico internacional. En torno a mil millones de trabajadores en Asia-Pacífico ganan entre 2,5 y 44 dólares por día, cuando el salario medio por día en los países industrializados de Europa Occidental, Estados Unidos y Japón no es inferior a los 95 dólares. Los productos manufacturados y los productos agrícolas resultan, por lo tanto, mucho más baratos en los países del Sur que en los del Norte.

Esto, unido a la nueva dinámica que se deriva de los avances tecnológicos (redefinición de las actividades estratégicas y punteras para el sistema, comunicaciones, servicios a la producción, ...) ha generado un proceso de relocalización de la actividad productiva a nivel global determinada y definida por los agentes transnacionales que han llevado al traslado de fábricas hacia el Sur y del paro hacia el Norte; al igual que las tentativas de desmantelamiento de las protecciones sociales, acusadas de encarecer el coste del trabajo..." [RAMONET, I.: "Un mundo sin brújula" en Revista de las Naciones Unidas, Junio 1994, pág.57]

KEOHANE, R.O.: "The Diplomacy of Structural Change: Multilateral Institutions and State Strategies" en HAFTENDORN, H. y TUSCHHOFF, CH. (Ed.): "America and Europe in an Era of Change". Westview Press, Oxford, 1993]

[Véase KEOHANE, R.O.: "La Economía Política mundial y la crisis del liberalismo dirigido" en GOLDTHORPE, J.H.: "Orden y Conflicto en el Capitalismo Contemporáneo" Ed. Ministerio de Trabajo y SS. Madrid, 1991]

Este discurso escapa al entendimiento, ya que si el problema

básico radica en el nivel de salarios del Norte respecto al Sur, esta dinámica de traspaso de poder adquisitivo continuo entre la dos zonas (ya que en última instancia esa diferencia salarial lo que refleja en el fondo es el traslado de capacidad adquisitiva del Sur al Norte), constituye un círculo vicioso bien difícil de romper.

La solución de una menor carga de la prestación social presupone que los individuos tendrán que afrontar de alguna manera aquello que el Estado no cubre, para la empresa presupondrá una disminución en sus gastos de personal, pero esto no implica que necesariamente se produzca un aumento del empleo. De otro lado, el coste de la mano de obra nunca será competitivo, en los términos expuestos, con el de los países competidores ya que ni siquiera es procedente pues esto presupone una disminución de un 50 por 100 de la capacidad adquisitiva de los individuos, entes consumidores, que rebajarán su nivel de consumo y, por lo tanto, presupone un deterioro importante en los mercados, lo cual no interesa para nada; más bien al contrario, los países que están emergiendo a la escena internacional como puntos de relocalización son muy interesantes como mercados potenciales, con lo cual, en algún momento la presión sobre el nivel salarial se dará como necesidad intrínseca del sistema, expandir los mercados, pero ¿cómo mantener esa supuesta ventaja competitiva a nivel de costes?, o bien se mantiene la diferencia, la brecha entre los países del Norte y los países del Sur de forma que la diferencia en términos relativos permanezca constante, o bien se dará un aumento en el nivel de renta en esos países de reciente industrialización, pero sin potenciar un reparto equitativo de la misma, sin prestar atención a la desigualdad en el reparto de forma que se potencie la capacidad adquisitiva de determinados grupos, consumidores potenciales de los productos de los países desarrollados, dándose por tanto una revalorización en la producción de los mismos; mientras que se da una desvalorización de las producciones trasladadas a la periferia, lo cual compensaría la parte de la pérdida de poder adquisitivo de los salarios del Norte en su esfuerzo hipotético de ser competitivos con el Sur.

Así mismo, fruto de la falta de protección social, que progresivamente se desmantela, y como consecuencia de la desvalorización de los artículos cuyo centro de producción se han trasladado a la periferia, se seguirá dando un traspaso de capacidad adquisitiva del Sur hacia el Norte, pero además, una importantísima parte del ahorro particular pasará de las arcas del Estado a las arcas de las empresas de seguros, de fondos de pensiones, que están fuertemente internacionalizadas, y donde la posibilidad de obtener beneficios por parte de la transna-

cional es tan fuerte que compensa con creces la pérdida de valor en la producción de la periferia. [Véase KEOHANE, R.O.: "La Economía Política Mundial y la Crisis del liberalismo dirigido" en GOLDTHORPE. J.H.: "Orden y Conflicto en el Capitalismo Contemporáneo"... ob.cit.]

cxlii. Europa Occidental está intensificando sus esfuerzos en las dos fronteras: Africa y los Países del Este. Estados Unidos ha reforzado su esfuerzo en el proyecto Panamericano y Japón en el Área Asiática.

En este sentido, se están implementando renovados esfuerzos en "pro" de la regionalización, y ésta, unida al creciente proteccionismo, puede dar lugar a la formación de grandes bloques con un potencial de concentración de poder que resulta mucho más peligroso, al fortalecer nuevas fronteras y exagerar la competencia, que la situación anterior [Véase GILPIN, R.: "The Political Economy of International Relations". Princenton University Press, Princenton, 1987]

cxliii. [Véase NACIONES UNIDAS: "Los bloques comerciales regionales ¿Amenazan el sistema de comercio multilateral?"... ob.cit.]

cxliv. [TRATADO DE LA UNIÓN EUROPEA. Título II: Título XVII, Art.130 U]

cxlv. [Véase NACIONES UNIDAS: "World Resources. 1992-93". New York, Oxford Univesity Press, 1992]

cxlvi. No se ha de perder de vista que la renta per cápita oculta la evolución de la pobreza, el bajo nivel de vida y las desigualdades dentro de los países, así como la carga desproporcionada que recae sobre las mujeres, niños y poblaciones rurales.

[...] "El desarrollo es a la vez algo más y algo menos que el aumento de los ingresos reales. Se ha convertido en una perogrullada la afirmación de que el desarrollo significa la transformación de los seres humanos. El desarrollo como objetivo y como proceso comprende un cambio de las actitudes fundamentales hacia la vida y hacia el trabajo, y un cambio en las instituciones sociales culturales y políticas. La diferencia entre el crecimiento económico en los países adelantados, que por supuesto se refleja en el "desarrollo" más rápido medido por el crecimiento del ingreso per cápita, y el desarrollo de los llamados países "en vías de desarrollo", consiste en que en los países adelantados las actitudes e instituciones

se han adaptado en general al cambio, y la sociedad tiene la innovación y el progreso incorporados a su sistema, mientras que en los otros países las actitudes y las instituciones, y aún las políticas, son obstáculos reacios al "desarrollo".

Pero la transformación de una sociedad regida por la tradición o la autoridad a otra "moderna, innovadora, experimentadora y progresista" puede lograrse sin que durante mucho tiempo se registre ningún crecimiento del ingreso o del ingreso per cápita. Las reformas institucionales y humanas, como la construcción de un sistema educativo, la reforma agraria, el reclutamiento y adiestramiento de un servicio administrativo eficiente y honesto; la formación de una clase empresarial interesada en el ahorro, el trabajo, la aceptación del riesgo y la producción a gran escala, la construcción de cimientos de una unidad política nacional. Estas y otras medidas llevan tiempo y pueden no ir acompañadas, inicialmente, de ningún aumento del consumo. La medida más importante es, a menudo, una política demográfica eficaz que trate de elevar los ingresos per cápita disminuyendo el número de personas entre los que debe repartirse el ingreso futuro, pero aunque algunos beneficios económicos del control demográfico se advierten muy pronto, los beneficios completos sólo se obtienen después de una o dos generaciones, y puede ocurrir un desarrollo rápido sin que aumente sustancialmente el ingreso per cápita corriente. Así como puede haber crecimiento económico sin desarrollo, puede haber desarrollo sin crecimiento económico.

[...] La precisión aparente expresada en índices singulares de ingreso per cápita y las tasas de crecimiento refleja, a menudo, hábitos de pensamiento adquiridos en los países adelantados, y puede ser engañosa si se emplea de forma aislada. Por último, es importante señalar que tales medidas no dejan de implicar juicios de valor acerca de los objetivos del desarrollo en los que no hay un acuerdo universal". [STREETEN, P.: "¿Son tan pobres los países pobres?" en SEERS, D. y JOY, L. (Eds): "El desarrollo de un mundo dividido". Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1975, págs. 78-79]

cxlvii. Véase datos comparativos de la evolución del comercio intrarregional en Anexo estadístico cuadros nº 13 y 14.

cxlviii. Las grandes potencias, cuya posición de dominio les permitía la explotación colonial, abandonaron las viejas prácticas de tutela directa y, recurriendo a distintas fórmulas de apoyos internos en las ex-colonias, consiguieron limitar las consecuencias de la descolonización. "Las modalidades de ayuda y de asistencia que estas potencias han aportado a los nuevos Estados ya antes de su formación muestran hasta qué punto el

régimen colonial ha pretendido perpetuarse bajo formas mucho más discretas" [Véase CROUZET, M.: "La época contemporánea. En busca de una nueva civilización". Ed. Destino, Barcelona, 1982, T.II, Libro IV, Cap VI.]

cxlix. La toma de conciencia de los países en desarrollo, de esta circunstancia, se manifiesta en su determinación por hacer valer el poder latente que tienen como suministradores de productos básicos y el mercado potencial para la producción de los países desarrollados [Véase MARTINEZ DE AZAGRA, L. y GALVAN, F. : "Evolución del orden económico internacional en el mundo actual" en VARELA, M. (Coor): "Organización Económica Internacional. Problemas actuales de la economía mundial"... ob.cit.]

cl. "La agricultura y los textiles son ejemplos de dos grandes esferas en que como cuestión de política, se ha evitado la aplicación de las normas GATT ... los mecanismos con que se ha protegido a estos sectores datan de mucho tiempo atrás. Tales mecanismos incluyen diversas formas de restricciones cuantitativas que han pasado a ser práctica común en las relaciones comerciales internacionales" [Véase Naciones Unidas: "Estudio Económico Mundial, 1986", Nueva York, 1987, pág.160]
Sobre las tendencias proteccionistas y su repercusión sobre los países no desarrollados puede verse: [NELSON, D.R.: "The political structure of the new proteccionism", World Bank Staff Working paper, nº 471, 1981]

cli. Esta institución fue creada en 1958 en virtud del Tratado de Roma. Sus recursos no proceden del presupuesto comunitario sino de las aportaciones de los Estados miembros, que a su vez forman el comité de financiación del FED, el cual aprueba los proyectos a financiar presentados por la Comisión.

El Fondo, creado en 1958 con una dotación de 581 millones de Ecus, tenía por finalidad el hacer frente a los primeros acuerdos con los territorios coloniales franceses y belgas. El séptimo FED, que abarca un período de cinco años, asciende a 10.800 millones de Ecus. [Véase SANCHO VALLES, M.E.: "Cooperación de la Comunidad al desarrollo: Lomé IV", en Boletín Económico de Información Comercial Española, de 24 a 30 de junio, Madrid, 1991]

Sobre la rivalidad franco-germana respecto a las relaciones CEE-ACP, [Véase DOLAN, M.B. y CAPORASO, J.A.: "The External Relations of the European Community", The Annals, AAPSS, nº400, nov. 1978]

clii. Los 18 EAMA: Burundi, Camerún, República Centroafricana, Congo, Costa de Marfil, Dahomey, Gabón, Alto Volta, Madagascar, Isla Mauricio, Mali, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Somalia, Chad, Togo.

Para la convenciones de Yaundé véase: [FELD, W.: "The European Community in World Affairs". Alfred Publishing Co., Port Washington, New York, 1976] y [ZARTMAN, W.: "The Politics of Trade Negotiations between Africa and the European Economic Community", Princentown University Press, Princenton, 1971]

cliii. El texto del Convenio recogía una serie de principios tendentes a la creación de una zona de libre comercio:

- supresión progresiva de los derechos de aduana entre la CEE y los EAMA, conservando éstos sus propios aranceles frente a terceros países, y eliminando las restricciones comerciales.
- Ayudas financieras otorgadas por la CEE destinadas a fomentar el desarrollo económico de los EAMA.
- Regulación del Derecho de Establecimiento, y de los servicios, pagos y capitales.
- Creación de un apartado institucional para la asociación.

El resultado de este primer Convenio fue modesto, ya que la reducción arancelaria y contingentaria sólo se dio parcialmente, las ayudas financieras no alcanzaron las expectativas previstas y la posibilidad de libre establecimiento en la Comunidad de los ciudadanos EAMA no fue efectiva.

Así mismo, a causa de las críticas de los países productores de productos primarios no asociados, en el segundo convenio de Yaundé se redujo la preferencia a los países asociados rebajando el arancel exterior común para algunos productos tropicales. [ALVAREZ GOMEZ-PALLETE, J.M.: "La Política Comercial del Mercado Común",... ob.cit., pág.106]

cliv. Dado los vínculos existentes, el gobierno francés se comprometió a garantizar las monedas de estos países y a permitir que mantuvieran sus déficits con Francia. Términos que incluían el mantenimiento de un tipo de cambio fijo con el franco. Esto, unido al comercio con Francia y la asistencia técnica francesa, se tradujo en una fuerte influencia política. [NAIRM, TOM (Ed): "Atlantic Europe", Transnational Institute, Amsterdam, 1976]

clv. [HOLLAND, S: "El Mercado incomún". H. Blume Ediciones. Madrid, 1981, págs. 252-253]

clvi. La petición de estos países de incorporarse al Convenio puede ser interpretada como un elemento que

corroborase lo beneficioso del acuerdo para los países signatarios del mismo, y que esto llevase, arrastrase a países vecinos a ser incluidos en el mismo. Sin embargo, no se ha de perder de vista que el Reino Unido, potencia de la cual estos países eran ex-colonias, estaba interesada en incorporarse a la Comunidad.

Así mismo, en un primer momento el trato dispensado a Kenya, Tanzania y Uganda se ha de considerar como un acuerdo de carácter parcial, ya que no incluía ayuda financiera. Este acuerdo se basó en la constitución de un área de libre comercio entre las dos partes, pero la Comunidad estableció límites a sus importaciones de café, clavo y piña enlatada. Por su parte, estos países se comprometían a suprimir sus aranceles y contingentes sobre las importaciones procedentes de la Comunidad, en términos generales, concediendo a la Comunidad unas preferencias entre el 2 y el 9 por 100 para unos 66 productos. [SWAN, D.: "La economía del Mercado Común". Alianza Universidad. Madrid 1974, pág. 190]

clvii. El número de países participantes en el primer Convenio de Lomé fue de 46 (Burundi, Camerún, República Centroafricana, Congo, Costa de Marfil, Dahomey, Gabón, Alto Volta, Madagascar, Isla Mauricio, Mali, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Somalia, Chad, Togo, Zaire, Kenya, Uganda, Tanzania, Bostwana, Gambia, Ghana, Lesoto, Malawi, Nigeria, Sierra Leona, Swazilandia, Zambia, Barbados, Guayana, Jamaica, Bahamas, Granada, Trinidad y Tobago, Fiji, Samoa Oriental, Tonga, Etiopía, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guiena-Bissau, Liberia y Sudán). El convenio de Lomé implementó una serie de innovaciones fundamentales, entre las que cabe destacar el mecanismo de estabilización de ingresos por exportación (STABEX) y una serie de innovaciones en materia de cooperación (fomentar y diversificar la producción de los países ACP, apoyo a la investigación, desarrollo de PYMES, mayor imbricación de los países ACP en la elaboración de los proyectos y en la administración de la ayuda...).

En cuanto al régimen de intercambios, se eliminó la exigencia de reciprocidad en lo referente al libre acceso al mercado de los países ACP de los productos comunitarios. Así mismo, el término asociación se eliminó del Convenio y aunque tiene una vigencia de cinco años, se establece con una clara vocación de permanencia. [Véase MYTELKA, L.: "The Lomé Convention and the New International Division of Labour". Journal of European Integration, Vol.1, nº1, sep. 1977]

clviii. Para las principales novedades del Convenio de Lomé II [Véase ALVAREZ, G. y PALLETE, J.M.: "El Convenio de Lomé II"

en Revista de Aduanas, nº362, Madrid, diciembre de 1988].

clix. [Véase SANCHO VALLES, M.E.: "Cooperación de la Comunidad al desarrollo: Lomé IV", en Boletín Económico de Información Comercial Española... ob.cit.]

clx. Los acuerdos de asociación y/o cooperación están basados en los artículos 113 y 238 del Tratado de Roma, teniendo como objetivo establecer una política global efectiva con terceros países del litoral mediterráneo, de acuerdo con las directrices que se dieron en la cumbre de Jefes de Estado celebrada en París en Octubre de 1972.

El enfoque global de las relaciones comerciales entre la CEE y los países mediterráneos aparece en la comunicación realizada por la Comisión, a petición del Consejo, el 27 de Septiembre de 1972, que sirvió de base para la decisión, adoptada en la citada cumbre de París, que impulsó decisivamente el desarrollo de estas relaciones. [Véase FERNANDEZ FABREGAS, F.: "La política mediterránea de la CEE"; en Información Comercial Española, Madrid, diciembre, 1988]

clxi. [Véase TUSSIE, D.: "Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT". Fondo de Cultura Económica, México, 1988]

clxii. En marzo de 1945 se firma en el Cairo el "Pacto de la liga Árabe" entre Egipto, Siria, Irak, Líbano, Arabia Saudí, Jordania y Yemen, y a medida que los diferentes estados árabes fueron accediendo a la independencia, la Liga los fue acogiendo. En la actualidad los países miembros son: Marruecos, Argelia, Túnez, Libia, Egipto, Sudán, Mauritania, Djibouti, Somalia, Líbano, Siria, Irak, Jordania, Arabia Saudí, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Arabes Unidos, Omán, Yemen del Norte y Yemen del Sur; así mismo, se dio cabida a Palestina representada en el seno de la Liga por la Organización para la Liberación de Palestina (OLP).

Los objetivos de la Liga Árabe desde su creación se han centrado en:

- mantener y reforzar la solidaridad de los Estados Arabes frente a las amenazas exteriores,
- asegurar la cohesión y la paz entre los Estados miembros, proponiendo la mediación entre dos o más estados miembros, oponiéndose a cualquier recurso a la fuerza,
- asegurar la cooperación de los estados miembros en diversos campos: social, jurídico, parlamentario, financiero, económico y cultural. [Véase AL DAJANI, A.S.: "The PLO and the Euro-Arab Dialogue", Journal of Palestine Studies, Vol.IX, nº3, 1980]

No se ha de perder de vista que en el momento en el que se da la crisis energética, los países árabes representaban más del 67 por 100 del aprovisionamiento petrolífero de la Comunidad.

clxiii. Destacar que en este aspecto no hago referencia a la Comunidad sino a los gobiernos y, efectivamente, no puede ser de otro modo ya que este tema se encuadra en el área de la política exterior, y ésta estaba circunscrita al ámbito exclusivo de los Estados miembros, por lo que el desarrollo del diálogo Euro-Arabe siempre se ha realizado en el seno de la CPE, lo que sin duda le ha restado protagonismo a la Comunidad como tal en el seno internacional.

[...] La Política exterior ha evolucionado como resultado de acciones desarrolladas en respuesta a estímulos externos, dándose la siguiente pauta: estímulo, respuesta e institucionalización, lo que unido a la limitada capacidad de actuación de la Comisión, atada por sus compromisos internos, no permiten que ésta pueda negociar con terceros países... [Véase HEING, S.: "External Relations of European Community", Catham House, Londres, 1971, págs. 64-71]

clxiv. En Diciembre de 1973, con el lanzamiento del diálogo Euro-Arabe y, en la Reunión de Copenhague, la Comunidad reafirmó "la importancia que los Jefes de Estado y de Gobierno concedían a la apertura de negociaciones con los países productores de petróleo para definir un régimen global que abarque una cooperación extensa..." [Véase COMISION DE LA CE: "The European Community and the Arab World", Bruselas, 1978]

clxv. [Véase ROBERSON, D.: "The European Community's Mediterranean policy in a world context" en SHLAIM, A. y YANNOPOULOS, G.N. (Eds): "The EEC and the Mediterranean Countries". Cambridge University Press, Cambridge, 1976]

clxvi. El Magreb y el Machrek cuentan con una significación política especial para Europa. Ambas zonas se encuentran inmersas en ese diálogo Euro-Arabe que hace referencia a dos temas fundamentales: el petróleo árabe y los petrodólares, y la cuestión palestina. Sin embargo, y a pesar de la denominación de global, la Comunidad no establece un esquema homogéneo en relación al mundo árabe sino que, al contrario, establece áreas diferenciadas dentro de éste, ya que en occidente no se ha visto con buenos ojos los movimientos de unificación o de solidaridad árabe. [Véase PONFERT, R.W.T.: "Mediterranean Policy of the European Community". MacMillan, Londres, 1986]

clxvii. Los Estados Unidos se mostraron contrarios a la reciprocidad (en forma de preferencias inversas) que se incluía en los acuerdos comunitarios con los países de Africa, ya que éstas representaban un freno para la apertura del área y dificultaban la penetración de las empresas americanas en ese mercado. [KREININ, M.E.: "US Trade interests and the EEC Mediterranean policy" en SHLAIM, A. y YANNOPOULOS, G.N. (Eds): "The EEC and the mediterranean Countries". Cambridge, University Press, 1976, pág. 36].

clxviii. A mediados de la década de los setenta, fruto de una serie de factores internos y externos, en la Comunidad surge la necesidad de replantearse su política en relación a los países en vías de desarrollo.

Así mismo, desde el interior de la Comunidad también se daban enfrentamientos de intereses, ya que se podía llegar a la situación, como era el caso de Francia, de que un solo proveedor pudiese establecer en estos países una clara posición predominante en relación a otros proveedores del área [ROBERTSON, D.: "The European Community's Mediterranean policy in a world context", en SHALAIM, A. y YANNOPOULOS, G.N. (Eds)... ob.cit., pág. 337]

clxix. [Véase COM (107) del 11-5-1984: "Informe de la Comisión al Consejo en relación a las conversaciones exploratorias con los países mediterráneos y los países candidatos a la adhesión"]

clxx. [Ibídem]

clxxi. En este sentido, las orientaciones apuntadas se dirigían principalmente a los siguientes puntos:

- La definición de una nueva política mediterránea debería tomar en cuenta las consecuencias de la ampliación, pero también debía considerar las insuficiencias relativas a la puesta en práctica de los acuerdos de cooperación.

- En cuanto a la faceta comercial, ésta sigue ocupando el lugar central de las relaciones de la Comunidad con los países mediterráneos y, en este sentido, el replanteamiento de la política mediterránea ha de ser satisfactorio.

- Se pone consecuentemente de manifiesto la necesidad de la apertura de los mercados de productos industriales, lo que supondría la renuncia por parte de la Comunidad de ciertas prácticas restrictivas. Sin embargo, la Comunidad hace referencia a la puesta en marcha de "una política industrial reforzada" que evite la situación de nuevas situaciones perturbadoras.

- Así mismo, la necesidad reconocida por la Comisión de

mantener la corriente tradicional de ciertos productos de importancia para estos países lleva a que se plantee el tema de los productos agrícolas. Tal es el caso del sector de frutas y hortalizas, el aceite de oliva y el vino. Esto se ha de ver complementado con medidas destinadas a la diversificación agrícola y a una mayor relajamiento del mercado comunitario.

- En este sentido, los países mediterráneos desean una mayor cooperación en el sector agrícola, de forma que la Comunidad colabore en sus estrategias alimentarias.

- De otro lado, es necesario que se refuerce la cooperación científica y tecnológica encaminada a posibilitar un desarrollo de la zona en base a sus propias capacidades.

- Así mismo, la cooperación financiera debe ser reforzada, ya que "la medida en la cual la Comunidad contribuirá al desarrollo económico y social de sus interlocutores establecerá con ellos una estrategia de complementariedad" se considera por estos países como una prueba definitiva de su voluntad de construir una nueva política mediterránea.

- También se hace referencia al tema social, en especial al tema de los emigrantes en cuanto a la exclusión de las políticas de repatriación, así como la asistencia profesional a trabajadores que opten por regresar a sus países de origen.

[Véase COMISION DE LA CE: "Proposiciones de la Comisión relativas a la puesta en práctica de una política mediterránea de la Comunidad ampliada". Bruselas, 1984]

clxxii. El elemento esencial de estos acuerdos de cooperación lo constituye los denominados protocolos financieros, en los que se establece la cuantía y distribución de la aportación comunitaria, y que cada cinco años se renegocian.

La ayuda financiera se distribuye en forma de créditos blandos del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y en subvenciones a fondo perdido con cargo al presupuesto comunitario.

El montante global de ayuda financiera otorgada entre el período de 1978 a 1991 para el Magreb ascendió a un total de 1.615 millones de Ecus de los que un 56,2 por 100 se otorgaron en créditos BEI. En lo que respecta al Machrek, el total de las ayudas financieras recogidas en los protocolos ascienden a un total de 1.508 millones de Ecus. [ALVAREZ GÓMEZ-PALLETE, J.: "La Política Comercial del Mercado Común", ob.cit, págs. 153-154].

[Véase MURGA CARAZO, J.: "Fondos mediterráneos", en Boletín Económico de Información Comercial Española, nº2363, abril, 1993]

clxxiii. [Véase LOPEZ MARGA, R.: "La política mediterránea renovada de la CE" en Información Comercial Española, Madrid,

mayo 1991]

clxxiv. [COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: "La Comunidad Europea y los países mediterráneos". Luxemburgo, 1991]

clxxv. [Véase ORDOÑEZ, F.: "El Mediterráneo en busca de una estructura de seguridad"; en Revista de la OTAN, núm.5. 1990]

clxxvi. Sin duda, parece contradictorio que, de un lado, se suspenda la ayuda por la falta de respeto a los Derechos Humanos en el Reino alauita y que, de otro, se potencie la creación de una Zona de libre Comercio de la Comunidad con Marruecos. Las razones de esta supuesta contradicción residen fundamentalmente en el campo político y estratégico; y atiende a los intereses que se dan en una y otra área, que sin ser los mismos se refuerzan mutuamente. De un lado, el interés comunitario de que no se le vaya de las manos el control de la zona y de otro el régimen alauita cuestionado en el interior del país se ve fortalecido. Lo que se busca es frenar el avance de los movimientos integristas menos prooccidentales que el actual régimen. [Véase "El futuro de las relaciones entre la Comunidad y el Magreb. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. SEC(92) 401 final de 7 de mayo de 1992]

clxxvii. ... Las causas de esta limitación se debe a diversos factores, entre los que cabe destacar:

- La cobertura parcial del SPG respecto a los productos agrícolas.

- Las modalidades de aplicación del SPG hacen que la exportación de determinados productos industriales originarios de estos países se encuentren sujetos a limitaciones en su importación.

- La posibilidad de adopción de medidas que limiten la importación de determinados productos. [Véase MINSBURG, N.: "Relaciones Comerciales CE-ALADI" Boletín Económico de Información Comercial Española, Madrid, Noviembre 1991].

[Véase NACIONES UNIDAS: "Reestructuración del marco económico internacional" (TD/B/221), Rev.1, Nueva York, 1980]

[Véase TUSSIE, D.: "Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT", Fondo de Cultura Económica, México, 1988]

clxxviii. [Véase VIÑAS, A.: "La Comunidad Europea ante América Latina: Olvido, transición y cambio". Información Comercial Española, nº690. Madrid, 1991]

clxxix. La brecha existente entre el nivel de vida de los países desarrollados y los países en desarrollo pasó de ser aproximadamente de 10 a 1 en los años cincuenta hasta el 14 a 1

a finales de los setenta [Véase JUNQUITO, R. y PIZANO, D.: "Los productos básicos en el caso latino americano", en FRENCH-DAVIS, R. y TIRONI, E. (Coord): "Hacia un nuevo orden económico internacional: Temas prioritarios para América Latina", Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981, pág. 108]

clxxx. "... Reafirmar, con ocasión de la adhesión de España y Portugal, su voluntad de extender y de reforzar sus relaciones económicas, comerciales y de cooperación con estos países; ... se dedicará de forma muy particular a concretar los medios que permitan reforzar los lazos existentes, el desarrollo, la extensión y la diversificación de los intercambios en la medida de lo posible, así como a la realización de una cooperación en los diversos sectores de interés común sobre bases lo más amplias posibles, empleando para ello los instrumentos y los marcos adecuados a fin de aumentar la eficacia de las diversas formas de cooperación; ... está dispuesta en este contexto a fin de favorecer las corrientes de intercambios, a proceder, desde el momento de la adhesión, al examen de los problemas que podrían plantearse en el sector comercial para buscar soluciones apropiadas, teniendo en cuenta, en particular, el alcance del SPG, así como la aplicación de los acuerdos de cooperación económica celebrados o para celebrar con determinados países o grupo de países latinoamericanos...".

En lo que respecta la segunda Declaración suscrita por España sobre América Latina... "Con el fin de evitar perturbaciones bruscas en sus importaciones originarias de esta zona, España ha puesto de relieve en la negociación los problemas que se plantean con la ampliación del acervo de determinados productos. A título temporal se han tenido en cuenta soluciones parciales para el tabaco, el cacao y el café". Fruto de esta declaración, se establecieron contingentes arancelarios de carácter temporal para el café y el cacao, que se prorrogaron posteriormente.

Así mismo, España se comprometió a buscar soluciones en el marco del SPG, o de otros mecanismos que existen en el interior de la Comunidad. [DEL ARENAL, C.: "La adhesión de España a la Comunidad Europea y su impacto en las relaciones entre América Latina y la Comunidad Europea" en Revista de Instituciones Europeas, nº2, Vol.17, 1990]

clxxxi.[Véase Anexo estadístico cuadros nº15, 16, 17, 18, 19 y 20]

clxxxii. Este comportamiento se debe en parte a la evolución de los precios del petróleo, fruto de la crisis del año 73, de forma que si se tiene en cuenta la evolución de las compras que realiza la Comunidad en el área sin considerar al área de la

OPEP, el incremento registrado para el período 1970-81 fue de casi un 358 por 100, mientras que para el período 1981-1992 se sitúa en el 44,8 por 100, registrándose una ralentización importante en el ritmo de crecimiento pero sin llegar a ser negativo.

clxxxiii. [Véase Anexo estadístico cuadros nº 16 y 19]

clxxxiv. [Véase Anexo estadístico cuadros nº 21 y 22]

clxxxv. Efectivamente, si se atiende a la evolución del comercio extracomunitario y a la importancia relativa que en el mismo tienen estas dos zonas, se detecta que los países industriales pasan de representar el 44 por 100 de las importaciones extracomunitarias en 1958 a suponer en torno al 59 por 100 en 1992, mientras que los países en desarrollo pasan de representar el 45 por 100 de las importaciones extracomunitarias a suponer algo más del 36 por 100 de las mismas en 1992. Otro tanto ocurre con las exportaciones extracomunitarias, en las que los países menos desarrollados pasan de representar el 43 por 100 en 1958 al 33 por 100 en 1992; mientras que los países industriales pasan de representar el 43 por 100 del total de las exportaciones extracomunitarias, en 1958, al 55 por 100 en 1992.

clxxxvi. "[...] En la década de los setenta el comercio de textiles está organizado por tres grandes grupos comerciales: CFAO (francés), SCOA (francés) y CCHA (Holandés); sólo la CFAO distribuyó el 25 por 100 de las exportaciones textiles subsaharianas en 1974, junto con Uniliver, que desempeña un papel secundario. Cada uno de estos grupos comerciales está asociado con una empresa de ingeniería (por lo general, Schaffer Texunion), y cada una de estas empresas de ingeniería forman parte de un importante grupo textil francés.

[...] Las recién llegadas a las producciones textiles en los países ACP son empresas de Alemania Federal y Holandesas. CCHA, que cuenta con un largo historial comercial en Africa, se unió a una empresa japonesa proveedora de tecnología y, posteriormente, al organismo de ayuda holandés, FMO, para crear una planta impresora, SOTEXI, en 1967, y, en 1972, la empresa de hilaturas y tejidos UTEXI. El grupo Voyer, germano-holandés, con intereses en la ingeniería y en los productos textiles, invirtió en Ibetx en 1971. Además de la FMO, la Agencia Alemana de Ayuda (DEG), posee intereses en la CICAM (1965), STT (1966), ICODI (1966) y COTIVO (1974). El BEI es socio de Sotexi y prestamista de Sotega (1968) en Gabón y CICICAM y el Fondo Europeo de Desarrollo ayudó a Voltex (1965) en el Alto Volta". [MYTELKA, L. y DOLAN, M.: "La CEE y los países ACP". en SEERS,

D. y VAITSOS, C.: "Integración y desarrollo desigual"...
ob.cit, pág.256]

Estas actividades de organismos estatales y de la CEE evidencian la participación de la Comunidad en calidad de financiadora y accionista en apoyo de las transnacionales europeas. Como el estado africano anfitrión es socio de la mayoría de estas empresas, los riesgos de tal inversión son mínimos. No obstante, los códigos de inversión liberal aplicados a estos países han asegurado sustanciosos beneficios a las empresas extranjeras participantes, si bien la contribución a la economía del país que las acoge es muy dudosa. [Véase MYTELKA, L.: "Patterns of Direct Foreign Investment in the Ivory Coast: The Textile and Wood Industries" Informe preparado para el centro de Desarrollo de la OCDE, París, junio de 1979]

clxxxvii. [DOLAN, M.: "The Lome Convention and Europe's Relationship with The Third World. A critical Analysis", Journal of European Integration, vol.1, nº3, mayo 1978]

clxxxviii. [Véase Anexo estadístico cuadros nº 24 y 26]

clxxxix. ... Este sistema es competitivo con el de los países del centro ya que la mano de obra es mucho más barata, mientras que los costes implícitos del transporte de artículos procesados para su consumo en el centro pueden ser del mismo orden de magnitud que los costes de transporte de materias primas para su procesamiento en el centro. Dado que todo esto se realiza dentro de la corporación transnacional, es posible recurrir a manipulaciones financieras, de modo que la corporación pueda ajustar sus cuentas de forma que los beneficios aparezcan en donde los impuestos son más bajos. Práctica extremadamente difícil de controlar por el propio carácter transnacional de la entidad. [Véase BARNET, R.J. y MULLER, R.E.: "The Global Reach: The Power of the Multinational Corporations", Ed. Simon and Schuster, Nueva York, 1974]

cx. [Véase Anexo estadístico cuadros nº 27 y 28]

cxci. [Véase GAKUNU, P.: "El Mercado Unico y las relaciones comerciales con los países no miembros: puntos de vista de los países en desarrollo que tienen acuerdos preferenciales con la CE-Los países ACP" en NACIONES UNIDAS: "Repercusiones del Acta Unica Europea en los países no miembros". (ST/ESA/226), Libro 1º, Nueva York, 1993]

cxcii. Los indicadores económicos mundiales muestran claramente la brecha que se abre en el orden global. En 1989,

el promedio del PIB por habitante de los países de ingresos más bajos fue de 330 dólares, mientras para los países de ingresos altos miembros de la OCDE fue de 19.090 dólares, más de 57 veces superior. La población de los países de bajo ingreso se situó, en 1989, en 2.948 millones de personas, lo que representa casi cuatro veces la población de los países de la OCDE. Por su parte, el promedio de ingreso de los 55 países con ingresos medianos fue de 2.040 dólares, con una población de 1.105 millones.

Así mismo, durante la década de los ochenta, la tasa de crecimiento del producto por habitante de los países de bajo y mediano ingreso fue de un 1,5 por 100 frente al 2,4 por 100 correspondiente a los países de la OCDE. [Véase BANCO MUNDIAL: Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991. Banco Mundial, Washington, D.C. 1991]

cxci. [Véase CHOMSKY, N. y DIETERICH, H.: "Los Vencedores. Una ironía de la Historia". Taxalaparta Ed., Navarra, 1992]

“... Los problemas no se solucionan cerrando los ojos ante ellos y convenciéndose de que no existe lo que no queremos que exista. Si el problema de las Islas Canarias pobres, subdesarrolladas y emigrantes, hubiera querido abordarse con plenitud y con justeza, se hubiera podido hacer: esto no lo duda nadie. Pero a cambio se ha configurado un esquema de protección a lo económico y de nula defensa a lo social, con la agravante de que en el Archipiélago, probablemente más que en ninguna región hispana, llevamos muchos años de socialización de pérdidas y de estricto reparto de las ganancias”

“Al regionalismo le ocurre lo que al agua: cuanto más desea apretarse más se escapa de la mano. Como al líquido, hay que saber acogerlo para que no se escurra o se desborde”

Antonio CARBALLO CONTADA, 1972

II PARTE: CANARIAS

CAPITULO 3: REPERCUSIONES DE LA OPCION II SOBRE EL MODELO DE DESARROLLO CANARIO

Las Islas Canarias han sido punto estratégico de confluencia no sólo de tráfico comercial sino además, y lo que es más importante, de intereses internacionales. La internacionalización es una constante en la historia del Archipiélago Canario, desde tiempo atrás.

Tal es así que las Islas Canarias se han visto progresivamente condicionadas y afectadas por la evolución de la coyuntura internacional. El rápido desplazamiento del tráfico comercial desde el Mediterráneo hacia el Atlántico, en el Siglo XVI, y la serie de cambios que a partir de ese momento se dieron a nivel internacional revitalizaron la posición estratégica de las islas, condicionando y conformando la actividad económica de Canarias, estableciéndose un sistema altamente dependiente de los circuitos y canales exteriores, con una acentuación creciente y progresiva, y constituyendo una de las principales características de la economía canaria en el momento actual.

Para comprender la dinámica de la economía canaria y su configuración actual y a partir de ahí analizar las repercusiones de la integración en la Comunidad Europea sobre el modelo de desarrollo canario, es necesario abordar, aunque sea someramente, los elementos fundamentales de su proceso histórico.

3.1. Desarticulación y dependencia externa.

3.1.1. Antecedentes.

A partir de la incorporación de Canarias a la Corona de Castilla, el sistema de repartos de tierras y aguas fue similar al utilizado, en la última parte de la reconquista, en el sur de la Península, y sirvió como prueba de la posterior reglamentación de la propiedad que se implementaría en las tierras del Nuevo Mundo.

En este sentido, el reparto de tierras y aguas se realizó de forma conjunta, para el aprovechamiento individual de éstas y se distribuyeron en proporción a los méritos y calidad personal del beneficiario¹. Este reparto fue fuente de conflictos ya que la arbitrariedad con la que se realizó, unido a la necesidad de hacer frente a las deudas de la conquista por parte de sus promotores, se convirtió en el caldo de cultivo propicio para que algunos nobles y comerciantes se apropiasen de las mejores tierras.

En el caso de Tenerife y La Palma se estableció que se destinasen importantes extensiones de regadío para aquellos que se comprometieran a plantar caña de azúcar y a montar ingenios. Junto a ellos van a estar comerciantes y armadores italianos y genoveses relacionados con la financiación del cultivo. Todos ellos formaron parte de un sistema oligárquico que perduraría durante varios siglos.

Las tierras de menor calidad se destinaron a los nativos, circunstancia que fue origen de protestas y que dio lugar a la reforma de los repartimientos. A pesar de que en los sucesivos repartimientos de tierras se separó el agua de la tierra

repartiendo "suerte de tierras", con ello no se alteró sustancialmente la estructura de propiedad establecida. En estas condiciones, la clase terrateniente, formada por aristócratas, clérigos y mercaderes, ocupará muy pronto un lugar privilegiado en las Islasⁱⁱ.

En los momentos de crisis lo que se dan son cambios en la titularidad de tierras, pasando éstas principalmente a manos de comerciantes, lo que en determinadas zonas supuso un proceso de concentración de tierras y/o aguas importante, de forma que a pesar de los cambios de cultivos y sucesivas crisis, la estructura de propiedad permaneció sin modificaciones sustanciales. La separación entre la propiedad de la tierra y del agua fue progresiva, configurándose esta última como un elemento especulativo en el ámbito de la propiedad agraria.

En ese proceso, la pequeña propiedad se vio sometida a un proceso de transmisión mucho más dinámico que la gran propiedad, fruto de su mayor vulnerabilidad en momentos de crisis. De otro lado, y de forma consustancial a la dinámica de este proceso, se desarrolla el fenómeno de la emigración, presentándose ésta, en los momentos de crisis, como la única salida para la población. La emigración ha constituido a lo largo de buena parte de la historia canaria la válvula de escape, el catalizador que coyunturalmente ha atenuado los conflictos estructurales de la mismaⁱⁱⁱ.

Con la incorporación de Canarias a la Corona de Castilla, el Archipiélago fue poblado de emigrantes de la Península y del resto de Europa, potenciándose los asentamientos e imponiéndose trabas a la salida de población a otras zonas; sin embargo, esta limitación no ha sido una constante en el tiempo, al contrario, la salida de población canaria a otras regiones o países ha sido un instrumento muy útil a la hora de neutralizar

los efectos de las crisis por las que pasan los sucesivos monocultivos de exportación en el Archipiélago, de forma que se fue creando un entramado social y económico de las migraciones, estando los ciclos migratorios en íntima relación con la progresiva configuración de la extroversión y dependencia canaria^{iv}.

La conquista de las Islas supuso la sustitución de la estructura económica aborígen por otra orientada a la explotación de los recursos ya existentes y a la implantación de nuevos cultivos. Éstos sirvieron tanto para el autoabastecimiento de productos básicos, como para el aprovechamiento del territorio en función de las necesidades que demandaba el Continente. Esta nueva organización se implementó a través de dos vías convergentes:

a.- De un lado, la forma de repoblamiento permitió una rápida puesta en práctica de la explotación. Sin embargo algunas zonas se vieron favorecidas por este sistema, en detrimento de otras, con lo cual la evolución entre las islas no fue homogénea, estableciéndose desde los primeros momentos un desarrollo desigual del repoblamiento en cada isla^v, que siguió pautas diferentes según se tratase de islas de señorío (re población) y de las islas realengas (repartimiento).

b.- De otro lado, el Archipiélago se incorporó al circuito comercial europeo como productor de artículos de exportación y participó de las importaciones de diversas manufacturas. Así mismo, la posición estratégica de Canarias en las rutas que enlazaban Africa, América y Europa dio lugar a asentamientos de colonias extranjeras, preferentemente en Gran Canaria y Tenerife.

A partir de la conquista, Canarias se incorporó al comercio internacional dentro del esquema de división internacional del trabajo y bajo el patrón colonial que más tarde se repitió, a escala ampliada, en las regiones descubiertas del Nuevo Mundo^{vi}. Sin embargo, la afirmación de que Canarias tuvo un régimen de explotación colonial, generalizable a todas las islas y basado en la exportación de materias primas y la importación de manufacturas y productos básicos, ha de ser matizada ya que, por lo menos en las primeras fases, no hubo una agricultura de monocultivo que además se encontrase en todas las islas: los cultivos de exportación conviven con un sector de autoabastecimiento muy importante, que se mantuvo en los momentos en los que el cultivo de exportación entraba en decadencia. Esto permitía mantener un mínimo de actividad económica cuando se producía el agotamiento del ciclo del producto de exportación y era sustituido por otro, como ocurrió con el azúcar y el vino en el siglo XVI. Ahora bien, el sector basado en el intercambio externo irá hipotecando gradualmente la balanza comercial de las Islas, propiciando el desarrollo de una economía progresiva y crecientemente dependiente, ya que a través de ese intercambio llegarían productos manufacturados y capitales foráneos^{vii}.

Dentro de esta dinámica, una de las primeras medidas de los conquistadores fue la introducción de una serie de nuevos cultivos para su posterior exportación. La que primariamente arraigó fue la producción de caña de azúcar. Esta planta es el primer cultivo de exportación de Canarias y con ella se inauguró el rosario que continuarán el vino, la cochinilla y el plátano.

La introducción de la caña en el Archipiélago vino impuesta por la orientación económica marcada por Europa, de forma que las islas del Atlántico servían de asentamiento para

los cultivos que necesitaban unas condiciones especiales, asegurándose de esa forma el abastecimiento de los mismos. La razón de la importación de este cultivo a Gran Canaria desde Madeira por Pedro Vera radicaba en la necesidad que tenían los grupos inversores y los grandes propietarios por rentabilizar rápidamente los gastos de la conquista y colonización. En el siglo XVI, este cultivo se extendió también a las islas de Tenerife, La Palma y La Gomera, ocupando la mayoría de las zonas bajas de las islas.

Las condiciones que requiere este cultivo no abundan en el reducido espacio físico canario, y esto, unido a la necesidad de agua abundante, convirtieron a los lugares propicios en zonas codiciadas a la hora de los repartimientos. El cultivo fue protegido, otorgándose mejores y mayores tierras a quienes se comprometían a la plantación de la caña, con lo cual se dio una revaluación de esta producción en detrimento de la producción para el consumo local. La implementación del cultivo de la caña en las Islas respondía a una situación de carácter foráneo: el área tradicional de abastecimiento de Gran Bretaña era la isla de Creta, pero viéndose comprometido este abastecimiento como consecuencia del avance turco, Gran Bretaña hubo de buscar fuentes de aprovisionamiento alternativo. Posiblemente, de no haber sido por esta circunstancia, no se hubiese establecido este cultivo en Las Islas.

Este cultivo, tanto para su puesta en explotación como para su transformación, requería una inversión importante, potenciándose tempranamente la entrada de capital extranjero, y este acabó controlando la exportación y redistribución del producto y, evidentemente, las ganancias^{viii}.

Este es el primer paso en la configuración de lo que será una constante de la economía canaria, el cultivo de exporta-

ción, y tuvo importantes consecuencias en la estructura social. De un lado, el cultivo de caña de azúcar requiere abundante mano de obra y, como la población isleña no resultó suficiente, a comienzos del siglo XVI la esclavitud se convirtió en una de las prácticas habituales, adquiriéndose esclavos por compra en buques negreros, si bien este sistema se sustituye posteriormente por el derecho de cabalgada^{ix}. De otro lado, el azúcar se fue convirtiendo en el primer renglón de la economía canaria, dedicándose a la exportación tanto a Europa como a las Indias Occidentales, habilitándose para ello puertos al pie de las zonas de cultivo.

A pesar de que en Canarias también se producían cereales, vinos y otros géneros agrícolas, fue el azúcar el centro alrededor del cual se desarrolló buena parte de la actividad mercantil. Sin embargo, la creciente competencia internacional, con importaciones crecientes desde América Central y las Antillas, hizo entrar en crisis el compendio azucarero, entendiéndose por tal al conjunto de actividades productivas ligadas a este tipo de cultivo. La pérdida de competitividad del azúcar canario frente a las nuevas zonas de producción llevó a que, desde el último tercio del siglo XVI, este cultivo comenzase a declinar^x.

De manera progresiva se fue dando el cambio de la agricultura canaria hacia nuevos productos, y de todos ellos fue la viña la que ofreció mayores posibilidades de sustitución, de forma que, a lo largo del siglo XVI, fue adquiriendo importancia sustituyendo progresivamente al azúcar como mercancía de exportación. En principio este cultivo estaba limitado a la demanda interna, cultivándose en todas las islas, pero más en Tenerife y La Palma. La exportación se inició con los intercambios con Africa y los envíos a América, y continuó en la segunda mitad de siglo XVI, si bien el tráfico cambia de rumbo

y orientándose preferentemente hacia Inglaterra, con el comercio de malvasía, de forma que se convirtió en el producto principal de la exportación isleña, alcanzando su momento culminante en el siglo XVII.

En términos generales, el crecimiento económico canario a lo largo del siglo XVII fue bastante lento, sobre todo en Gran Canaria, ya que con el cambio del azúcar al vino, la hegemonía económica pasó de Gran Canaria a Tenerife. Convertido el vino, desde la segunda mitad del siglo XVI, en el principal producto de exportación del Archipiélago, se dedicaron crecientes extensiones al cultivo de la vid y esto supuso una disminución en la producción destinada a la subsistencia. Así, y a pesar de que Lanzarote y Fuerteventura desempeñaban un papel importante en cuanto a graneros, sobre todo, de la isla de Tenerife, las malas cosechas agudizaron progresivamente la dependencia exterior respecto a estos cultivos. A medida que aumenta la población y decrece la superficie dedicada a la agricultura de autoabastecimiento, el déficit de alimentos se agrava y se traduce, como inmediata consecuencia, en un aumento de la dependencia exterior.

Así mismo, al igual que en la etapa anterior, la introducción y el auge posterior de la vid estuvo desde un principio determinada y condicionada por la coyuntura exterior. En este sentido, las exportaciones a la América hispana estaban estrechamente condicionadas por los avatares del monopolio sevillano de la Casa de Contratación, que tenía el privilegio del monopolio del comercio con América. En un primer momento para la concesión de privilegios al Archipiélago se tuvo en cuenta la situación geoestratégica Canaria como paso obligado en la ruta con América, así como las necesidades de las clases más impuestas para dar salida a la producción de exportación, y las facilidades para el abastecimiento de las flotas. Si bien

todos estos elementos explican la concesión de privilegios a las islas en el tráfico con América, también es cierto que el monopolio ejercido por la Casa de Contratación de Sevilla primero y Cádiz después, ejercieron fuertes presiones para limitar posteriormente el volumen de exportaciones canarias y controlar el tráfico comercial entre las Islas y América.

La primera crisis de la producción vinícola en las Islas estuvo propiciada por este conflicto: se establecieron restricciones en los envíos, dando lugar a que una producción que había sido potenciada con anterioridad, no tuviese salida al cerrársele casi totalmente el mercado americano^{xi}.

Como consecuencia de ello, se hizo imperiosa la búsqueda de nuevos mercados^{xii}. Estos vinieron también impuestos por la coyuntura y situación geopolítica exterior; de modo que la exportación, aprovechando la ruta comercial, se dirigió al imperio colonial portugués, en sus enclaves de Angola, Guinea, Cabo Verde y Brasil. Este comercio tuvo un importante auge tras la incorporación de Portugal a la Corona Española en tiempos de Felipe II, que trajo a los puertos canarios flotas que debían completar sus cargas, viéndose obligadas a llevar vinos en el viaje de vuelta. Sin embargo, este mercado se mantuvo sólo mientras Portugal estuvo en la esfera de dominación española de forma que, con la independencia de este país, los portugueses entraron dentro de la esfera de intereses geopolíticos y mercantilistas de Inglaterra, y vieron potenciadas las producciones vitivinícolas propias en el mercado inglés, lógicamente en detrimento de la producción canaria.

Así mismo, el comercio que se mantenía con las colonias británicas de América del Norte y las Antillas, que habían sido un importante receptor de los caldos isleños, sufrió un duro

revés al consolidar Gran Bretaña la hegemonía y el monopolio del comercio y el intercambio con sus colonias americanas^{xiii}.

Todo esto hace que a mediados del siglo XVII se centren las posibilidades de exportación en el norte europeo, sobre todo Inglaterra, si bien se exporta también a Holanda, Alemania, Escocia y Francia^{xiv}.

Entre las razones de este auge exportador cabe destacar el papel geoestratégico que tiene Canarias en el marco político y económico atlántico. La situación privilegiada de Las Islas frente al monopolio sevillano en el comercio con América, llevó a que los comerciantes ingleses instalados en el Archipiélago se beneficiasen de la plata acuñada en Indias, producto de las mercancías enviadas desde Canarias dentro del privilegio comercial indiano. Así mismo, junto a la posibilidad de acopio de moneda americana, se abrieron grandes oportunidades para actividades de contrabando, desarrollándose un comercio de importación de productos ingleses a cambio de vino y cochinilla. De este modo se registró un auge importante del comercio con Inglaterra, así como una progresiva concentración de las exportaciones de vino canario hacia este mercado^{xv}.

Este comercio se encontró inmerso en una coyuntura internacional extremadamente inestable. La continuidad del comercio de Canarias con Inglaterra, que dependía de los términos en los que se había establecido el mismo (exportación de malvasía e importación de productos ingleses, de forma que los agentes foráneos se veían favorecidos doblemente), se vio altamente condicionado por las circunstancias que atravesaba la coyuntura internacional en múltiples frentes. Al contraerse los intercambios de Canarias con las zonas coloniales, se vio reducida también la exportación de productos británicos y los beneficios que para Inglaterra traía el tráfico con las

colonias, con lo cual este comercio comenzó a ser cada vez menos atractivo para los comerciantes ingleses^{xvi}. La continuidad de los intercambios entre Inglaterra y Canarias dependía de la estrecha relación entre las exportaciones de malvasía y las importaciones de géneros y productos extranjeros que realizaban los comerciantes ingleses. La expansión del consumo de malvasía en Inglaterra había llevado a que se instalasen en Canarias estos comerciantes que, a la vez que enviaban a Inglaterra vino y cochinilla, además de otras mercancías, abastecían a Las Islas de múltiples productos. Al disminuir los intercambios del Archipiélago con otros territorios, era necesario que se diese un aumento en el consumo de productos ingleses. Sin embargo, esto no se dio, por lo menos en la cuantía necesaria, produciendo una falta de liquidez en los intercambios realizados por los comerciantes ingleses^{xvii}.

Todo ello, unido al alza de los intereses mercantilistas ingleses, como consecuencia de los problemas financieros fruto de la guerra con Francia, hizo que se estableciesen altos aranceles a las importaciones de vinos canarios, lo que unido a la introducción y progresiva competencia de otros caldos, perjudicó aún más a los comerciantes del sector. Esto, sumado a la delicada situación política entre la monarquía española y la británica, condujo a una profunda crisis en el sector y a la salida de los comerciantes ingleses de Canarias.

Con Carlos III se produjo un cambio favorable a Canarias, rebajándose los impuestos de entrada de las mercancías canarias en América. Más tarde, en 1776, se concedió la total libertad de comercio entre España y América, y en el año 1778, se dio una reactivación importante de las exportaciones de vinos canarios. De otro lado, el conflicto bélico que se desencadenó en Europa a finales del siglo XVIII, con el bloqueo napoleónico y el cierre de los puertos europeos al tráfico con Inglaterra,

produjo una situación coyuntural en la que de nuevo Inglaterra se convirtió en el principal destinatario de los caldos canarios. Sin embargo, una vez superada la circunstancia que provocó este respiro pasajero, se precipita la crisis de la vid como cultivo de exportación^{xviii}.

3.1.2. Configuración de Canarias como área periférica del sistema capitalista.

Desde finales del siglo XVIII el tema de las franquicias está de plena actualidad. Representantes de la burguesía terrateniente se mostraban favorables a la libertad comercial, conectando de esta forma con los intereses de la nueva burguesía comercial frente a los antiguos comerciantes que monopolizaban los intercambios con América.

La influencia internacional colocó a Canarias en situación política y comercial similar a la que se imponía en otros lugares de este área del Atlántico. Así, potencias Europeas se reservan o comparten zonas de penetración económica^{xix}. Desde mucho antes, las Islas son punto estratégico para las principales marinas europeas en ruta hacia Africa, Asia y América del Sur. La preponderancia de Inglaterra, primera potencia naval, no es obstáculo para la presencia de otras como Alemania, Francia, ... De forma tal, que las Canarias han estado efectivamente en los planes elaborados en el marco de la política expansionista de las grandes potencias^{xx}.

Entre el último cuarto del siglo XVIII y 1830, la economía canaria está a expensas de múltiples factores de carácter

foráneo, que actúan al margen de la mayor o menor capacidad de los grupos de poder del Archipiélago.

Esta etapa estuvo caracterizada por tensiones a nivel interno. De un lado, se extendió el área destinada al cultivo de la vid, debido al auge coyuntural de la demanda externa que ya señalamos, cuando el aislamiento y la tensión internacional dificultaban la importación de los productos destinados a cubrir la demanda interna, con una fuerte presión fruto del incremento demográfico.

De otro, el proceso de articulación del estado liberal en España, fuertemente centralista, acentuó el conflicto por la hegemonía de los centros institucionales de poder del estado en las Islas, poniéndose de manifiesto la lucha de los poderes hegemónicos isleños por atraerse las cedes administrativas, como vía para conectarse con el poder central.

Así mismo, la necesidad de expandir los mercados, por parte de las grandes potencias, llevó a que cada vez más se potenciase el comercio de cualquier bien y procedencia, rompiendo con las rígidas reglamentaciones mercantilistas. Estas alteraciones en la orientación de los intercambios produjo una reestructuración de los grupos de poder en el Archipiélago, que no fue pacífica y que tuvo que hacer frente al centralismo propio del Estado Liberal^{xxi}.

Efectivamente, en este proceso de articulación del Estado Liberal en España se intentó establecer un sistema arancelario y aduanero único para todo el ámbito de la monarquía hispana, así como la uniformidad fiscal de todo el territorio del Estado, circunstancia que se presentó como negativa para los intereses de las fuerzas canarias, planteándose un intenso debate que coincide en el tiempo con la reducción de las

exportaciones canarias a los mercados exteriores. En esta coyuntura, la crisis comercial aglutinó tanto a los intereses agrarios tradicionales como a la burguesía agro-comercial, de forma que el objetivo prioritario era reponer la situación de privilegios perdidos y demandar el establecimiento de un régimen arancelario y comercial exento, que fuese capaz de atraer a Canarias el tráfico comercial del Atlántico Sur. Estos intereses canarios estaban en clara consonancia con los intereses foráneos, afincados éstos en las Islas desde tiempo atrás^{xxii}. Las presiones y protestas evitaron la aplicación de los aranceles de aduanas del trienio liberal y posibilitaron la concesión posterior de un arancel de Libre Comercio en 1831. Pero éste no dejó de ser un mero reconocimiento coyuntural por parte del centralismo político imperante, de forma que de nuevo se trató de imponer los aranceles de aduanas en 1841, con incidencia en el Archipiélago en 1844.

Las protestas fueron continuas y el 11 de Julio de 1852 se promulgó el decreto de Puertos Francos^{xxiii}. La concepción de que esta disposición administrativa era la solución a todos los problemas del Archipiélago, desvió la atención de los problemas de fondo de la economía canaria^{xxiv}.

La existencia de un temprano mecanismo agro-exportador en el Archipiélago, vinculado a producciones de alto valor en los mercados exteriores, atrajo hacia los puertos y principales ciudades grupos foráneos, que no sólo actuaron como minoría privilegiada en los mecanismos de comercialización con el exterior, sino que también se incorporaron al largo proceso colonizador que registraron las Islas. Esto hizo posible la existencia de importantes núcleos de propietarios que compatibilizaban sus actividades agrarias con aquellas de comercialización de sus productos e incluso actividades financieras locales. El establecimiento de los Puertos Francos favoreció la

imbricación que se había ido estableciendo entre la clase terrateniente y el entramado agro-mercantil^{xxv}.

Conjuntamente con este hecho, la primera mitad del Siglo XIX estuvo caracterizada por la potenciación de un nuevo cultivo en el sector exportador de las Islas Canarias: la cochinilla, que registró un importante auge en la segunda mitad del mismo.

La introducción de este cultivo y sobre todo su posterior auge, al igual que en los casos anteriores, estuvo claramente influenciado por la situación coyuntural internacional. De un lado, los abastecedores tradicionales (Honduras, Guatemala y México) se vieron afectados por una importante epidemia de "maleza" que destruyó las plantaciones, con lo cual la industria textil se vio obligada a buscar nuevas fuentes de abastecimiento. De otro, la política librecambista inglesa, que liberó las exportaciones canarias de cargas y gravámenes arancelarios^{xxvi}.

Todo esto, unido al establecimiento en Canarias del Régimen de Puertos Francos, propició un importante auge de las exportaciones de cochinilla, cuya máxima expansión se registró entre 1.850 y 1.870. Canarias, como punto privilegiado del tráfico marítimo, se constituyó en un enclave importante del mismo, zona de intercambio de mercancías con destinos a otras áreas, de forma que se aprovechó esta circunstancia para la exportación de la cochinilla. Sin embargo, la producción de cochinilla, base de esa prosperidad, era dependiente y extremadamente frágil, expuesta abiertamente a la coyuntura internacional, controlada y valorada en circuitos exteriores cada vez más interrelacionados con los intereses que gravitaban en torno al tráfico internacional en las Islas.

A partir de 1862 se dan las primeras llamadas de atención, con el rápido avance que registró la química de los colorantes, la presentación en Londres de la anilinas supone una seria amenaza para la producción canaria. Esto, unido a los efectos de la depresión mundial a finales de la década de los años setenta, precipitó la crisis del sector.

Al haberse constituido este cultivo como el sector puntero en el proceso productivo, la crisis de la cochinilla afectó al conjunto del sistema productivo canario con mucha mayor virulencia que las crisis anteriores. Su crecimiento propició un florecimiento que abarcó a amplias capas de la sociedad, de forma que su crisis apagó muchos focos de esplendor social. Pero no todos, ya que la crisis también benefició a determinados circuitos de valoración del capital, favoreciendo el trasvase de capitales desde la denominada burguesía agraria a la burguesía comercial, así como la transformación de la primera en la segunda y la imposición finalmente de esta última^{xxvii}.

En la segunda mitad del siglo XIX el campo canario registró cambios importantes. El auge y subsiguiente crisis de la cochinilla y el alto crecimiento de la población fueron factores relevantes en el proceso de transformación de la sociedad que se tradujeron en fuertes movimientos migratorios internos y externos, y en el desarrollo de las ciudades.

Desde antes de 1850 la cochinilla se propagaba en el campo aún ocupado por viñas y trigo, junto a ellos perduraban las hortalizas (papas y sobre todo millo). Posteriormente, el retroceso de la cochinilla y el abandono de su cultivo dejó algunas tierras de secano y nuevamente se plantó viña cuando el

vino contaba con algunas expectativas de colocación exterior, y finalmente la casi completa desaparición de la cochinilla se vio acompañada por la intensificación del cultivo de papas (también con expectativas de colocación en el mercado exterior). En esta época se dio una cierta revitalización de los cereales (trigo principalmente) y comenzó la expansión del plátano. El cultivo de este último aparece sentado en libros de cuentas privados desde 1860, y se expandió rápidamente en la década de los 90^{xxviii}.

Sin duda la crisis de la cochinilla afectó a los ingresos agrarios cambiando su cuantía y distribución. El origen de esta crisis hay que buscarlo en la distribución del producto, es decir, en el proceso de valoración de los distintos capitales que articulaban el mercado. La crisis, en tanto que mecanismo regulador, supuso la revalorización de ciertos capitales en perjuicio de aquellos que se devaluaron.

Los cambios industriales y los avances en las comunicaciones, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, se manifiestan en las Islas con la renovada importancia que adquieren los agentes foráneos y los mercados situados en el noroeste continental europeo.

El área aduanera exenta en la que se convirtió Canarias primaba el desarrollo de una clase comercial que centraba su actividad en la importación de productos que eran revendidos, y en la exportación de algunos productos del campo, perfilándose claramente el hilo conductor de la economía isleña: su aspecto colonial^{xxix}.

La conexión con los mercados externos se refleja en los movimientos de precios, así los estudios sobre precios permiten afirmar que tanto el ritmo como la amplitud de los ciclos se

ajustaban más a los del mercado foráneo, especialmente el europeo, que a los del mercado español. Resalta también el cambio que se produjo con la crisis de finales de 1870, ya que si antes de ésta lo característico era la gran dispersión de los mercados, después de la crisis se produjo una tendencia creciente a la concentración de estos mercados^{xxx}.

La tendencia a la igualación de precios entre los distintos mercados isleños, después de la Primera Gran Crisis, es un fenómeno extremadamente curioso. El corte brusco de capital circulante que se dio en el entorno agrario, debido a la crisis de la cochinilla y la dificultad que supuso la colocación de los excedentes de los que disponía el campo, propició el desplazamiento de los capitales hacia los enclaves urbanos, con el consiguiente fortalecimiento de sus circuitos de valoración y con la unificación que de ello se deriva^{xxx1}.

La evolución de los cultivos y su valoración son el resultado del comportamiento de una oligarquía comercial y financiera que, por su dominio económico y político, pudo decidir la orientación de los diferentes sectores de la producción. Los mecanismos utilizados para ello fueron varios. De una parte, los derivados de la actuación de los "centros" donde se valoraba la producción de exportación, condicionada por la coyuntura exterior, esto es, por las expectativas de beneficios y especulación de quienes la realizaban. De otro lado, por el trasiego de población a las ciudades y los efectos que todo ello tiene en la realización de la producción agraria destinada al consumo interior. Tal fue así que las repercusiones no se hicieron esperar, la expulsión del campesinado supuso un importante flujo que busca salida a los entornos urbanos, a la ciudad y, finalmente, a través de la emigración^{xxxii}. De un lado, el movimiento de la población desde las islas menores a las mayores y al exterior iba unido a un proceso de extracción

de población campesina hacia el entorno de la ciudad. La emigración fue, por tanto, además de un resultado de transformación del campo, fruto del cambio estructural que experimenta la sociedad canaria.

En un primer momento los salarios ofertados en la ciudad fueron superiores a los agrarios. Sin embargo, a principios del siglo actual éstos cayeron, provocando situaciones de miseria que deterioraron la situación social. Las revueltas fueron frecuentes y se denunciaron los negocios de los grandes comerciantes estrechamente vinculados, cuando no coincidentes, con los grandes intereses que se desarrollaban en torno a los muelles. Así, la crisis de la cochinilla abrió un período en el que nació el movimiento obrero, como actitud enfrentada a la de una burguesía centrada en los puertos y vinculada a intereses que operaban en centros externos^{xxxiii}.

Estos grandes intereses conectados con el muelle fueron los que constituyeron la burguesía comercial y financiera. Una burguesía comercial-financiera vinculada con intereses foráneos que se beneficiaba de unos negocios en los que las Islas aparecían fundamentalmente como punto de paso del comercio internacional, del tráfico de Europa, Africa y América. El transporte de este comercio era realizado fundamentalmente por compañías inglesas, que a su vez establecían la infraestructura necesaria en los puertos canarios para suministro de víveres, agua y carbón a barcos, no sólo destinados a la navegación comercial, sino también de carácter militar.

Durante la segunda mitad del siglo XIX el proceso de transformación se unió a un proceso que enfrentaba a fuerzas con intereses divergentes. El peso político de cada una de estas fuerzas, sus yuxtaposiciones, sus cambios y las conse-

cuencias de todo ello estaban en estrecha relación con el proceso de valoración, y éste decidía e imponía el camino a seguir por la sociedad canaria en su desarrollo^{xxxiv}. Bajo esta dependencia se va configurando el mercado de las Islas^{xxxv}. Aparecieron así los plantadores subordinados al tejido comercial-financiero. De un lado, porque la realización de sus cultivos debía pasar necesariamente por su monopolio y, de otro, porque además era esta burguesía comercial-financiera la que controlaba los canales comerciales que la producción de subsistencias requería para su realización. Lógicamente, esta burguesía, que debía sus beneficios y su poder a la conexión con los circuitos exteriores antes que a cualquier intento de autocentrar la actividad productiva, no estaba interesada en la capitalización de esa agricultura de "subsistencias". Su interés era exactamente el contrario, de ahí que se frene el desarrollo de toda producción local que no vaya encaminada al circuito de valoración exterior^{xxxvi}.

Al tiempo que se consolidaba la producción agraria y los mecanismos de valoración de ésta, se efectuaban cambios importantes en el sistema económico de las Islas. En la esfera productiva (el campo) se separa la producción del consumo (necesariamente para poder extender así la nueva gestión del trabajo). La agricultura de exportación continuamente revaluada en los circuitos externos desplaza cada vez más a la destinada al consumo interno, con lo cual las necesidades de importación son crecientes. De ahí la acumulación de capitales comerciales que, junto con los procedentes del exterior, permiten ir afianzando la dependencia de las islas de los centros de acumulación externo^{xxxvii}.

La extensión de las relaciones capitalistas de producción, con la imposición del trabajo asalariado, transformaron el modo de articulación social. El producto de exportación, vehículo de

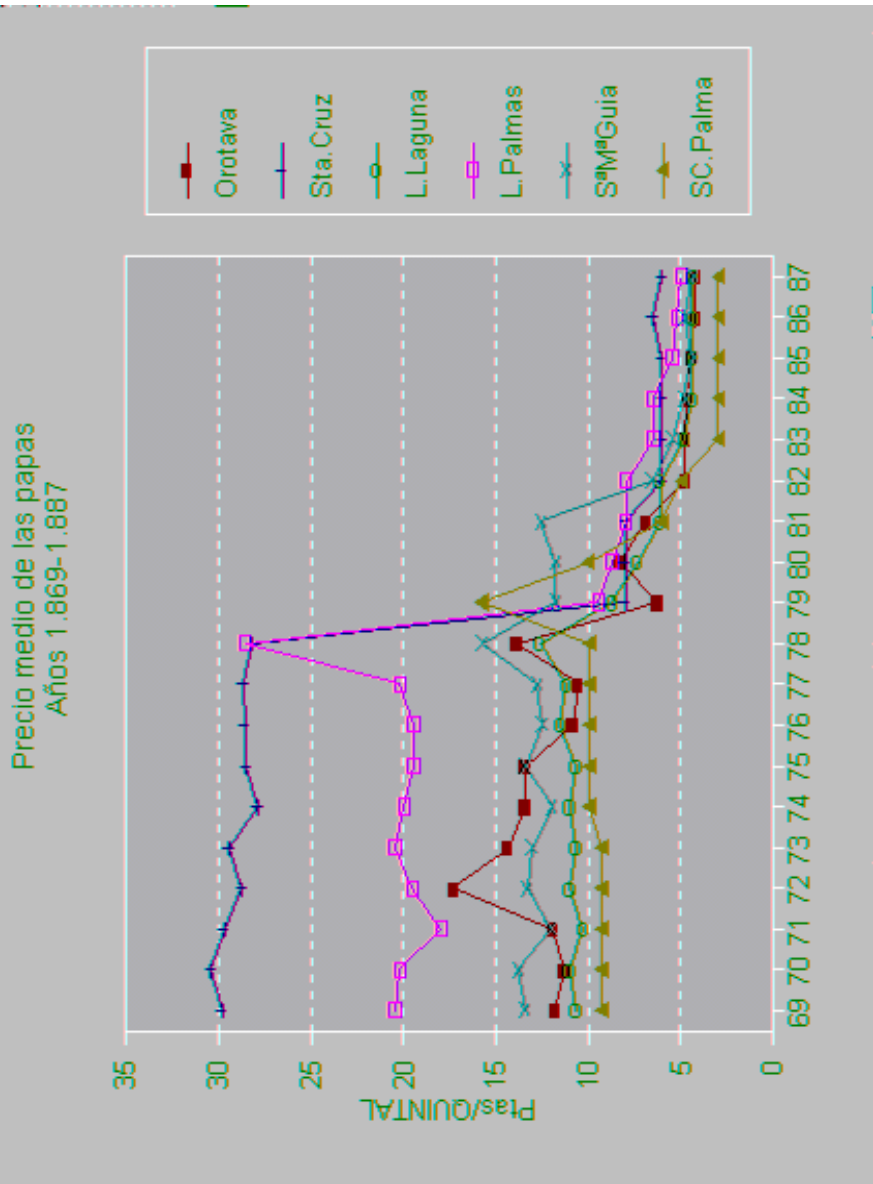
la importación de capital, se valoraba en circuitos comerciales productivos externos^{xxxviii}. La mercancía de exportación relacionaba al campo, organizado de forma capitalista incipiente, con la ciudad, con la burguesía comercial que monopolizaba la venta exterior, especulaba con la producción interior y se beneficiaba con el comercio de importación, colocando los productos que imponían los centros del exterior. Se extendió en buena medida el consumo productivo y suntuario, y se encauzó el futuro desarrollo de la agricultura volcada al exterior, los transportes (carreteras), las costumbres y hábitos de consumo.

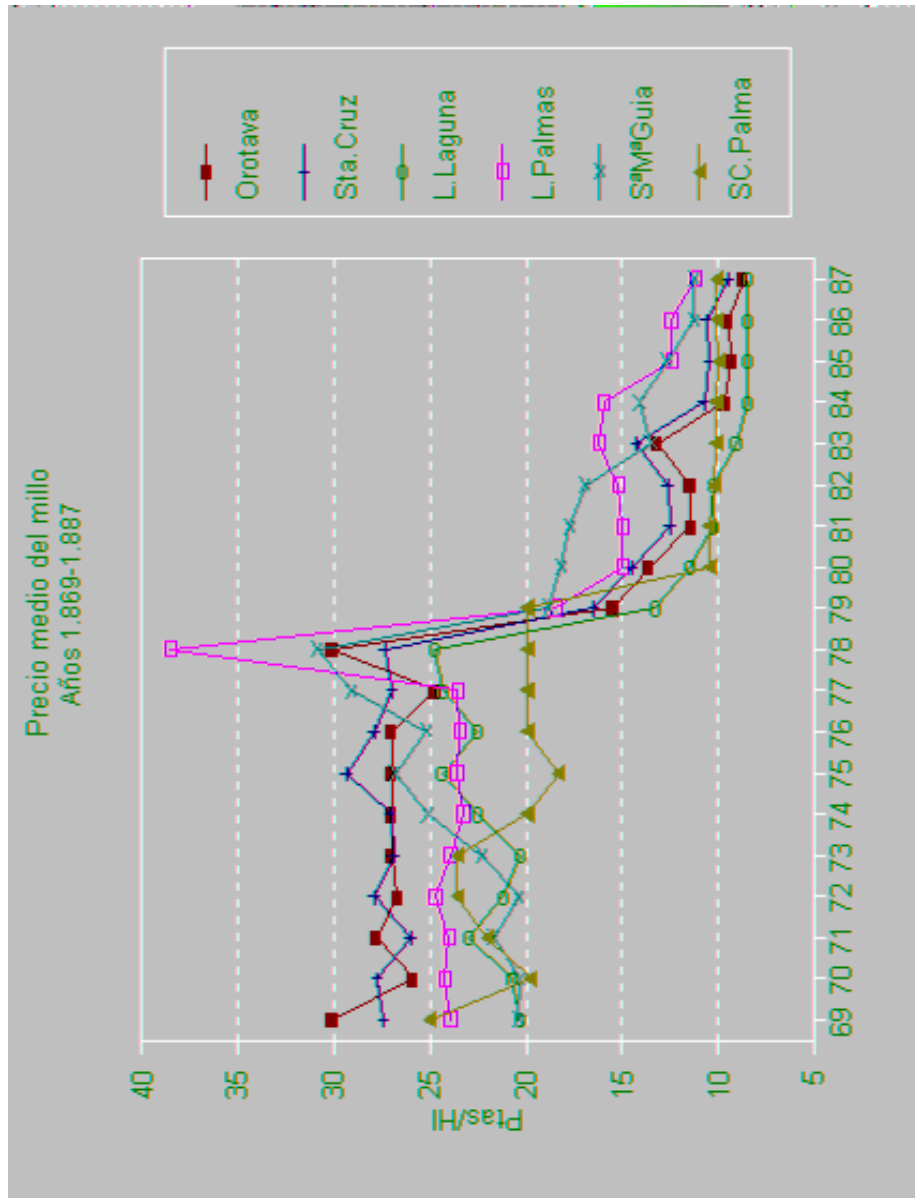
En estos años, el proceso de extroversión y dependencia en Canarias se vio acompañado por las estrategias implementadas por los grupos de poder de las dos islas centrales, dirigidas a ampliar su capacidad para incardinar a sus respectivos espacios insulares en este proceso. La pugna por modernizar y operativizar los respectivos puertos, que competían con los de Azores y Madeira en traer a las firmas extranjeras, fue el marco en el cual se desarrolló, a partir de 1892, un intenso debate sobre la modificación que debía de operarse en el sistema arancelario puerto franquista para dar respuesta a los cambios internacionales y presencias económicas que actuaban en las Islas^{xxxix}. Esta situación va a beneficiar y facilitar el control exhaustivo por parte de los grupos extranjeros de la dinámica económica con un creciente grado de dependencia.

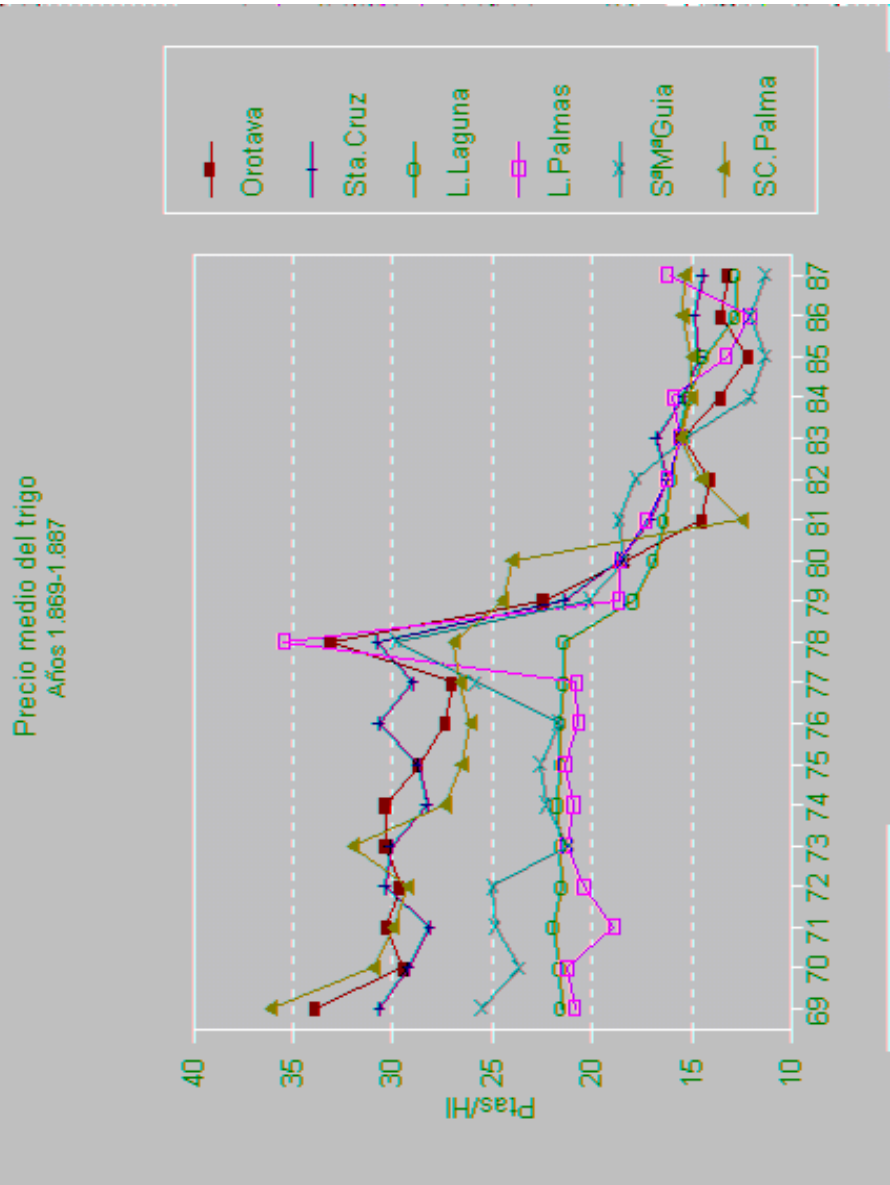
Son capitales e inversiones británicas los que introducen los nuevos cultivos de exportación en las Islas: primero los plátanos, después el cultivo de temporada de tomates y papas, cultivos éstos cuyo mercado inicial, exportación y control directo, correspondería a los ingleses^{xl}. Así mismo, se crearon los primeros bancos comerciales, que permitían la financiación de la nueva puesta en cultivo de las mejores tierras. Sin duda, éste no fue un hecho casual ni altruista de los ingleses ya

que, no en vano y desde épocas muy tempranas, fueron los intereses comerciales británicos, imbricados con las clases más impuestas en el Archipiélago, los que determinaron la especialización del sistema de producción canario^{xli}.

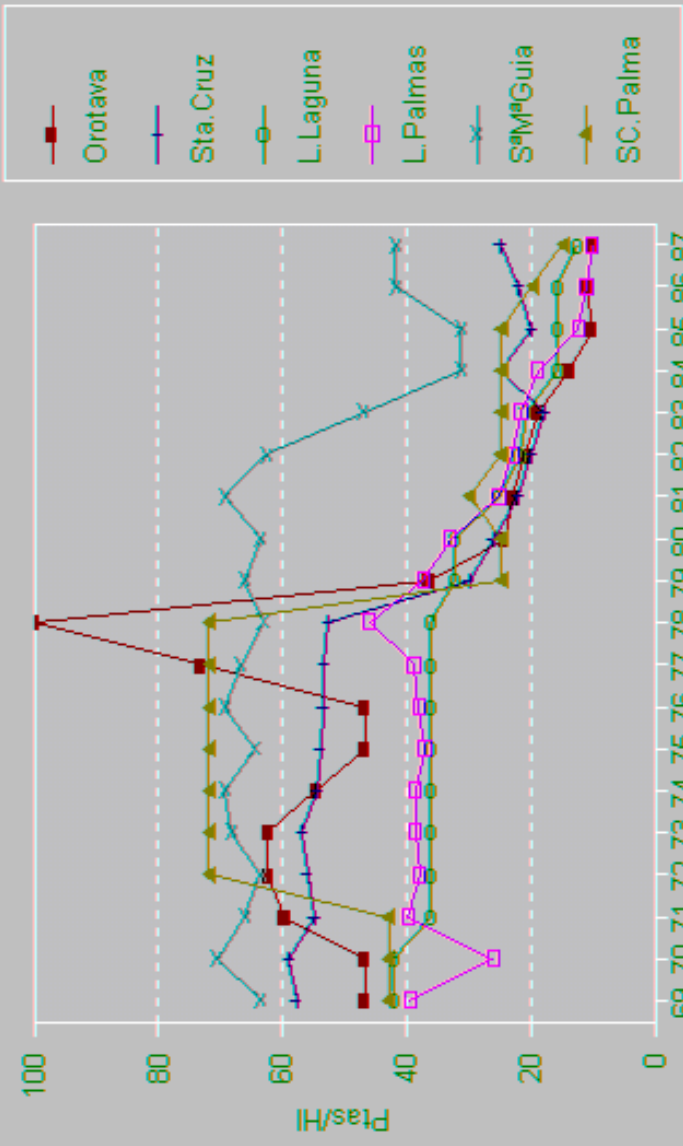
Las tensiones generadas por las transformaciones capitalistas colocaron a las Islas en tal situación que se recurre cada vez más a importaciones crecientes de productos básicos^{xlii}. La transformación del campo con la imposición de cultivos de exportación, ampliaba la demanda de todo tipo de suministros del exterior^{xliii}. Al tiempo crecía la ciudad y su demanda de suministros se atendía con importaciones de cereales, harinas, otros productos para la alimentación, hierro, cemento para la construcción,... con crecientes beneficios para aquellos agentes comerciales del capitalismo exterior, y agudizando la dependencia de Las Islas. Efectivamente, a partir de la década de 1880, en el mismo momento en el que los ingleses desarrollaban los cultivos especializados, se disparó la importación de abonos,... pero el cambio más espectacular se dio en la importación de carbones de forma tal que, en muy pocos años, éste pasa a representar el 40 por 100 del total de importaciones canarias de productos británicos^{xliiv}.



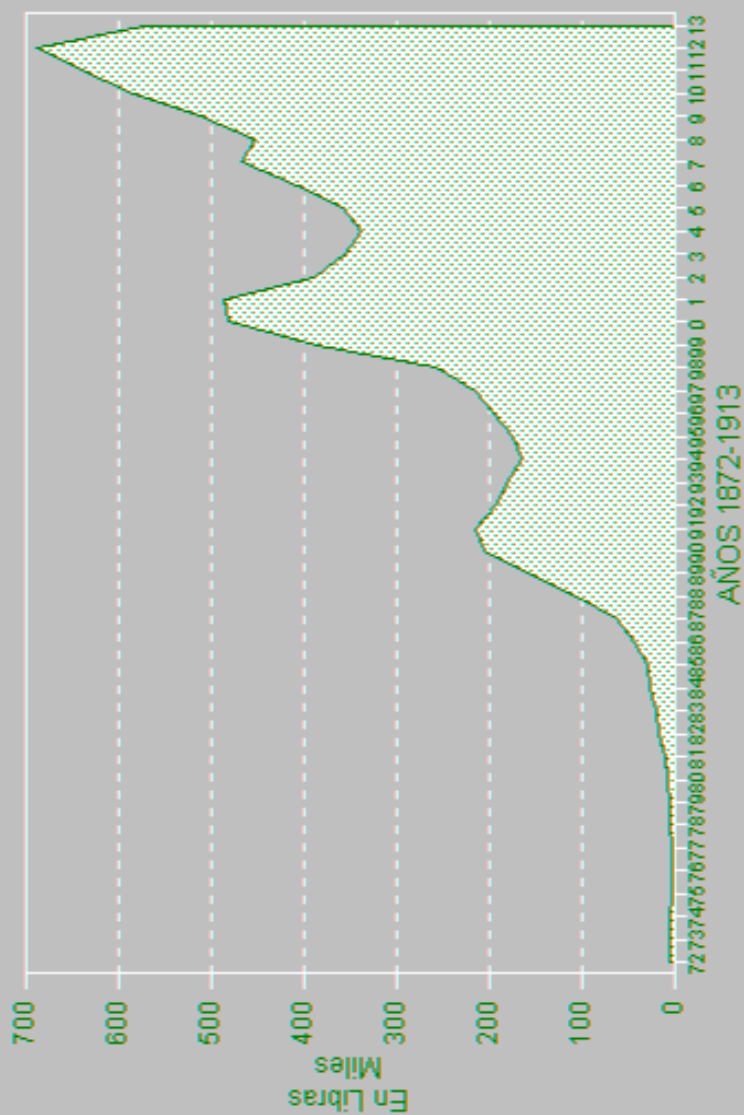




Precio medio del vino
Años 1.869-1.887



EVOL. IMPORTACIONES CANARIAS DE CARBON
 PROCEDENTES DE REINO UNIDO (MMV 3 AÑOS)



3.1.3. Consolidación del proceso de terciarización.

A principios del siglo actual, Canarias seguía siendo eminentemente agraria, excepto en las grandes ciudades que se desarrollaron en torno a los puertos mayores de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria. Ya en 1860 Santa Cruz tenía el 42 por 100 de su población ocupada en el sector terciario, aunque en 1900 se observa un trasvase aparente del sector terciario al primario (30 por 100 y 40 por 100 respectivamente). La razón de ello parece estar en el asentamiento temporal de inmigrantes de las "zonas rurales" y de repatriados de Cuba^{xlv}.

A lo largo del Siglo XX, estas tendencias de fondo, que se vienen manifestando en la economía canaria desde la conquista, se precipitan respondiendo a la transformación mundial. Aunque existen colapsos temporales en respuesta a las situaciones impuestas desde fuera, que obligan a contraer el proceso internacionalizador de la economía. Y a la aplicación de algunas medidas reguladoras de la distribución con que paliar algo los graves problemas, al tiempo que esas mismas medidas facilitan la acaparación y especialización monopolizadora, con la cada vez mayor especialización de cara al exterior y la creciente colocación de toda la fuerza de trabajo al servicio del sistema^{xlvi}.

Todo deriva del creciente control de la circulación monetaria y del sistema bancario-financiero, de la oferta de trabajo más remunerado en la ciudad para así atraer a una población proveniente del campo, de la pervivencia de las formas de propiedad agraria, junto a la tendencia a la coloca-

ción de los capitales en el comercio por su mayor rentabilidad y hacia otros sectores, bien sean éstos de los ya establecidos o de nueva creación (turismo).

El rápido crecimiento de la infraestructura portuaria y urbana, el papel de las Islas Canarias como escala intercontinental, junto a la presencia de los extranjeros en el Archipiélago, exige la adopción, por parte de las administraciones, de medidas en relación a los servicios públicos. Así, por la vía de concesión administrativa, el mecanismo de subasta pública y la aportación de capitales foráneos, se aborda esta necesidad no libre de conflictos y enfrentamientos, ya que capitales belgas, alemanes... compiten con la hegemonía británica en Las Islas.

La presión expansiva de las grandes potencias, junto al interés estratégico en la proyección africana, facilitan la presencia de capitales y compañías alemanas y belgas. Los conflictos en torno a la concesión de instalación de cables telegráficos submarinos, y a la obtención de objetivos estratégicos en las rutas sud-atlánticas, en una fase de tensiones previas a la guerra europea, mantienen en torno a Canarias la tensión soterrada de la confrontación anglo-alemana^{xlvii}.

Al desencadenarse el conflicto bélico en Europa, la forma en que éste afectó a Canarias es sustancialmente diferente a como afectó a la Península. Si la situación de neutralidad, adoptada por España ante el enfrentamiento, generaba en el territorio peninsular una importante afluencia de divisas, fruto de las relaciones comerciales con los beligerantes, las consecuencias que tendría el mismo para Canarias serían bien diferentes.

En este período se paralizan las inversiones extranjeras, fundamentalmente inglesas y alemanas, favoreciendo la repatriación de capitales. A medida que el conflicto bélico se agudiza y se traslada al escenario marítimo, la economía regional se fue viendo progresiva y gravemente afectada. El corte de las relaciones de Canarias con Europa, como consecuencia del cierre de los mercados, supuso un duro revés para la salida de los productos de exportación canarios, situación que se vio agravada a nivel interno por la falta de infraestructura de transporte y comercialización. En vista de la situación, se intensificó la única vía de salida para estos cultivos: el mercado peninsular; sin embargo, ésta resultó fallida por la resistencia de éste a la apertura a los frutos insulares^{xlviii}.

La situación se vio sustancialmente agravada con el bloqueo de los submarinos alemanes, descendiendo la exportación a Europa drásticamente, quedando reducida a una sexta parte de lo exportado en 1913.

Las repercusiones de tal debacle no se hicieron esperar. Con una caída de los ingresos de la población (la balanza comercial canaria se fundamentaba, en más de un 90 por 100, en los beneficios de la exportación frutera a los mercados europeos), la dependencia absoluta de los productos de primera necesidad de las metrópolis europeas (sobre todo Inglaterra), ya que tanto la industria como la tan necesaria agricultura de subsistencia se habían sacrificado en favor del modelo económico periférico que se implanta en las islas; el corte de las relaciones comerciales, supuso la imposibilidad de obtener dichos productos.

Así mismo, otro de los elementos fundamentales en el proceso de articulación de la economía canaria, los puertos, se vieron gravemente afectados. Lógicamente Canarias, por ser

enclave de un importante tráfico y fuente de aprovisionamiento, sufrió las restricciones derivadas del conflicto y las consecuencias de la peligrosidad en la navegación al producirse el bloqueo alemán^{xlix}.

Esta situación pone de manifiesto con toda crudeza las profundas deficiencias de carácter estructural de la economía de Las Islas. La emigración, una vez más, actuó como válvula de escape a la situación social de penuria.

El final de la guerra no supuso para Canarias la superación de la crisis y sus efectos. Los intentos alemanes de intensificar su presencia agrícola y comercial en las Islas fueron neutralizados rápidamente por la política inglesa¹. Las restricciones y contingencias de la posguerra junto a los elementos definitivos de la articulación del modelo, hicieron que la recuperación no fuese tan fácil como se esperaba.

Efectivamente, la coyuntura y agentes exteriores, que en su momento propiciaron la implantación y potenciación de los cultivos de exportación, habían cambiado^{li}. Los intereses coloniales ingleses se dirigían ahora a impulsar la explotación de sus enclaves coloniales en América y África, los beneficios obtenidos de los plátanos canarios se destinarían a la financiación de las producciones de Jamaica y Guayana.

Sin embargo, esto no significa que las fuerzas foráneas pierdan el poder y control que tenían sobre el mecanismo socio-económico canario: las empresas inglesas seguirán controlando el mecanismo platanero, importaciones, exportaciones, talleres, bancos, suministros... junto a algunas, belgas, alemanas y francesas.

La exportación frutera a los mercados europeos sólo alcanzó la cifra registrada en 1913 a partir de 1924, con claros síntomas de agotamiento. A partir de 1929, la caída de exportaciones al mercado británico se cubrió eventualmente con la sustitución por Francia y la Península.

La crisis mundial, con la manifestación del crack de 1929, tuvo en Canarias efectos retardados, haciéndose notar con toda crudeza en 1931. El reajuste de las políticas económicas de las potencias europeas, junto a las consecuencias de las nuevas situaciones preferenciales derivadas de la misma¹¹¹, el apoyo que prestaban las potencias europeas a las producciones de sus colonias, así como el fuerte arancel al que se veía sometido el plátano canario, desplaza definitivamente la producción platanera canaria en favor de otras zonas competidoras.

La polarización de la economía en torno a los cultivos de exportación llevó a que su crisis continuada afectase gravemente a toda la estructura social que se había conformado alrededor de éstos. La concentración de capitales y medios productivos en el sector exportador incidía negativamente en la agricultura de subsistencia, de forma que se fue dando un proceso de sustitución de las producciones locales en favor de las producciones foráneas que arribaban a los puertos, entrándose en un círculo vicioso de desvalorización de la producción local y descapitalización de la misma, y en la revalorización de la producción de exportación y capitalización acelerada de las actividades anexas al circuito mercantil que se generaba en torno a ella. Todo ello, unido a la imbricación entre los diversos circuitos que determinan la dependencia de la economía canaria (producción para la exportación e intereses portuarios) y al papel hegemónico de los mismos, impedía una reorientación del proceso al que, de forma reiterada, se ha visto sometida la

economía del Archipiélago: dependencia estructural que llega hasta nuestros días.

Con la Segunda Guerra Mundial la economía canaria se resentirá nuevamente de esta situación de dependencia, perdiéndose los escasos mercados exteriores que se mantenían en Europa. La política autárquica implementada por el Estado Español y el cerco internacional a nuestro país dieron lugar a un proceso de reajuste de la relación de Canarias con los mercados exteriores^{liii}.

Después de la II Guerra Mundial, la creciente intervención de la Administración Central en la economía canaria se traduce en una situación de reestructuración de los mercados, que unido a la reestructuración que se da a nivel internacional, con una mayor penetración extranjera en la economía española, lleva a una acentuación y fortalecimiento de la tendencia secular de la economía canaria: su dependencia^{liv}. Así, cuando el destino de los cultivos de exportación pasa a ser la Península, en renovado beneficio para plantadores y para los que controlan los canales de comercialización en entendimiento con la administración, cuando las comunicaciones dejan de estar bajo la titularidad inglesa y pasan a estar bajo la titularidad española, el sentido profundo de la dependencia no cambia. Además, la creciente dependencia española de los centros económicos transnacionales insiste y refuerza la dependencia canaria. Si antes los comisionistas canarios se entendían directamente con los "extranjeros", luego lo siguen haciendo en parte a través de los "peninsulares"^{lv}.

La instrumentación de la política establecida por el nuevo régimen dictatorial en el Archipiélago era un intento de

anexión y ajuste a la economía peninsular. El establecimiento en Canarias del Mando Económico, en 1941, bajo la tutela de la Capitanía General de Canarias, era la muestra palpable de esta premisa. Los ejes en torno a los cuales se debía realizar esta inserción eran fundamentalmente procurar a las Islas el abastecimiento de los artículos de primera necesidad, eliminar las dificultades que éstas tenían para el normal desarrollo de su actividad fruto del aislamiento de la Península, y la reorientación de la estructura económica con la finalidad de reconducir los cultivos de exportación hacia aquellos otros de autoconsumo^{lvi}.

Sin embargo, los cultivos de exportación continuaron estando ahí y buena parte de la actividad económica canaria en esta etapa siguió estando vinculada a los mismos, de lo que se deduce la alusión retórica a la maltrecha agricultura destinada al consumo local; ahora, eso sí, sin la contrapartida que suponía establecer el comercio con los abastecedores tradicionales de las Islas. En este sentido, cabe destacar la pérdida del mercado de exportación francés y alemán; y, de otro lado, la importancia creciente que va adquiriendo el mercado Peninsular, una vez finalizada la Guerra Civil Española^{lvii}.

En estos años, el comercio exterior español se redujo ostensiblemente y Canarias no sería una excepción. La política autárquica implementada por el gobierno de la nación y el posterior bloqueo diplomático a España, afectó a la dinámica de los intercambios de forma sustancial. Como consecuencia de la drástica contracción en el ritmo de intercambios y las políticas que se establecieron a nivel nacional, se dio una alteración en las corrientes tradicionales del comercio canario, de forma tal que los intercambios con el exterior se redujeron, dándose una concentración de los mismos con el área peninsular^{lviii}.

La Balanza Comercial en Canarias se cerró en 1945 con un déficit que alcanzaba en torno a los 17 millones de dólares, y con un volumen global muy inferior al de antes de la guerra^{lix}. Este período fue aprovechado por las fuerzas más impuestas en Canarias para controlar las compañías británicas establecidas en las Islas en su propio beneficio, amparándose en el enfoque nacionalista propiciado por el régimen autárquico.

Ahora bien, una vez finalizado el conflicto bélico se registró un importante aumento en el ritmo de los intercambios canarios con el exterior, circunstancia que se prolongó hasta mediados de la década de los cincuenta. En estos años finaliza la etapa de aislamiento internacional y se va relajando la política autárquica española; en Canarias, este período es una etapa de transición en la que se van perfilando, progresiva pero aceleradamente, los cauces a través de los cuales discurrirá la economía canaria a partir de la caída de los monocultivos tradicionales de exportación. Después de un período de auge en cuanto al ritmo y participación de los intercambios con terceros países en el total de comercio exterior canario, se fue debilitando de manera sustancial la conexión exportadora con los mercados europeos, que se habían reestructurado profundamente, y fue adquiriendo protagonismo el resto del territorio nacional como mercado de destino de las exportaciones canarias.

La evolución de la Balanza Comercial Canaria y la distribución geográfica del comercio exterior son reflejos de los cambios que se registraron en estos años de transición en la estructura productiva canaria, con importantes reajustes internos en las actividades en torno a las cuales va a pivotar la economía canaria. En este sentido, la superación de la fase de aislamiento internacional supuso la articulación de la actividad en torno al turismo y los servicios.

La Balanza de Pagos Canaria registra en estos años un fuerte déficit, lo que pone de manifiesto el profundo desajuste estructural de nuestra economía. Este desajuste se vio compensado en parte por la entrada de remesas de emigrantes, ya que la afluencia de capitales extranjeros es todavía débil en esta etapa^{lx}.

A la etapa de transición de los años cincuenta le sigue, a partir de los años sesenta, el progresivo afianzamiento y consolidación de la terciarización, con importantes cambios en la estructura y distribución sectorial de la economía canaria, proceso que desde entonces no ha cesado y que se ha traducido en una aceleración de la extroversión y dependencia del Archipiélago.

Se produce una alteración importante en la composición y distribución sectorial de la población activa. El sector primario pasa de representar el 59,5 por 100 sobre el total de población activa en 1955, a suponer tan solo el 21,6 por 100 en 1975; mientras que el sector industrial (incluida la construcción) en este período asciende del 17,2 por 100 al 25,7 por 100; y el sector servicios, con un importante aumento, pasó de representar el 23,4 por 100, en 1955, al 52,7 por 100 veinte años después^{lxi}.

Así mismo, también se da un aumento importante en el número de empleos asalariados, con un incremento en el período 1955-1975 del 63 por 100, mientras que el empleo no asalariado registra una disminución, en estos veinte años, superior al 26 por 100. Los profundos cambios que se producen a nivel sectorial se ven acompañados por altas tasas de crecimiento e importantes trasvases de población, con la progresiva concen-

tración de ésta en los núcleos urbanos y turísticos de las dos islas capitalinas^{lxii}.

Este desequilibrio sectorial y poblacional lleva al abandono del cultivo de medianías, con el consecuente desabastecimiento del mercado interior, y al desplazamiento de la actividad agraria a la zona de costas, en torno a los cultivos de exportación^{lxiii}.

Esto tiene una repercusión directa en la balanza comercial, que registra un déficit persistente. En este sentido, el comercio exterior canario ha experimentado un proceso de adaptación importante, de forma que a medida que se relaja la política autárquica y se normaliza la situación internacional, las importaciones canarias proceden fundamentalmente de terceros países, mientras que las exportaciones se dirigen preferentemente al resto de la nación. Se importa del extranjero y se exporta a la Península. Se establece una triangulación clara en nuestros intercambios y, si bien el proceso de integración con el área Peninsular -desde la vertiente importadora- no se ha consolidado, sí que se afianza la integración por el lado de la exportación, lo que pone de manifiesto la descompensación y profundo desequilibrio sectorial de la economía canaria y su dependencia, que lejos de atenuarse se acentúa.

El rápido crecimiento que registra el sector terciario en Canarias se inscribe dentro de las pautas tradicionales en las que se han desenvuelto los "monocultivos" en las Islas: dentro de las estructuras que propician la supervivencia de las fuerzas más impuestas en el Archipiélago. Las crisis por la que atraviesan los cultivos tradicionales de exportación suponen un desplazamiento de capitales y recursos hacia el sector turístico; el establecimiento y afianzamiento de la actividad turística

ca en las Islas esta apoyado por el establecimiento de circuitos privilegiados, cerrados y fuertemente controlados de financiación, la entrada de capitales foráneos, etc., todo ello dentro de un fuerte proceso especulativo^{lxiv}, lo que, unido a la extrema dependencia de nuestra estructura productiva de la actividad turística, coloca a la economía canaria en una situación de absoluta indefensión ante las crisis cada vez más frecuentes^{lxv}.

3.1.4. Canarias en la década de los ochenta: ¿Nuevas perspectivas?

En Canarias se ha hecho referencia de forma recurrente al agotamiento de los modelos de desarrollo, y algunos establecen una separación entre lo que ha sido la actividad centrada en los cultivos de exportación y aquella otra en la que la actividad principal ha sido y es el sector turístico y de servicios. Sin embargo, en realidad no podemos hablar de agotamiento de un modelo que siempre ha estado y está dentro de la dinámica de la extroversión y dependencia persistente, ya que esta dinámica lleva a que, de forma continua, se vea sometido a crisis y auges en función de factores, elementos o circunstancias que escapan al control de dicho modelo.

Sin embargo, no se debe perder de vista las interconexiones que se dan en la dinámica de las fuerzas internas y externas, y las imbricaciones de las mismas, dado que los agentes internos también actúan en cada momento de acuerdo con sus intereses, de forma que, si bien las circunstancias externas tienen una alta incidencia sobre las sucesivas crisis que se dan en Canarias, lo cierto es que los agentes insulares

han propiciado, en gran medida, esta posibilidad, aprovechándose de ella cuando las circunstancias son propicias, y atribuyéndole al exterior todas las culpas cuando no lo es tanto.

Por tanto, se tendría que partir de la necesidad de plantear una estrategia global de desarrollo, que hasta el momento actual no ha existido. La situación de dependencia, lejos de cuestionarse, se ha interiorizado y se ha encumbrado como factor de desarrollo, y sigue estando presente de forma estructuralmente asumida, que no coyunturalmente, como elemento para el mantenimiento del "statu-quo" de las fuerzas más impuestas en el Archipiélago. Fuerzas que, como hemos visto, desde muy pronto se hacen con el control del mecanismo agro-exportador, fruto de la configuración de Canarias como área periférica del capitalismo europeo y que, si en un primer momento están a salto de mata de un cultivo de exportación a otro, con una creciente interconexión con las actividades portuarias, en la década de los sesenta se enfocan hacia un proceso de terciarización, con el turismo como eje de la actividad que afianza aún más su hegemonía, facilitando la colocación de capitales regionales y, ¡como no!, extranjeros en el nuevo "cultivo de exportación". La dinámica no cambia, sigue siendo la misma. Al igual que en etapas anteriores, la falta de planificación y visión que vaya más allá de lo inmediato, del enriquecimiento rápido, lleva a que los comportamientos especulativos sean asumidos y potenciados, siendo ésta la dinámica que durante mucho tiempo ha imperado e impregnado la actuación de buena parte de los grupos que han dirigido la actividad política-económica isleña.

Sin embargo, el acelerado cambio que se está dando a nivel internacional en la actualidad, al igual que en anteriores ocasiones, afectará a la configuración futura de Canarias. Los avances en las comunicaciones y la reestructuración de la

actividad productiva hacen que aparezcan nuevas áreas que entran en competencia con Canarias en el mercado turístico. Así mismo, los cambios que se están dando en la división internacional del trabajo están conduciendo a que se disponga cada vez de más "tiempo de ocio" en los mercados tradicionales. Estos mercados turísticos están registrando cambios cualitativos importantes en su demanda, registrándose exigencias que hasta hace una década parecían no ponderarse y que, en gran medida, en el acelerado desarrollo del sector no se tuvieron en cuenta, (como es el caso de una adecuada integración con el entorno, el respeto al medio ambiente...). Esto, unido al control del mercado por parte de los tour-operadores foráneos, lleva a que el turismo sea una mercancía que, con toda seguridad, se valorará o devaluará en función de los intereses de estos agentes.

De ahí que, partiendo de este conjunto de circunstancias, sea fácil entender el grado de complejidad que presupone el establecer un modelo totalmente explicativo de la realidad económica canaria, ya que además este intento choca con la limitación añadida de que los planteamientos que se hagan para una isla, no son miméticamente trasladables al resto y, al hacerlo, necesariamente se ha de incurrir en generalizaciones que no son válidas.

Partiendo y siendo conscientes de estas limitaciones, abordaremos el estudio de Canarias en la última década, centrándonos en uno de los elementos que, desde mi punto de vista, mayor trascendencia tiene para la configuración futura de la vida del Archipiélago: la adhesión a la Comunidad Europea. Con la amplia gama de posibilidades que se abren y, sobre todo, por ser la primera vez que se le reconoce a Canarias un estatuto específico de región diferenciada, en mi opinión con mucho más alcance que lo que en su día supuso el

reconocimiento de las franquicias, principalmente porque la actuación de los agentes en ese marco a lo que llevó fue a consolidar y afianzar el pilar que sustenta la dependencia. Con esto no quiero decir que la integración en la Comunidad no implique lo mismo, el mantenimiento del "statu-quo" de fuerzas en Canarias, lo cual, en todo caso, estaría por ver. Ahora bien, lo que sí se ha de dar y se está dando es un planteamiento que va más allá de lo inmediato del corto plazo, y que por lo menos hay y habrá mecanismos de cara a una mayor vertebración de la economía canaria. Lo que, en vista de lo que ha sido la historia económica del Archipiélago, no es poco.

A finales de la década de los setenta España, y Canarias en particular, se vio inmersa en un profundo cambio político-económico-institucional, tanto en el ámbito interior como en el de sus relaciones con el exterior.

La transición hacia un sistema democrático-pluralista llevó a una profunda alteración en la estructura territorial del Estado. El reconocimiento de las nacionalidades y regiones, en esta nueva etapa, abre para Canarias la posibilidad de acceder a un "status" en el que se le reconociese plenamente su carácter de región diferenciada, al menos en igual medida que otras regiones como podría ser el caso de Cataluña, País Vasco o Galicia^{lxvi}. Sin embargo, la atención que se prestó en su momento a las singularidades Canarias fue deficiente, reduciéndose, como no, a la defensa y mantenimiento del Régimen Económico Fiscal (REF) específico del archipiélago, de forma que éste fuese compatible con la unidad económico fiscal nacional, perdiéndose la posibilidad de establecer unos parámetros constitucionales más acordes con las características y sentido de la región^{lxvii}.

Para Canarias, este nuevo marco pudo haber supuesto la oportunidad de alcanzar un sistema de autogobierno, que permitiese al Archipiélago superar, a nivel interno, las fuertes deficiencias e insuficiencias en el marco insular, en la determinación de una política común que generase una verdadera solidaridad interregional. De otro lado, haber permitido la defensa de los intereses canarios en la elaboración de la política general y, en particular, en la elaboración de la política económica del Estado, participando decisivamente en la comunidad política nacional pero sin que ello impidiera la búsqueda y aplicación de políticas económicas propias y la mejor conexión, mediante la apertura al mercado internacional, con otros interlocutores económicos, bien fueran próximos o lejanos; y, potencialmente, en el plano internacional colaborar con el Estado en la defensa de los intereses políticos, económicos y estratégicos para Canarias^{lxviii}.

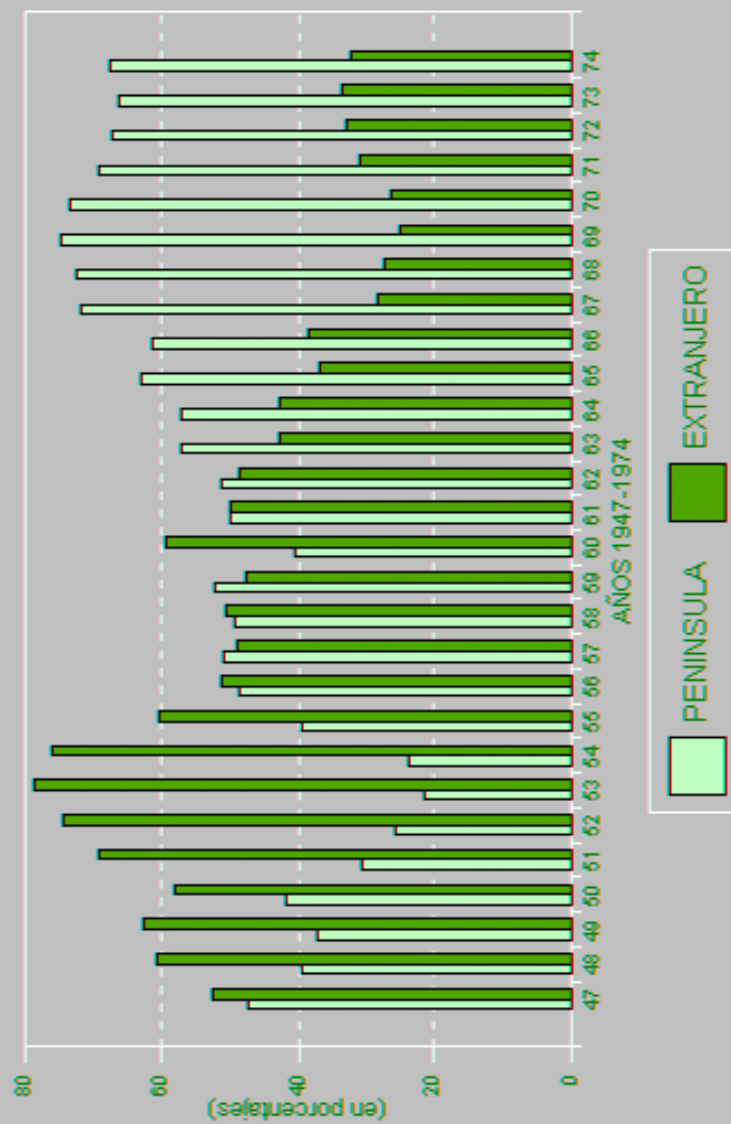
En Canarias, una vez entra en vigor la Constitución Española de 1978, se inicia el proceso para dotar a las Islas, al igual que en el resto de las Comunidades del Estado, de instituciones de autogobierno. Con la aprobación del Régimen Preautonómico Canario y la constitución de la primera Junta de Canarias, que tuvo una azarosa andadura y una pobre actuación política en pro de la defensa de los intereses canarios^{lxix}, se suceden los enfrentamientos entre las fracciones de poder más impuestas en las Islas, que derivan en una instrumentalización de la Junta a la hora de discutir los anteproyectos del Estatuto de Autonomía de Canarias. El objetivo era buscar el consenso entre las diferentes propuestas de los partidos canarios a modo de borrador de negociación con UCD^{lxx}. Sin embargo, finalmente el proyecto adoptado sería el del entonces partido gobernante (UCD), para ser tramitado por la vía del Art. 143 de la Constitución, circunstancia ésta que se revelaría como uno de los problemas fundamentales con los que se

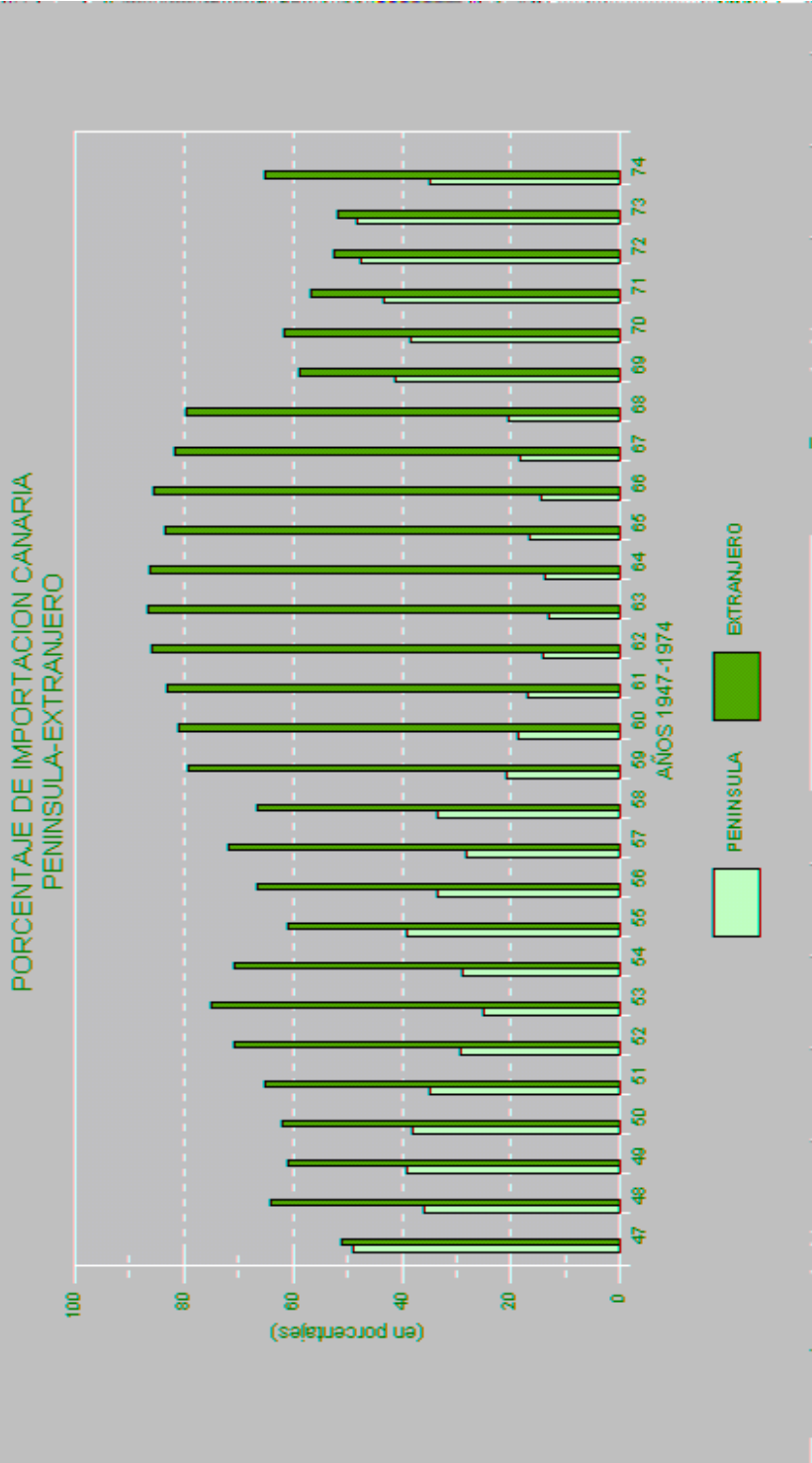
habría de enfrentar el proceso autonómico canario^{lxxi}. Como en otras ocasiones, ésta fue una cuestión planteada y resuelta por instancias foráneas a las propias Islas, y que estaba inscrita en una decisión global en cuanto al diseño de la política autonómica a desarrollar por el Estado^{lxxii}.

Sin embargo, los problemas que se plantearon en la redacción del Estatuto, cuya resolución dependía no tanto del exterior como de las fuerzas políticas y organizaciones partidistas en el interior, estuvieron referidos sobre todo a la ubicación de las sedes de las instituciones de gobierno y al sistema electoral a utilizar en las elecciones autonómicas^{lxxiii}. La solución a estos problemas se realizó a través de la reproducción de los mecanismos históricos que han operado en situaciones similares, es decir, a través de un pacto entre los grupos sociales dominantes en las islas centrales, con el poder central madrileño actuando como árbitro y garante de dicho pacto. En última instancia se pactaba desde la perspectiva de configurar una distribución global del poder político en las Islas^{lxxiv}. Estos grupos actuaban, a través de sus respectivas fracciones, en el seno de la UCD -gran canaria y tinerfeña- y el pacto alcanzado hizo posible, por medio de un delicado sistema de equilibrios, compensaciones y alternancias, el Estatuto de Autonomía de Canarias.

Sin embargo, este cambio político-institucional en la conformación del Estado en poco o en nada altera la dinámica económica de las Islas, manteniéndose y reforzándose bajo este nuevo marco la terciarización y hegemonía de las fuerzas vinculadas al mismo. De otro lado, el comportamiento de los agentes estuvo condicionado, en gran medida, por las perspectivas de integración de España en la Comunidad Europea.

PORCENTAJE DE EXPORTACION CANARIA PENINSULA-EXTRANJERO





3.2. Canarias y la Comunidad Europea: la fuerza de lo evidente.

Desde que en 1977 España solicita formalmente su adhesión a la Comunidad, en Canarias se abre una importante polémica sobre las repercusiones que dicha incorporación tendría para las Islas. En la polémica se barajan diversos supuestos de adhesión plena, parcial o condicionada y de no integración. El resultado de todo ello fue un número abundante de informes, debates y manifestaciones sobre el tema de la adhesión, tanto de los grupos económicos e instituciones locales como de portavoces foráneos, invitados al debate por su relativa relevancia como técnicos o políticos de la integración^{lxxv}.

Polémica que, en última instancia, puso de manifiesto los intereses de las fuerzas más o menos impuestas en Canarias y que, como en etapas anteriores, acabó centrándose en la defensa de las peculiaridades históricas del archipiélago sobre un Régimen Económico Fiscal diferenciado dentro del Estado Español^{lxxvi}. Todo ello en relación con la distancia del Archipiélago al territorio peninsular, la situación geoestratégica de las Islas en el tráfico del Atlántico-Sur y su imbricación temprana a las rutas de tráfico colonial entre Europa, Africa y América; circunstancias que han contribuido a la progresiva internacionalización y extroversión del Archipiélago, con un status de zona relativamente abierta a la competencia internacional. Este proceso ha ido unido a la configuración y afianzamiento de agentes y fuerzas íntimamente vinculadas a la creciente externalización y dependencia que caracterizan el proceso de desarrollo canario.

3.2.1. La Opción dos: una vía fallida^{lxxvii}.

Desde que España solicita formalmente su adhesión a la Comunidad Europea, en Canarias se buscaron fórmulas tendentes a mantener el status del Archipiélago después de la adhesión de España a la Comunidad, bien fuera mediante la negociación de cláusulas específicas o de un protocolo particular de adhesión, posición que se veía favorecida por la Constitución de 1978 ya que ésta, en su disposición adicional tercera, establece que toda modificación del REF requiere el informe de la Comunidad Autónoma^{lxxviii}.

En ello coinciden los intereses de los sectores económicos más impuestos y de la propia administración autonómica, especialmente la de carácter insular, ya que el Estatuto de Autonomía le permite mantener una política fiscal propia^{lxxix}.

Así mismo, llama la atención el hecho de que se barajasen únicamente tres opciones: la integración plena, la integración con especificidades y la no integración, si bien, cuando menos, había una más: retrasar temporalmente la integración^{lxxx}.

En un primer momento el debate estuvo bastante alejado de la población canaria, y en los estudios realizados se buscaba la respuesta a una decisión que, en última instancia, no era meramente económica sino política^{lxxxi}. Esto no significa que no se diese una profunda preocupación en relación a la adhesión a la Comunidad^{lxxxii}, ahora bien, la falta de dinamicidad interna sobre la profundidad del debate se debía, en gran medida, a la carencia absoluta de un modelo de desarrollo en las Islas que cohesionase y sirviera de punto de referencia a los diferentes agentes. Así mismo, establecer a priori un balance con las ventajas e inconvenientes que representaban las diversas

opciones es difícil de efectuar en el marco comunitario, ya que la dinamicidad del proceso comunitario es tal que realmente es aventurado realizar previsiones, y mucho más proceder a su cuantificación^{lxxxiii}.

Aunque en los momentos álgidos de la discusión ésta aparentemente comprende las tres opciones reseñadas, en realidad se centró únicamente en una: la integración de Canarias en la Comunidad manteniendo sus peculiaridades históricas. La integración plena en las mismas condiciones que el resto de la nación y la no integración fueron descartadas, aunque interesadamente a veces se mantenía la no integración como tercera opción, acompañando a las dos formas de articular la opción de integrarse en la CEE sin perder las franquicias. En definitiva, la cuestión quedó reducida al análisis de estas dos hipótesis^{lxxxiv}:

- Permanencia fuera de la Unión Aduanera, pero dentro del Tratado,
- Integración en la Unión Aduanera, pero con excepciones importantes.

En este contexto es en el que deben entenderse los distintos informes elaborados a partir de 1979. En ellos van apareciendo las condiciones especiales a negociar, bien fuera con integración aduanera o sin ella, en tanto que tampoco esos informes permitieron dar por buena una de las dos alternativas para afianzar o salvaguardar los intereses económicos en el Archipiélago^{lxxxv}. Si bien es cierto que la mayor parte de estos informes propugnaban la integración aduanera con cláusulas especiales, como contingentes de importación libres de arancel para algunas materias, IVA diferenciado, reserva del mercado peninsular para el plátano canario, máxima ayuda con cargo a los fondos estructurales, la decisión se fue decantando hacia

la opción inversa, es decir, la integración política permaneciendo fuera de la Unión Aduanera y de la Política Agrícola Común. A esto contribuyó el giro dado por la Administración Local y las dificultades que se argumentaban, incluso desde la misma Comunidad, para obtener un IVA diferenciado^{lxxxvi}.

Este debate se cerró en el Parlamento Canario, en donde se aprobó, el primero de Diciembre de 1983, con 50 votos a favor de un total de 60, la entonces denominada opción dos: La integración de Canarias en la CEE con un status diferenciado que permitiera mantener las peculiaridades históricas, libertad de comercio con un sistema de arbitrios para financiar la hacienda local, y que contentara, en tanto que los afianzaba, a los sectores económicos implicados^{lxxxvii}. El documento aprobado en el Parlamento pedía la integración de Canarias en el territorio comunitario pero sin que se aplicase la Tarifa Exterior Común (TEC), el IVA y la Política Agraria, buscando con ello la creación de una zona de libre comercio entre Canarias y la CEE. Además pedían reglas de origen para los productos industrializados en Canarias, contingentes de tabaco libres de derechos de entrada a la Península, mantener la regulación de las exportaciones de tomates y pepinos entre Canarias y la Península, así como la reserva del mercado de plátano canario, período transitorio de 10 años en el cual no rigiese la libre circulación de personas y la implantación de un período de reflexión de tres años para presentar un replanteamiento de la adhesión^{lxxxviii}.

El consenso así alcanzado estuvo viciado desde sus orígenes. De entrada cabe destacar como, desde el principio de la polémica, se difuminó el papel de las diferentes fuerzas en juego, su ordenación jerárquica y la dialéctica de sus movimientos. Así se pudo extender interesadamente la opinión de que la integración en la CEE permitía superar el atasco en que se

encuentra el proceso de "desarrollo" de la sociedad canaria. De forma tal que, para ello, se llegó a insinuar y presentar la integración en la Comunidad como una formula para extender a todo el ámbito comunitario las relaciones que hasta ahora se habían mantenido con el territorio Peninsular, ganado con ello una ampliación del mercado con trato especial^{lxxxix}.

Sin embargo, para poder extender esta opinión hay dos elementos que no fueron ponderados suficientemente y que se soslayaron. De un lado, las posibles consecuencias de que la negociación del acuerdo parlamentario con la CEE le correspondía al gobierno central, siendo éste una de las fuerzas en juego y, de otro, el acuerdo que se vería afectado por las tensiones existentes en el propio seno de la CEE^{xc}.

Por lo tanto, lo consensuado en el Parlamento autónomo dependía de una negociación política, comercial, donde la participación de las fuerzas locales quedaba relativizada, subordinada a otras fuerzas en juego, y esto tan solo para las más impuestas, esto es, para las que tienen fuertes conexiones con los agentes foráneos, peninsulares o extranjeros.

No entraré aquí en la exposición de lo acontecido durante la negociación, las reacciones al conocerse el anteproyecto sobre la adhesión de Canarias que la delegación española entregó en Bruselas^{xcii}, la respuesta de la Comisión, el Documento de la Comisión de Representantes Permanentes, el aplazamiento del tema canario hasta el final de las negociaciones de España con la CEE, cuando el acuerdo global ya se había obtenido, la forma en que se "peinaron", o recortaron, los "flecos" que quedaron pendientes al cierre de las negociaciones^{xciii}. Pero lo cierto es que a medida que se iba avanzando en el proceso, en Canarias la situación era cada vez más crispada, arreciando las protestas especialmente del sector agrario^{xciii}.

Una vez que se conoce el documento final y tras su debate en el Parlamento Autónomo, se rechaza el documento de adhesión, con lo que el consenso que se había dado entre los distintos sectores queda definitivamente roto, abriéndose una crisis política importante que lleva a la dimisión del Presidente del Gobierno autónomo^{xciv}.

Sin embargo y a pesar de que, efectivamente, en el acuerdo finalmente adoptado hay algunos aspectos que se alejan de lo acordado por el Parlamento de Canarias, también es cierto que este tema por si solo no explica la ruptura del consenso entre las diferentes fuerzas. Para entender esta desproporción entre causa-efecto se ha de tener en cuenta que, en el fondo, la solución adoptada, y así era reconocido por todos los sectores, fue la de mantener el "statu-quo", sin alterar la relación de fuerzas existente en el Archipiélago. Así mismo, en ningún momento se liga el proceso con una política económica que busque cambiar las tendencias de fondo que subyacen en el proceso de desarrollo canario, por lo tanto ese consenso estaba llamado a romperse antes o después, independientemente de las negociaciones con la Comunidad. Nos encontramos de nuevo ante una de las constantes de nuestra historia económica y política, como es el establecer parámetros que son propios de la dinámica interna del sistema y que es necesario alterar con políticas económicas claramente definidas a nivel regional y nacional, que se obvian. De esta forma la entrada en la Comunidad se presentó como la panacea que resolvía la situación de crisis en la que se encontraba la economía canaria (exactamente igual que ocurrió con el Real Decreto de 1852, que vendría a ser el remedio de todos nuestros males) sin entrar para nada en la causas profundas, estructurales, que aquejan a nuestra región. Por lo tanto, la opción que parecía favorecer a todos y que llevó a ese consenso, lo que permitió fue parchear un agujero

cada vez mayor, sin que se diese la necesaria reestructuración de fuerzas en el sistema^{xcv}.

Efectivamente, la evolución de los hechos ha demostrado que esa reestructuración de fuerzas se tiene que dar y que, además, es imprescindible que se vea acompañada por una política económica que actúe sobre las tendencias de fondo, reconduciendo esas fuerzas hacia un desarrollo vertebrado a nivel interno y acorde con los cambios que se están dando a nivel mundial.

En el aspecto comercial, en el marco del Protocolo nº2, la Comunidad adoptó políticas claramente proteccionistas, de forma que Canarias queda en situación de desventaja en relación con otras zonas, y los productos canarios dejan de recibir el trato preferencial que recibían en la Península, considerada como territorio comunitario.

Prontamente se dejan sentir en el Archipiélago los efectos de esta circunstancia, lo que se ve agravado por la consideración de facto de Canarias como un tercer país, de forma que sus exportaciones, si bien con el establecimiento de un acceso preferencial y una serie de excepciones, reciben un tratamiento menos favorable que el establecido para determinados países o áreas dentro de su sistema de relaciones exteriores.

En lo referente al Sector Agrario, como hemos comentado, no resulta de aplicación la Política Agrícola Común (PAC), aunque si las disposiciones derivadas de la política de estructuras de la PAC; por lo tanto, queda fuera de la aplicación de las políticas de precios y mercados.

Se establece la reserva del mercado español para el plátano canario hasta el 31 de diciembre de 1995, mientras no existiese una Organización Común de Mercado para este producto.

Para diez productos de exportación (plantas vivas, flor cortada y otras flores, tomate, pepino, berenjena, pimiento, cebolla, aguacate, habichuela y papa) se establecieron contingentes arancelarios^{xcvi}, con un progresivo desarme arancelario, al mismo ritmo que el establecido para Península y Baleares, hasta la total exención de los derechos de aduana, una vez finalizado el período transitorio de adhesión^{xcvii}. Así mismo, se aplicaba el sistema de precios de referencia, que en las Islas afectaba al tomate, pepino y berenjena.

Al resto de los productos agrícolas y ganaderos, al no aplicarse la Política Agrícola Común en las Islas, la Comunidad aplicó a sus intercambios con Canarias el régimen general que aplica a los terceros países, lo que incluía una protección en frontera compuesta por un arancel y, en la mayoría de los casos, una exacción reguladora para los envíos de Canarias a la Comunidad y, la concesión de restituciones a las exportaciones comunitarias con destino a Canarias^{xcviii}.

Este sistema de acceso al mercado de la Comunidad para los productos primarios, desde su puesta en práctica, trajo como consecuencia problemas en la exportación de determinados productos, especialmente las habichuelas, pimientos y berenjenas y en menor medida el tomate, cebolla y pepino. Así mismo, las exportaciones de papa temprana, que fueron en aumento en los años anteriores a la adhesión, sufrieron un descenso en los años posteriores a la misma, y en el sector de flor cortada, otras flores y plantas vivas, se ha detectado una ralentización en el ritmo de crecimiento que se venía registrando antes de la adhesión^{xcix}. El sistema de acceso al mercado comunitario que se

estableció para los productos originarios de Canarias afecta también a determinados productos industriales, revelándose como un freno importante para el crecimiento de los distintos productos afectados.

No deja de ser sintomático el hecho de que, el 5 de Mayo de 1986, se lleve ante el Parlamento Europeo una propuesta de resolución, sobre adaptación del régimen aplicable a las importaciones de los productos originarios de las Islas Canarias, en el que se solicitaba a la Comisión: "se adopten, con toda urgencia, los mecanismos comunitarios necesarios para que los productos originarios de las Islas Canarias no tengan a su entrada en la Unión Aduanera peores condiciones que los procedentes de terceros países, aunque tengan Tratados Preferenciales con la Comunidad"^c.

Así mismo, "se solicita a la Comunidad que, de acuerdo con el último párrafo del art. 25.4 del Acta relativa a las condiciones de Adhesión de España a las Comunidades Europeas, proponga al Consejo las adaptaciones del régimen aplicable a las Islas Canarias necesarios para evitar restricciones a las importaciones en la Comunidad de productos agrarios e industriales de dichas islas"^{ci}.

En la misma línea, el 21 de Mayo de ese año se entregó otra propuesta de Resolución sobre adaptación del régimen aplicable a las importaciones de productos agrícolas e industriales originarios de las Islas Canarias, en el que se destaca que las limitaciones a los envíos de dichos productos a la Comunidad pueden acarrear un empeoramiento importante en las condiciones socio-económicas de Canarias en el marco comunitario y, teniendo en cuenta que la Comunidad tiene como objetivo fortalecer el crecimiento económico de las regiones menos desarrolladas y la creación de empleo, insta a que la

presidencia del Parlamento Europeo traslade esta propuesta a la Comisión, en los términos siguientes:

"Solicita de la Comisión que presente al Consejo las propuestas de medidas necesarias para la adaptación del régimen aplicable a Canarias de forma que permita la libre circulación en las Comunidades Europeas de los productos agrarios e industriales originarios de Canarias"; así mismo, "insta a la Comisión a que dicte, con la máxima urgencia, las normas adecuadas para impedir que existan restricciones a las importaciones en el resto de la Comunidad Europea de productos agrícolas e industriales originarios de las Islas Canarias"^{cii}.

Para entender la oportunidad de esta solicitud hay que tener presente que la Comunidad se hallaba inmersa en un proceso paralelo, cual era la renegociación de la política mediterránea, fruto de las presiones que estos países ejercían como consecuencia de la entrada de España y Portugal en la Comunidad, acuerdo que estaba bloqueado por España^{ciii}. Como consecuencia de ello, el Parlamento vuelve a instar a la Comisión y al Consejo para que uno presente y el otro considere las adaptaciones reglamentarias necesarias al Protocolo relativo a las Islas Canarias y que, a la mayor prontitud, se solucionen los problemas que pueden resultar de cualquier discriminación para los productos Canarios dentro de estos acuerdos con países terceros.

Finalmente, el 16 de octubre de 1986 España levantó el bloqueo que mantenía en la negociación de la política mediterránea. Las repercusiones que se derivaron para Canarias del acuerdo que hizo posible el desbloqueo, fue la adaptación del régimen de adhesión, que se concentró fundamentalmente en los siguientes aspectos: un aumento en la cuantía de cinco productos sometidos a contingentes arancelarios anuales desde 1986 -

tomate (4,4 por 100), cebolla (49,60 por 100), habichuela (6,65 por 100), flor cortada (2,4 por 100), y esquejes y plantas (36,40 por 100)-; al mismo tiempo, se estableció, para 1987 en adelante, una reducción paulatina de aranceles para determinados períodos y productos, nuevas producciones susceptibles de beneficiarse de un desarme progresivo^{civ}, la equiparación Canarias-Península de la aplicación de la denominada modulación de precios de entrada, etc...^{cv}. Sin embargo, estas mejoras no logran despejar las perspectivas del sector agrario, ya que sobre él inciden otros factores de carácter estructural que la situación comunitaria no produce, sino que hace que se aprecien con mayor nitidez, si cabe, que en otras circunstancias.

3.2.2. Impacto de la opción dos sobre los sectores agrícola y ganadero.

En cuanto a las producciones agrarias, se ha de diferenciar al menos tres subsectores dentro de la misma^{cvi}:

- 1.- los cultivos tradicionales de exportación (Plátano, tomates y papas);
- 2.- los cultivos hortofrutícolas (pimientos, berenjenas, pepinos, habichuelas, cebolla y aguacate) y flores que, dedicados también a la exportación, son de más reciente introducción;
- 3.- por último, la producción agrícola destinada al mercado interior.

Dentro del grupo de cultivos tradicionales de exportación, el plátano merece una especial consideración. La crisis de este

producto no es algo nuevo. Desde el momento de su introducción como cultivo de exportación, comienza a hablarse de su falta de competitividad frente a otras zonas en las que los costes de producción son muy inferiores. La supervivencia de este sector ha sido posible gracias a la reserva del mercado peninsular, de forma que, de no instrumentarse medidas alternativas y complementarias respecto al mismo, de poco sirve la reserva del mercado peninsular hasta 1995.

En el sector platanero, debido a su estructura de costes y las condiciones de oferta internacional, con una fuerte penetración de multinacionales en los niveles de producción y, sobre todo, de distribución y comercialización del mismo, hace que sea muy difícil el acceso del plátano canario a nuevos mercados, lo que unido a la falta de competitividad ocasionada por los altos costes de producción, dicen muy poco en favor de los negociadores de este apartado con la Comunidad.

De otro lado, dada las características especiales que presenta el mercado del plátano en el seno de la Comunidad con la existencia de diferentes regímenes, que chocaban frontalmente con la idea de creación de un mercado interior, era de esperar que se tomasen medidas a favor de la organización de este mercado, con la posibilidad del establecimiento de una OCM para este producto. En caso de que se diese esta circunstancia, como en Canarias no se aplicaba la PAC, el plátano canario no sería objeto de los mecanismos derivados de la OCM y, por supuesto, sería bien difícil mantener la reserva del mercado peninsular más allá de la fecha establecida, ya que esto entra en colisión con los principios y objetivos del mercado interior y de la propia OCM en el caso de establecerse. De ser así, las exportaciones de plátanos canarios podrían haberse visto sometidas a contingentes, así como a mecanismos de protección de forma que, aunque se consiguiese un tratamiento sumamente

favorable, no sería posible competir con otras zonas. Todo esto nos ayuda a entender, en buena medida, los intereses que, en última instancia, estaban guiando la negociación ya que la aparente salvaguardia de los intereses plataneros no fue tal, propiciando con ello una situación en la que los terrenos dedicados a este cultivo podían seguir cayendo paulatinamente en las redes de la especulación.

En referencia al tomate, la situación tampoco fue favorable ya que, si bien se mejoró en relación a la situación anterior, en la que las exportaciones de tomates canarios a la Comunidad tenían que pagar parte del arancel^{cvi}, ahora quedaban sometidas, en el marco del Protocolo nº2, a contingentes y al mecanismo de los precios de referencia hasta el 31 de diciembre de 1989, y al de modulación de precios de entrada a partir del 1 de enero de 1990, al igual que el resto del territorio peninsular. Se ha de añadir que, durante el período transitorio establecido para España, las cantidades enviadas a territorio peninsular, siempre dentro de contingente, estaban exentas de derechos y no eran de aplicación el mecanismo de los precios de referencia.

A medio plazo, la situación era claramente desfavorable para Canarias, ya que los contingentes se establecieron con la finalidad específica del mantenimiento de las corrientes de intercambios tradicionales, representando, por tanto, un importante freno a la capacidad de crecimiento del sector. Así mismo, a la finalización del período transitorio las producciones peninsulares se moverían en la Comunidad con total libertad, sin estar sometidas a precios de referencia, mientras que la producción canaria (dentro del marco del Protocolo nº2) se vería sometida a contingentes y al respeto de los precios de referencia, tanto en su entrada en la Península como en el resto de la Comunidad. En relación con todo esto, si se tiene

en cuenta que el principal mercado de la producción de tomate de invierno canario ha sido tradicionalmente Reino Unido y Holanda, con una cuota de mercado muy superior a la que tenían los productores de otras zonas competidoras, entre ellas el suroeste peninsular, estas últimas ahora tienen y seguirán teniendo una vez finalizado el período transitorio una ventaja adicional; ya que no se ven sometidos a contingentes ni a los precios de referencia, lo que unido al fuerte proceso de reconversión que está llevándose a cabo en el levante peninsular (invernaderos y tecnificación), hace que sus producciones puedan entrar en competencia con la producción canaria en las épocas claves para ésta. Esto significaría que en las épocas de aplicación de los precios de referencia que coincidan con las fechas de los tomates exportados desde Canarias -abril y mayo-, la competencia del suroeste peninsular podía ser determinante dado las tasas que estos productos han sido capaces de soportar en sus envíos a la Comunidad.

De otro lado, las exportaciones de tomate marroquí, competidores directos de la exportación canaria, tienen un tratamiento preferencial en los mercados comunitarios, en el marco de los Acuerdos de Cooperación suscritos por la Comunidad con los países mediterráneos y, si bien están sometido a los mismos mecanismos de protección que el tomate canario, en cuanto a sus envíos a la Comunidad gozan de un holgado contingente, prácticamente sin derechos de aduana. Así mismo, para el período en el que se concentra la producción canaria (mediados de noviembre hasta finales de abril) y fuera de contingente, el arancel comunitario es bajo y perfectamente absorbible por los productores marroquíes por sus menores costes de producción^{cvi}.

Con todo, el futuro de este producto dentro del marco del Protocolo nº2 era poco halagüeño, dependiendo, en última instancia, de las políticas del gobierno central, implementando o no medidas para que no se agrave la competencia del levante

peninsular y realizando una negociación beligerante en el seno de la Comunidad para conseguir que los acuerdos con países terceros no perjudiquen a Canarias.

Antes de la adhesión, las Islas no gozaban de ninguna ventaja comercial en sus envíos de papas a la Comunidad, y los envíos de papas originarias de Canarias no pagaban arancel a su entrada en Península. Por el contrario, los países del Magreb, Egipto y Chipre gozaban de una rebaja arancelaria en los envíos a la Comunidad, entre el 1 de enero y el 31 de marzo, del 40 por 100.

En virtud del Protocolo nº2, las papas tempranas producidas en Canarias y exportadas a la Comunidad se beneficiaban de la rebaja arancelaria del AAC, en igual cuantía y al mismo ritmo que la establecida para la Península y Baleares, y los envíos cuyo destino eran Península y Baleares estaban exentos de derechos desde el primer momento; todo ello siempre dentro del contingente establecido. Esta situación suponía una mejora en las condiciones arancelarias de acceso al mercado comunitario respecto a la situación anterior a la adhesión, si bien empeoraba la situación en los envíos a Península y Baleares, y se mantenía la diferencia de trato respecto a terceros países, que sólo mejoraba en este aspecto a partir del 1 de enero de 1989^{oix}.

Una vez finalizado el período transitorio, los envíos de papas a la Comunidad (incluida Península y Baleares) estarían sometidos a contingentes arancelarios con derecho nulo, si bien las cantidades que sobrepasasen dichos contingentes estarían sometidos al pago de los derechos correspondientes al AAC, que para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de abril se estableció en un 6 por 100 a partir de las adaptacio-

nes establecidas en el Protocolo nº2 en 1987. Sin embargo, las supuestas mejoras no fueron tal ya que el contingente no se incrementó permaneciendo la cuantía que se había establecido para 1986^{cx}, y en el ámbito de la renegociación con los países mediterráneos se les concedieron ventajas sustanciales^{cxii}, de forma que, al final del período transitorio, estarían en iguales o mejores condiciones si cabe que Canarias, dentro del marco del Protocolo nº2.

La exportación de papas, que desde bastante tiempo atrás se viene efectuando al Reino Unido, ha sufrido en los últimos tiempos un considerable retroceso. Al quedar sometidas a régimen de contingentes, determinándose éstos por la media de las cantidades efectivamente comercializadas en los años 1982, 1983 y 1984, y permaneciendo sin modificación alguna, las exportaciones Canarias se han visto sometidas a una fuerte presión por parte de las producciones peninsulares, que han ido desplazando progresivamente a la papa canaria de su mercado tradicional, circunstancia que se agravaría una vez finalizado el período transitorio, ya que en el marco del Protocolo nº2 las exportaciones canarias a la Comunidad seguirían sometidas a contingentes, mientras que las exportaciones desde Península y Baleares están plenamente integradas en el cordón aduanero comunitario. Así mismo, en los meses fuertes de la exportación Canaria (de enero a marzo), las concesiones hechas a Marruecos, Túnez, Egipto e Israel igualaban las ventajas que supuestamente se le habían concedido a Canarias, e incluso, y dada la cuantía de los contingentes, a los que se aplicaba el mismo descreste arancelario que el establecido para Canarias (el recogido en el Acta de adhesión de España), supuso la igualación de hecho de las condiciones de acceso de este producto a las establecidas para Península y Baleares, lo que llevó a un descenso de las exportaciones Canarias de papa temprana^{cxiii}.

Por último, señalar también que el cultivo de papas para la exportación no se puede separar del destinado al consumo interno, de forma que la inexistencia de una política agraria que defienda la producción local de las importaciones masivas de este producto, la falta de cámaras frigoríficas que permitan almacenar los excedentes internos y la ausencia de viveros para semilla, dependiendo así de la semilla importada y su valoración, refuerzan la conclusión anteriormente señalada.

Dentro de los cultivos hortofrutícolas y los de reciente implantación, destacan por su importancia el de pepinos y el de plantas y flores. El primero de ellos, que experimentó un aumento considerable en la década de los 70 para retroceder en los últimos años, tiene por destino, en su mayor parte, la CEE (Holanda y Reino Unido). Su tratamiento es similar al de los tomates y, durante el período transitorio, había posibilidades de mantener, con suave crecimiento, el volumen de exportaciones, si bien, una vez hubiese finalizado el período transitorio, se vería sometido a los precios de referencia y contingentes. Sin embargo, la evolución de las exportaciones canarias de este producto, entre 1986 y 1990 registró un descenso de más de un 11 por 100, debido al efecto limitativo de los contingentes y a la competencia peninsular^{cxiii}.

En el caso de la Berenjena, también se ha registrado un retraimiento en sus volúmenes de exportación^{cxiv}, circunstancia en la que incurren los factores ya indicados, contingentación y sometimiento al mecanismo de precios en frontera, que si bien no se aplicaba en la exportación a Península durante el período transitorio, si se aplicaba a los envíos al resto de la Comunidad. Así mismo, este sector se ve sometido a la competencia de las producciones de Marruecos y Jordania, para los que se estableció una rebaja arancelaria igual a la estipulada para

España, entre el 15 de enero y el 30 de abril, período que coincide con el grueso de la producción canaria.

En relación al resto de las hortalizas se registraron caídas en los pimientos y un relativo estancamiento en la exportación de habichuelas^{cxv}. En el sector de otros frutos se abrieron buenas perspectivas para el aguacate^{cxvi}, y en el sector de frutos tropicales se concedieron una serie de excepciones y ventajas^{cxvii}, si bien la producción canaria de aguacate tenía y tiene que hacer frente a la competencia del aguacate del sur peninsular y, de otro lado, no se debe de olvidar la franquicia arancelaria de la que gozan los países ACP en los productos tropicales.

En cuanto a los cultivos de plantas ornamentales, destaca el auge exportador que había registrado este sector en los últimos 10 años, con mercados de destino que son básicamente la Comunidad, los países nórdicos y el mercado peninsular. La contingentación de estos productos llevó a un retraimiento en el ritmo de crecimiento de los mismos. Las exportaciones de Canarias han registrado una ralentización, fundamentalmente debido al carácter estático y limitativo que ha tenido la aplicación de los contingentes, mientras que en la Península y las Baleares han comenzado a competir con Canarias en este sector.

Hasta ahora, el auge experimentado por estos cultivos no responde a una reconversión de cultivos tradicionales, ya que debido a las fuertes inversiones necesarias en infraestructura en esta clase de cultivos, se hace muy difícil, cuando no imposible, que accedan a ellos agricultores que ven estrangulado su sector, de modo que su expansión se debe a que acuden capitales de otras esferas, en gran parte exteriores, a la búsqueda de altos beneficios.

Antes de cerrar este capítulo de la agricultura de exportación, señalar la fuerte presencia de capitales foráneos en este sector, a excepción del plátano, abandonado por los mismos tiempo atrás; así como, su fuerte dependencia respecto a los inputs necesarios para la producción (abonos, insecticidas, maquinaria...); productos que provienen en su mayoría del área comunitaria y peninsular; lo que pone de relieve la coincidencia de intereses de los grandes agentes comerciales, siempre interesados en mantener alguno de estos cultivos especulativos.

Para agotar el análisis del sector agrario, queda por ver la denominada agricultura destinada al consumo interno. De un lado, resalta la falta de información de este tipo de agricultura, estando esto en relación con el escaso interés que por ella muestran las fuerzas que rigen el proceso de valoración. Esta agricultura en sus momentos de auge combinaba la utilización de los recursos forestales y la ganadería con el campo arable, obteniendo una producción muy diversificada (trigo, vino, papas, lentejas, garbanzos, toda clase de hortalizas, leche, queso...), a lo que se añadía las grandes cantidades de estiércol que podía aportar a los otros cultivos.

Con todo, esta agricultura sucumbe ante el peso de la competencia, impuesta por unos sectores que pueden adquirir en el mercado internacional, aprovechándose incluso de precios en régimen de dumping, toda clase de productos alternativos; además de que, al mantenerse las restituciones a las exportaciones comunitarias y peninsulares, la presión que se ejerce sobre la misma es evidente. Totalmente olvidada por los ejecutores de la política económica, solamente se atiende cuando necesitan apoyo coyuntural.

A pesar de la adaptación del Protocolo nº2, como consecuencia de la renegociación de los Acuerdos de Cooperación suscritos por la Comunidad con los países mediterráneos, en el sector agrícola quedaron sin resolver los elementos esenciales del problema: de un lado, la permanencia de la contingentación para los productos principales y, de otro, la aplicación de los precios de referencia una vez que hubiese concluido el período transitorio para las exportaciones de determinados productos hortofrutícolas (tomates, pimientos y berenjenas)^{cxviii}. Por lo tanto, a lo máximo que se podía aspirar, en el marco del Protocolo nº2, era a un tratamiento igual de favorable que el que recibían y reciben determinados países terceros de la Comunidad, lo cual no era muy halagüeño si tenemos en cuenta que las producciones agrícolas de estos países hubieran entrado en competencia directa con las producciones canarias, con la ventaja añadida de unos costes de producción muy inferiores. De otro lado, al finalizar el período transitorio en Península y Baleares, sus producciones agrícolas alcanzan la plena integración y no tienen que soportar ni los precios de referencia ni los mecanismos de protección exterior de la Comunidad, mientras que para las producciones Canarias se hubiesen aplicado estos mecanismos de protección cuando se exportasen a la Comunidad (incluida Península y Baleares), a lo que tenemos que sumar el agravio comparativo que para la producción canaria presupone la competencia peninsular, que se habría encontrado en mejores condiciones de acceso al mercado interior al ser parte de él y Canarias no.

El mantenimiento de los contingentes, en el marco del Protocolo nº2, supuso y seguiría suponiendo, una vez finalizado los períodos transitorios establecidos en cada caso, un agravio comparativo, dado que se intensificaría el estancamiento registrado en buena parte de las exportaciones agrícolas canarias, acentuándose la tendencia regresiva en los sectores

estacionarios y el estancamiento en los sectores con mejores perspectivas como son el sector de plantas ornamentales, flores y esquejes y aguacate, impidiendo la diversificación de la producción y, como consecuencia, las posibilidades de inversión en estas actividades. No se debe de perder de vista que el objetivo expresamente declarado en el Protocolo nº2 a la hora de establecer los contingentes y regular el aspecto comercial era el mantenimiento de las corrientes tradicionales de intercambio.

En cuanto a la reserva del mercado peninsular para el plátano canario, antes de instituirse una OCM para este producto, España podía establecer restricciones cuantitativas a las importaciones de terceros países, sin embargo, en lo que respecta a los plátanos que se encuentran en libre práctica en la Comunidad, no podría aplicar estos mecanismos, de forma que se tendría que recurrir a la aplicación del art.115 del Tratado de Roma^{cxix}. Así mismo, en caso de que Canarias no se integrase en la PAC y se estableciese una OCM para este producto, los intereses del sector tendrían más dificultades, a la hora de ser defendidos, que estando dentro de la PAC.

Por último, señalar que uno de los argumentos que se utilizaban para la no integración en la PAC era el mayor grado de maniobrabilidad de cara a la protección de la producción interior, de forma que se podían instrumentar medidas de política agraria para el apoyo de la agricultura interior. Sin embargo, estas ayudas tienen que venir necesariamente del presupuesto nacional y no del comunitario y, francamente, la experiencia en el período 1986-1989 es lo suficientemente ilustrativa para percibir la utilización retórica de este discurso; recurriéndose por parte de las fuerza mas impuestas al apoyo y defensa de la importación masiva de productos de primera necesidad que se ven beneficiados por las restituciones

comunitarias, mientras que no se implementa ninguna medida encaminada a vertebrar mínimamente el sector^{xxx}.

Para la vertebración de este sector es necesaria la aplicación de planes de desarrollo en los que se integre la agricultura destinada al consumo interno con el resto de los sectores económicos canarios, y en cuanto a la agricultura de exportación era necesaria una mayor imbricación del Archipiélago en la Comunidad, inmersa en la consecución del Mercado interior.

En lo referente al sector ganadero, al no aplicarse la PAC en la Islas, la Comunidad aplicó a sus intercambios con Canarias el régimen general que aplica a los países terceros, que incluye una protección en frontera compuesta por un arancel y en la mayoría de los casos de una exacción reguladora, mientras que las exportaciones comunitarias se benefician de la concesión de restituciones.

Las Islas, que para sus productos originarios no pagaban arancel a la entrada en Península y Baleares, tenían, en el marco establecido en el Protocolo nº2, que respetar la protección comunitaria. Si bien es cierto que la producción canaria en este sector se destina al consumo interior, no es menos cierto que en este aspecto la producción canaria se vio sometida a la presión de la competencia de productos comunitarios y peninsulares, que se beneficiaban ahora de las restituciones comunitarias, mientras que la producción canaria, con la desaparición progresiva de los mecanismos de protección exterior, veía gravemente comprometidas sus posibilidades de desarrollo, acentuándose los estrangulamientos a los que estaba

sometido el sector antes de la adhesión y acentuándose la dependencia de Canarias en estos productos.

3.2.3. Repercusiones de la opción dos sobre el Sector Pesquero.

Respecto a la pesca, hay que recordar el continuo abandono de este sector por las fuerzas económicas que actúan en Canarias. Desde mediados de los setenta se viene hablando de las dificultades estructurales de la pesca, derivadas del estrechamiento de sus márgenes de beneficio, de los problemas que plantea la definición de las aguas territoriales y la tensión que predomina en torno al banco sahariano, zona pesquera tradicional de los habitantes del archipiélago. Por ello, desde entonces, se viene denunciando que tanto el poder central como los grupos locales, autóctonos o foráneos, sistemáticamente aplican una política pesquera que ignora los intereses locales, sostenidos en una explotación artesanal.

Esta situación contrasta con las posibilidades de las aguas que circundan las Islas, favorecidas por las variaciones de temperatura y salinidad de las denominadas "Corrientes de Canarias", que influyen sobre la abundancia y variedad de las especies que se capturan^{cxix}. Esto explica que Canarias se haya convertido en uno de los grandes centros mundiales de base de flotas pesqueras, dando lugar a una expansión de los negocios portuarios en torno a las dársenas pesqueras, en las infraestructuras para conservación y comercialización de la pesca, el aprovisionamiento de las flotas y las industrias de reparación de las mismas.

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Adhesión, al no aplicarse en Canarias la Política Pesquera Común (PPC) y quedar excluida del territorio aduanero comunitario, las producciones canarias en principio quedaban sometidas al mismo tratamiento que el dispensado a un país tercero. No obstante, el Protocolo nº2 recogía una serie de excepciones para los productos pesqueros canarios respecto a este tratamiento general, con el objetivo de mantener las corrientes comerciales tradicionales de exportación de Canarias a la Comunidad^{cxixi}.

Al final del período transitorio, que para los productos pesqueros era el 1 de enero de 1993, excepto para los preparados y conservas de sardina, el 1 de enero de 1996, los productos canarios sometidos a contingente se beneficiarían de la exención de los derechos de aduana a la entrada en la Comunidad, pero en todo caso estaban sujetos a la observancia de las reglas de la Organización Común de Mercados (OCM), y en particular a las normas de comercialización y precios de referencia.

En principio, podría parecer que ese régimen era más beneficioso que el existente antes de la adhesión, sin embargo, esta primera apreciación peca de una falta absoluta de visión a medio plazo. Si bien, en relación a los envíos a la Comunidad, esta premisa podía ser cierta al no darse ninguna ventaja arancelaria antes de la adhesión, no lo era tanto en cuanto a los envíos canarios a la Península que, además, es el principal destino de las exportaciones canarias. El régimen de intercambio de Canarias con Península y Baleares desde el primer momento estuvo sometido a contingentes (exentos del derecho de aduana) y al final del período transitorio, además de que hubieran seguido contingentados, a la entrada en el territorio Peninsular y Balear, plenamente integrado en el cordón aduanero

comunitario, deberían hacer frente a los precios de referencia^{cxxiii}.

Al quedar Canarias fuera de la PPC, no eran de aplicación las disposiciones comunitarias en materia de precios y ordenación de mercados; ahora bien, se pudo acoger a las medidas de desarrollo estructural del sector^{cxxiv}. En este sentido, se aplicaron en Canarias las medidas encaminadas a la reestructuración y modernización de la flota pesquera, desarrollo de la acuicultura y acondicionamiento de la franja costera, adaptación de capacidades y medidas específicas. Sin embargo, Canarias no accedió, en un principio, a una serie de medidas concretas, quedando así excluida de los siguientes apartados de la política de estructuras: campañas de pesca experimental, asociaciones temporales de empresas, equiparamiento de puertos pesqueros, investigación de mercados y agrupaciones de productores y las medidas encaminadas a las mejoras de las condiciones de transformación y de comercialización de los productos agrícolas y pesqueros^{cxxv}.

Esta aplicación parcial de la política estructural repercutió negativamente sobre el sector. De un lado, la no aplicación de la acción común sobre equipamiento de los puertos pesqueros presupone un trato claramente discriminatorio frente al resto de puertos de la Comunidad, y como consecuencia de ello, a las flotas comunitarias con base en las Islas Canarias; de otro lado, los acuerdos de pesca con Mauritania y Marruecos representaron para la flota pesquera canaria una reducción importante en las capacidades de pesca, con la consiguiente paralización de parte de la flota canaria lo que, unido a la escasa versatilidad de ésta, pone de manifiesto lo interesante que hubiera sido poder disponer de las ayudas estructurales en su totalidad (campañas de pesca experimental, asociaciones

temporales) y el perjuicio que su no aplicación en Canarias ha representado para el sector^{cxxvi}.

En lo referente a los acuerdos de pesca con terceros países, los intereses canarios quedaron supeditados a la defensa que de éstos hiciera la Comunidad ya que, a pesar de que la PPC no era de aplicación en el Archipiélago, Canarias no podía suscribir acuerdos internacionales de pesca por su cuenta. Este tema es competencia de la Comunidad, de forma que se establecía que el Consejo, por unanimidad y a propuesta de la Comisión, determinase en cada caso las posibilidades y condiciones de acceso de los barcos con base en Canarias al resto de la Comunidad y de los barcos de la Comunidad en las aguas Canarias. Las negociaciones comunitarias de los acuerdos de pesca con Marruecos son de especial relevancia para Canarias, ya que es nuestro caladero tradicional. De forma que las medidas restrictivas que progresivamente se fueron estableciendo sobre el volumen de capturas y volúmenes de las flotas, han supuesto un duro revés para los barcos sardinales con base en las Islas Canarias^{cxxvii}. Así mismo, las condiciones de acceso de las conservas de sardina marroquíes a la Comunidad han ido mejorado en los sucesivos acuerdos, lo que unido al desarme arancelario conseguido por este país en sus negociaciones con la Comunidad, llevó a un tratado más beneficioso que el recibido por el sector canario.

El sector pesquero canario, a falta de alguna política de apoyo y reordenación, se vio encorsetado por la limitación del mercado propio, reducido éste por una barrera aduanera que separaba, desde la adhesión, a las Canarias del territorio peninsular, su principal mercado.

Por tanto, el Acuerdo de Adhesión en el marco del Protocolo nº2, en tanto en cuanto dejó a Canarias fuera de la PPC,

permite que se mantengan las flotas instaladas y los negocios que las rodean, así como las exportaciones de productos a determinados terceros países en las condiciones anteriores a la adhesión. Sin embargo, a medio plazo, éstas se verán perjudicadas por la progresiva reducción en las capacidades de pesca, debido a la presencia en el banco sahariano de las flotas española, comunitaria y canaria. Así mismo, la falta de renovación de la infraestructura portuaria coloca a Canarias en una difícil situación frente a zonas competidoras, como es el caso de Marruecos y, en última instancia, los efectos sobre la flota autóctona serán inmediatos. Dado su carácter básicamente artesanal y su escaso margen de maniobra y versatilidad, éste fue el primer sector en el que se dejaron sentir los efectos del Protocolo nº2^{cxxviii}, lo que, unido al empeoramiento de las condiciones de acceso al mercado peninsular y la difícil situación de mercados exteriores tradicionales de Canarias^{cxxix}, ponen de relieve la difícil situación en la que está el sector.

3.2.4. Repercusiones de la opción dos sobre el sector industrial.

La escasa representatividad del sector industrial nos permite realizar un análisis somero del mismo. Resaltar que gran parte de la producción de este sector se destina al mercado local, así la producción de energía y carburantes para abastecimiento interno, industria del cemento y sus derivados, otras industrias para la construcción, de envasado, etc... En cuanto a la producción destinada al mercado exterior, resaltan las industrias derivadas de la pesca, especialmente la del frío, y la industria tabaquera. Respecto a la primera insistimos en lo señalado en el sector pesquero, destacando la

situación de agravio comparativo que se dio con Marruecos, que disfruta en este apartado de las conservas de pescado de un amplio contingente libre de derechos a su entrada en la Comunidad^{cxxx}.

La industria tabaquera, por su parte, viene registrando una grave situación desde tiempo atrás, en gran medida fruto de las relaciones con Tabacalera S.A. Así, cuando esta última consigue la renovación del monopolio del Estado, a principios de los setenta, reconsidera su papel de competidora-reguladora de la comercialización de la producción canaria, consiguiendo cambiar significativamente el porcentaje de participación en el mercado a favor de las labores propias de Tabacalera, argumentando para ello que la causa del retroceso del sector en el Archipiélago es la atomización de empresas y diversificación de marcas de la producción canaria. Así se abre un proceso de penetración de las industrias locales por parte de Tabacalera, en íntima conexión con las transnacionales del sector, altamente interesadas en el mercado español de cara a su integración en la CEE^{cxxxi}. Todo ello favorecido por una política que reserva a Tabacalera la fabricación del tabaco rubio, cada vez de más uso entre los consumidores, y por la contingentación de las labores canarias, han limitado las posibilidades expansivas del sector^{cxxxi}. El mercado español de cigarrillos ha seguido creciendo, mientras que la producción canaria ha perdido más de 5 puntos porcentuales de participación entre 1985 y 1990 en ese mercado^{cxxxiii}.

Dentro del Protocolo nº2, los tabacos elaborados y manufacturados en Canarias, a la entrada en el territorio aduanero de la Comunidad gozaban de la exención de los derechos de aduanas dentro del límite de los contingentes arancelarios que se establecieron. Este tratamiento tenía una ventaja sobre el tratamiento general dispensado a los productos industriales

que se enviaban al mercado comunitario, que si bien no estaban contingentados ni sometidos a arancel quedaban sometidos a las reglas de origen^{cxxxiv}.

Sin embargo, el acuerdo firmado con la CEE limitaba la expansión de la industria tabaquera por medio de los contingentes establecidos, ya que para que el contingente aumentase, era necesario que se enviaran cantidades superiores al contingente que se había establecido y, por lo tanto, pagar íntegramente, para las cantidades que superaban ese contingente, los derechos de aduana establecidos. Se ha de resaltar que éstos limitaban en menor medida la fabricación de cigarrillos que la de puros, sector éste donde aún es significativa la participación de pequeñas empresas que elaboran a mano. Esta producción difícilmente podrá competir con los puros manufacturados europeos, que irán entrando progresivamente en el mercado peninsular gracias al sistema de contingentes y a la disminución anual del arancel, desapareciendo éste en 1993. Señalar finalmente que los puros cubanos, que accedían en mejores condiciones que los canarios al mercado comunitario, hacen muy difícil la colocación de las labores locales en este mercado. Estas limitaciones que presenta el mercado comunitario empujaron a la búsqueda de nuevos mercados para esta producción, planteándose desde círculos oficiales una campaña de penetración en el mercado norteamericano, cerrado a la producción cubana por razones bien conocidas, como forma de resolver los problemas del sector^{cxxxv}.

Con la entrada en vigor del Tratado de Adhesión, los productos industriales originarios de las Islas, en el momento de su puesta en libre práctica en el territorio aduanero de la Comunidad, se beneficiarán de la exención de los derechos de aduanas en las condiciones siguientes:

- En la parte de Península y Baleares la exención de los derechos de aduana se concederá desde la entrada en vigor del Acta de Adhesión.

- En lo que se refiere al resto de los territorios aduaneros de la Comunidad, los derechos de aduanas de importación aplicados a los productos originarios del Archipiélago se suprimieron de forma progresiva a lo largo del período transitorio al ritmo de lo establecido para el sector en el Acta de Adhesión.

Por último, baste con señalar que la relativa dureza de las normas de origen aplicadas por la CEE sólo iba a permitir la instalación de pequeñas industrias de abastecimiento interno (expuestas siempre a la competencia exterior, especialmente de la Comunidad, al estar prevista la supresión de la tarifa especial que grava la importación, al mismo ritmo y en las mismas condiciones que el territorio peninsular), o aquellas otras que por utilizar tecnologías punteras, puedan obtener altos porcentajes de valor añadido.

Con todo, desde la integración de España en la Comunidad Europea con las especiales circunstancias que para Canarias ha supuesto la aplicación del Protocolo nº2, en el sector industrial Canario produjo una situación de deterioro que ha afectado de forma desigual a los distintos subsectores, y que se refleja en el descenso de la participación del sector industrial en el conjunto de la economía canaria. En el marco del Protocolo nº2 esta situación de deterioro sería progresiva si se tiene en cuenta que la finalización del período transitorio supondría el establecimiento de una zona de librecambio entre Canarias y la Comunidad de los Doce, con la consiguiente eliminación de los mecanismos protectores de la industria local canaria, salvo negociaciones puntuales, y la sujeción a las reglas de origen para los productos canarios^{cxxxvi}.

3.2.5. Repercusiones de la opción dos sobre el sector servicios.

Sin duda, el gran beneficiario con el acuerdo de adhesión fue el sector servicios, esa amplia amalgama de intereses comerciales, de transporte, financieros y de seguros, de administración y gestión, portuarios,... desde siempre bien instalados y últimamente muy crecidos al calor del "boom" turístico^{xxxxvii}. Ellos son los grandes beneficiarios del actual sistema de puertos francos, en tanto que no se les pone barreras a sus relaciones extracomunitarias, se refuerza sus conexiones europeas (tradicionalmente con Francia, Alemania, Bélgica, Reino Unido) y aprovechan la libertad del movimiento de capitales. También se benefician de la no aplicación del IVA, pero no precisamente porque su no aplicación permita mantener relativamente bajo el nivel de precios internos para hacer más competitiva la oferta turística canaria, muy al contrario, su beneficio se deriva de un régimen fiscal que grava la entrada de mercancías y es fácilmente repercutible en el consumidor^{xxxxviii}. De ahí que el supuesto abaratamiento de la vida sea sólo un recurso retórico que contrasta con la carestía que predomina en el entorno^{xxxxix}. Uno de los argumentos que se emplearon a favor de la no adhesión fue el impacto que tendría la desaparición del REF específico y, como consecuencia de ello, se infería un fuerte incremento en los precios de los denominados "productos de bazar", que se consideraban un fuerte estímulo al turismo peninsular y de ahí se concluía que este turismo quedaría afectado negativamente para la economía del Archipiélago.

En todo caso, la situación de la que disfrutaba el Archipiélago, evidentemente no procedía sólo del REF, sino que estaba condicionada por la existencia de altos aranceles a la importación de este tipo de productos "de bazar" en Península y Baleares. Lo que lleva a que, con independencia de que Canarias entrase o no en la Unión Aduanera, la presión compradora de los peninsulares en viaje por las Islas bajase, al formar Península y Baleares parte de la Unión Aduanera y, al ser los tipos del AAC menores que los anteriores a la adhesión, y no tener que pagar ningún derecho en el caso de productos comunitarios, esa ventaja de la que disfrutaba Canarias se viera considerablemente menguada^{cx1}.

De todo lo expuesto se puede concluir que la adhesión de Canarias a la Comunidad, en los términos establecidos en el Protocolo nº2, sustancialmente no alteró las fuerzas que subyacen en el proceso de desarrollo de la economía canaria. Dicho de otra forma, el marco diseñado para Canarias y recogido en el Protocolo nº2 se realizó e instrumentó de tal manera que se vieron reforzados aquellos intereses que, en íntima conexión con los circuitos de valoración exterior, aplican una política que estrangula la producción interna al tiempo que impone su propia producción, acentuando la dependencia como elemento clave del sistema.

Sin embargo, la propia dinámica del sistema basado en estos presupuestos llevó al replanteamiento del régimen de adhesión desde dos vertientes. De un lado, porque era cada vez mayor el grado de enfrentamiento, con intereses contrapuestos en el seno de la sociedad canaria, sobre todo después de comprobar que las supuestas ventajas que este modelo tenía, para todos los sectores implicados, no eran tales, derivando incluso en distorsiones que perjudicaban a los sectores más impuestos con el colapso de los cultivos especulativos de

exportación. Así mismo, la evolución de los intercambios comerciales desde la integración de España en la Comunidad reflejaba una intensificación del volumen de intercambios con el área comunitaria, incluyendo la península, y una contracción de los mismos respecto al resto del mundo^{cxli}. Por lo tanto, incluso para las fuerzas más consolidadas, el modelo elegido estaba dando señales de agotamiento.

De otro lado, la propia Comunidad puso de relieve las insuficiencias del Protocolo nº2. La dinámica comunitaria, inmersa en la realización del mercado interior y dando creciente importancia a las entidades regionales dentro de la misma, chocaba con el carácter estático del marco de adhesión de Canarias que, de no ir hacia la modificación de su status de adhesión, a lo más que podría aspirar era a adaptaciones puntuales y a un alejamiento de la posibilidad de incardinarse en el proyecto europeo^{cxlii}.

El régimen especial canario resultó perjudicial debido, en gran medida, a las dificultades comerciales entre Canarias y el resto de España, donde, como parte del territorio aduanero comunitario, el acceso estaba más reglamentado que antes de la adhesión, mientras que este mercado seguía y sigue constituyendo el mercado tradicional de un gran número de productos canarios. Con todo, de cara al futuro estos problemas, lejos de suavizarse, se habrían acentuado a la finalización del período transitorio, debido al carácter estático del Protocolo nº2, a la evolución, potencial o deseada, de los diferentes sectores económicos canarios y la dinámica del mercado interior. Esto resultó especialmente patente en el caso de la contingentación basada en los volúmenes de exportación tradicionales que, junto a los mecanismos de protección exterior de la Comunidad, se revelaron como un freno para la necesaria reestructuración y crecimiento de la producción canaria, con un efecto limitador

sobre las exportaciones y producción canaria. No se debe olvidar que la Comunidad, en su planteamiento comercial respecto a Canarias, dejó muy claro que el objetivo es el mantenimiento de las corrientes tradicionales de intercambios de Canarias con la Comunidad. No se recogía la progresividad en los intercambios sino su mantenimiento.

Con la aplicación del Protocolo nº2 las dificultades que experimentaron los sectores industrial y del comercio fueron menores que las del sector agrícola y pesquero. De forma que las dificultades principales se centran en la aplicación de las normas de origen comunitarias, menos favorables que las existentes antes de la adhesión, principalmente frente al resto del territorio peninsular. Así mismo, el régimen de desarme progresivo de la Tarifa General del Arbitrio Insular y de disminución de la tarifa especial supondría con el tiempo una ausencia de protección de las industrias del Archipiélago.

Por último, el régimen previsto para la aplicación del Protocolo nº2 en lo concerniente al arbitrio insular se tradujo en una reducción importante de los recursos de las haciendas locales. Esto, junto al nuevo marco fiscal que se da en la Península, llevó a la reforma del REF^{cxliii}.

Durante toda la década de los ochenta se viene hablando en Canarias de la necesidad de reforma del REF, circunstancia ésta que sigue comentándose hasta la actualidad una vez que entra en vigor el Acta de Adhesión. Sin embargo, fue en 1991 y bajo fuertes presiones estatales y comunitarias que sale finalmente la Ley 20/1991. Ahora bien, parece que lo lógico hubiera sido que primero saliesen las bases económicas del REF, que establecieran el marco global que va a servir de base a las actividades de los agentes económicos, y que en función de ese marco

director se diseñasen los aspectos fiscales, sin embargo, ha sido al revés: primero los aspectos fiscales y después de más de tres años (Ley 19/1994 de 6 de julio de 1994) han salido las bases económicas, pendientes aún del desarrollo reglamentario.

En el mes de junio de 1991 se publica la Ley de modificación de los aspectos fiscales del REF canario^{cxliiv}, con una homologación progresiva de la especificidad canaria al marco de referencia comunitario y nacional, lo que pone de manifiesto una vez más el uso interesado que en cada momento se hace de las "especificidades históricas canarias", utilizándolas como elemento de presión para optar por un modelo que, desde sus orígenes, estuvo viciado por una falta de visión global de la economía canaria, atendiendo a planteamientos sectorialistas, parcelando la realidad económica y, por lo tanto, difuminando los mecanismos de fondo de la dinámica económica en las Islas, buscando el mantenimiento del "statu quo" con el reclamo de que el modelo adoptado era la solución para salir de la situación de estancamiento en la que se encontraba el Archipiélago. Con todo, la insuficiencia del Protocolo nº2 era una realidad patente desde antes de su entrada en vigor, y su modificación era sólo cuestión de tiempo.

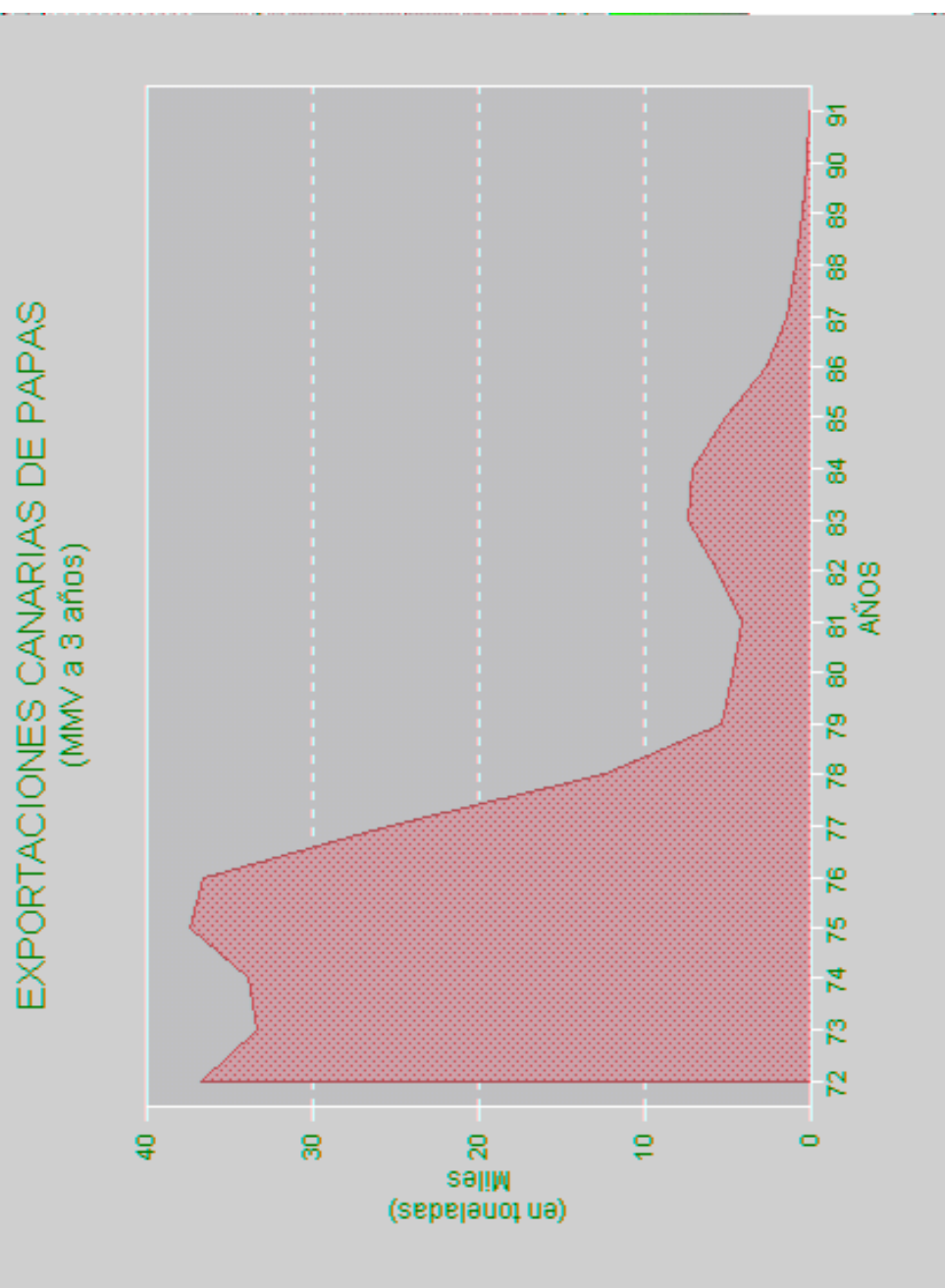
Según lo expuesto, en términos generales el documento de adhesión de Canarias a la Comunidad no difería sustancialmente del documento aprobado por el Parlamento Canario, quedando fuera de la Unión Aduanera, no se aplicaba el IVA ni la Política Agrícola y se le permitía mantener una fiscalidad propia en el ámbito de la imposición indirecta. Sólo faltó la absoluta libertad de comercio entre Canarias y la Comunidad, circunstancia que por otro lado era de esperar.

El que Canarias pudiese mantener un sistema arancelario propio respecto a terceros países, al tiempo que seguir

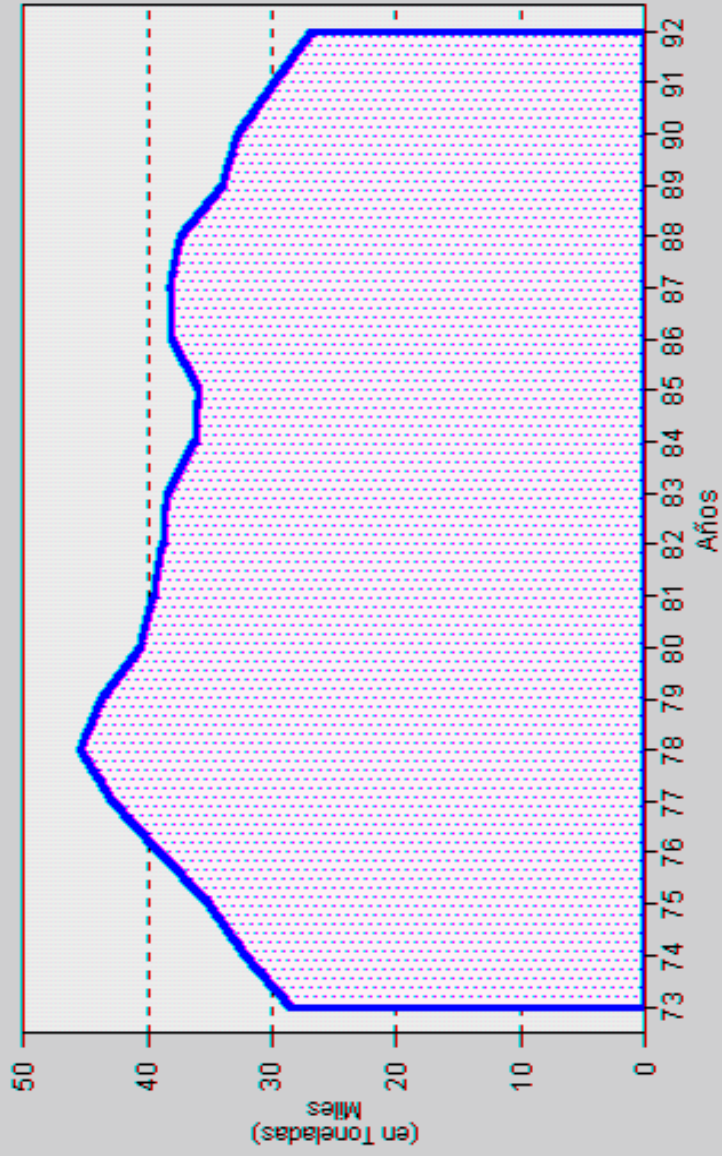
beneficiándose de las restituciones de algunos productos de la Comunidad, tuvo como contrapartida el que las exportaciones canarias a la Comunidad tuvieran que enfrentarse a los complicados mecanismos de protección comunitarios y que para mantener las corrientes de intercambio tradicional de productos canarios se estableciesen contingentes arancelarios.

Con todo, el modelo por el que se optó fue el de la integración política en la CEE, sin la incorporación en el cordón aduanero comunitario, sin la aplicación de la PAC, ni la PPC, ni el sistema del IVA, pero con la propuesta de establecer una zona de libre comercio entre Islas y Comunidad de los doce... este modelo en la terminología de los doce se traduce, como el de no integración.

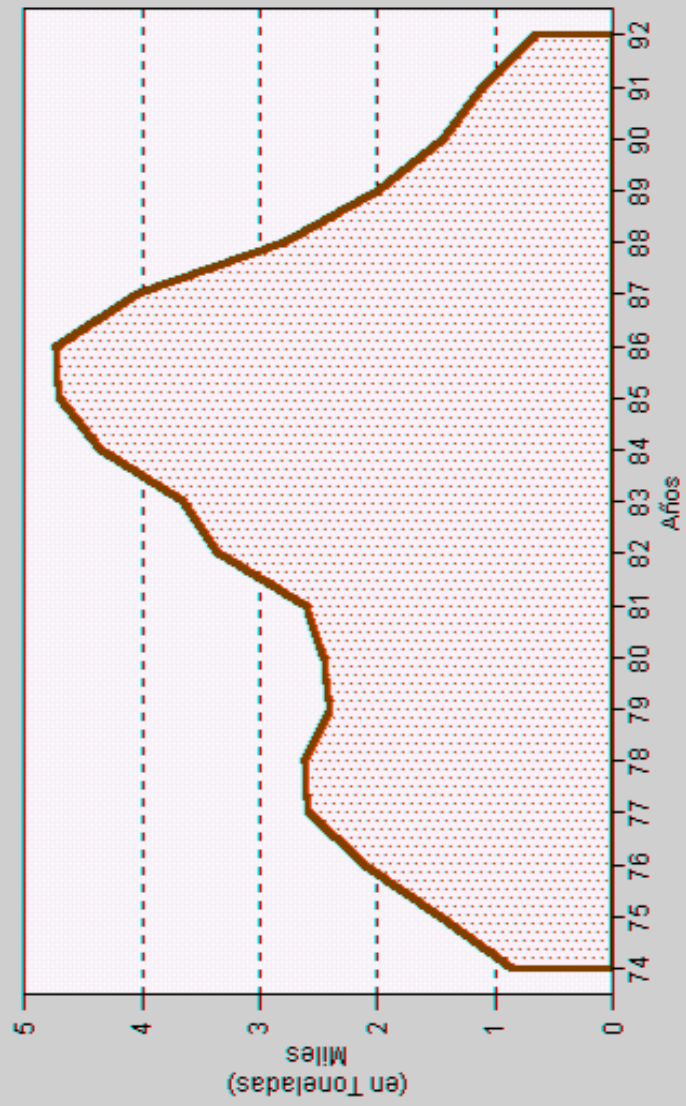
No se debe perder de vista que la prioridad en el seno de la Comunidad es la realización su mercado interior, la liberalización comercial interna, de forma que no era previsible que le concediese un trato de favor a los agentes comerciales instalados en Canarias dándoles la oportunidad de comprar en el mercado internacional y luego reexportar a la Comunidad. Por tanto, la petición de la creación de una zona de libre comercio quedó reducida, y aunque se admite que productos originarios de las Islas se beneficien de un acceso preferencial a la Comunidad, se les somete a reglas de origen, contingentes, etc... como si se tratase de un país tercero.

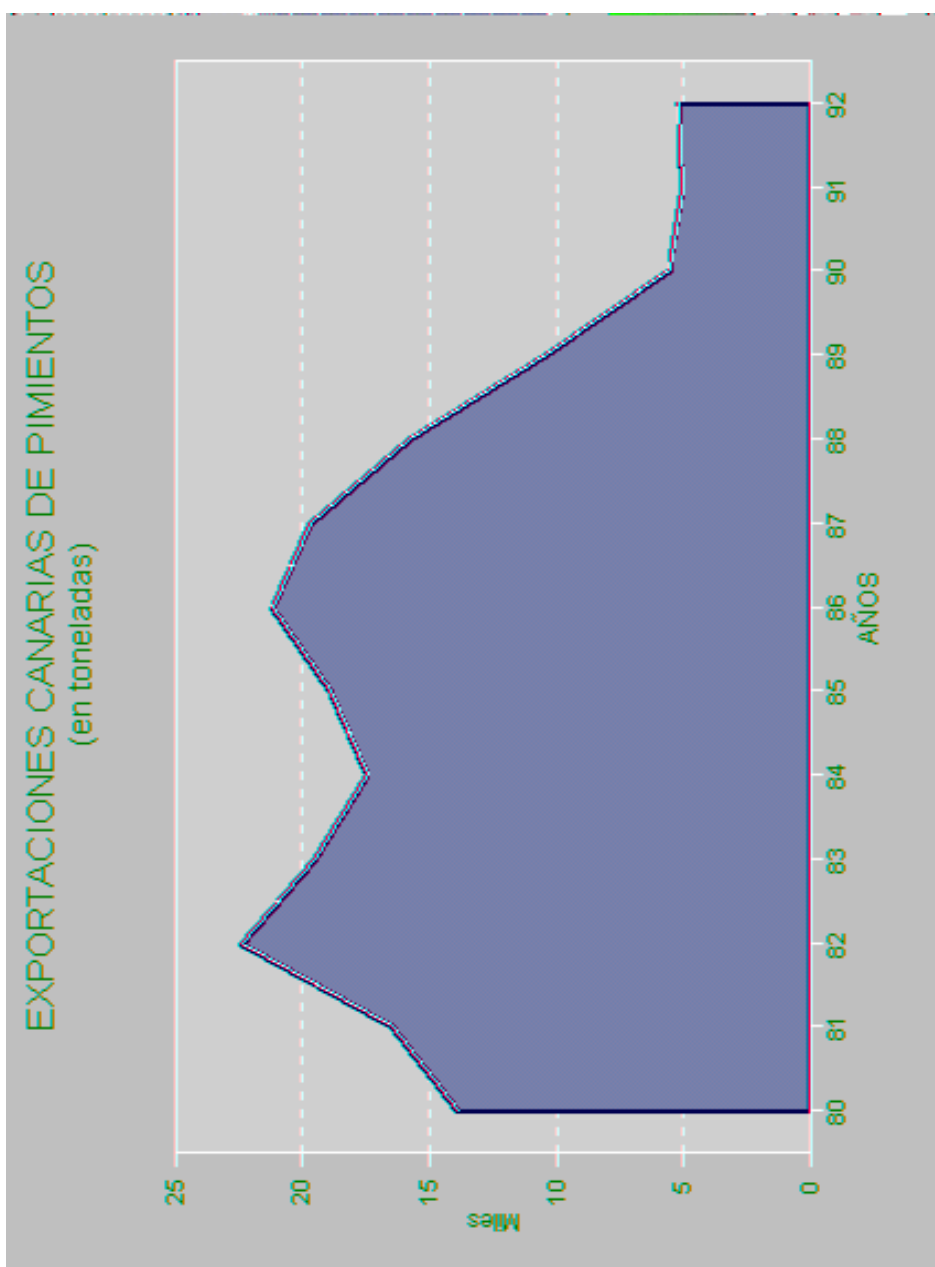


TENDENCIA EN LA EVOL. DE LA EXPORTACION
TOTAL CANARIA DE PEPINOS

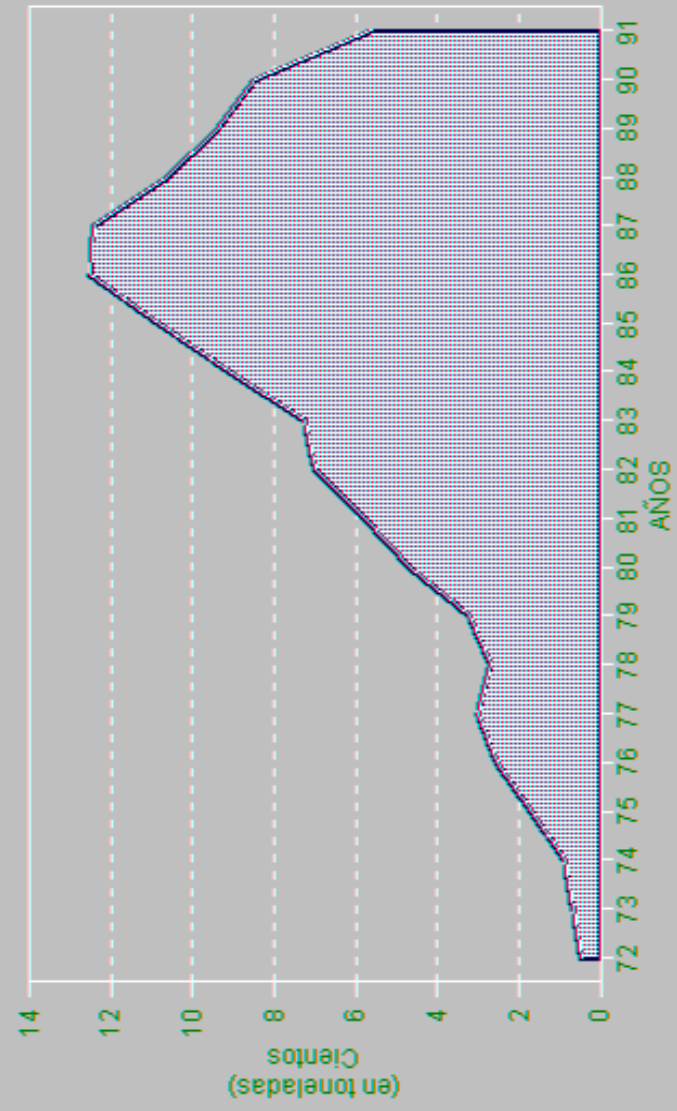


TENDENCIA EN LA EVOL. DE EXPORTACION
TOTAL CANARIA DE BERENJENA

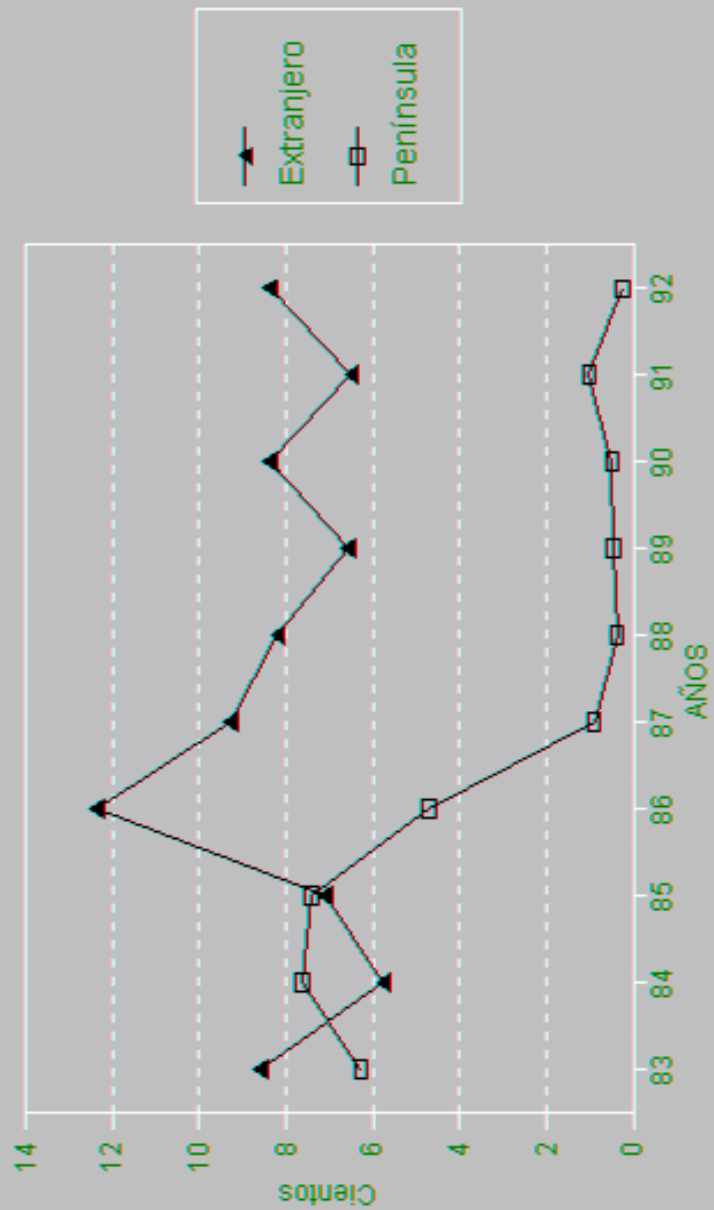




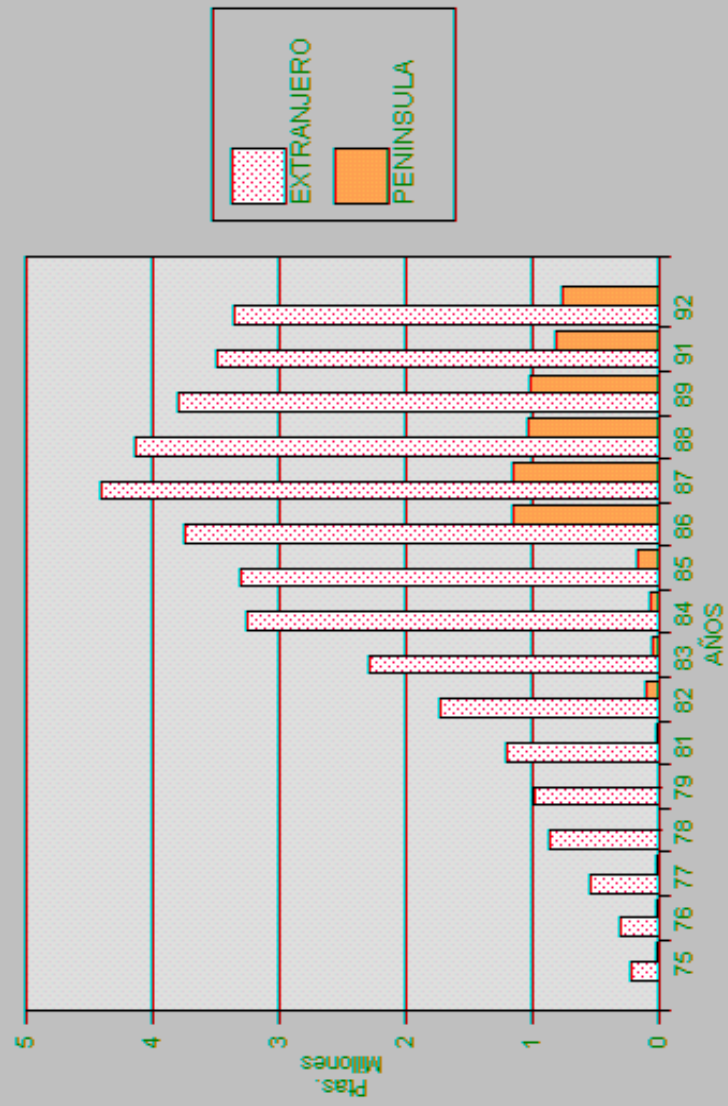
EXPORTACIONES CANARIAS DE AGUACATES (MMV a 3 años)



EXPORTACIONES CANARIAS DE HABICHUELAS (en toneladas)

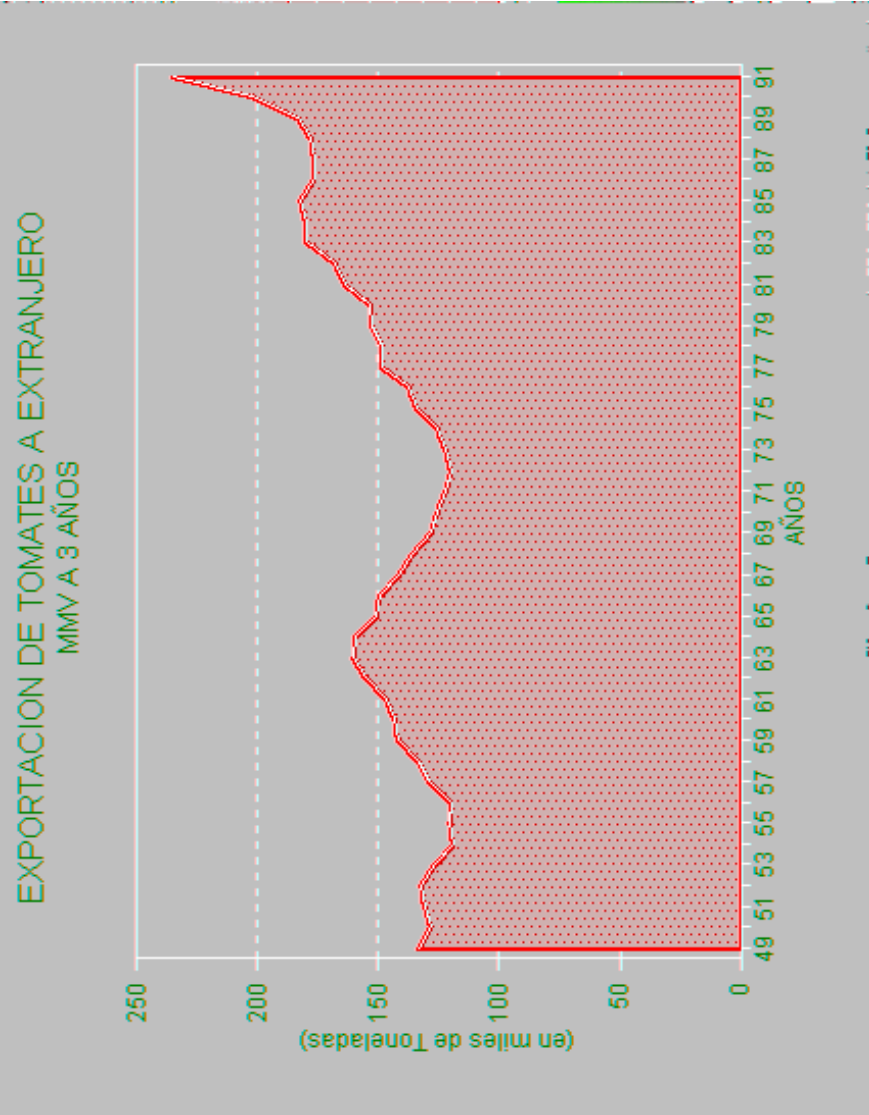


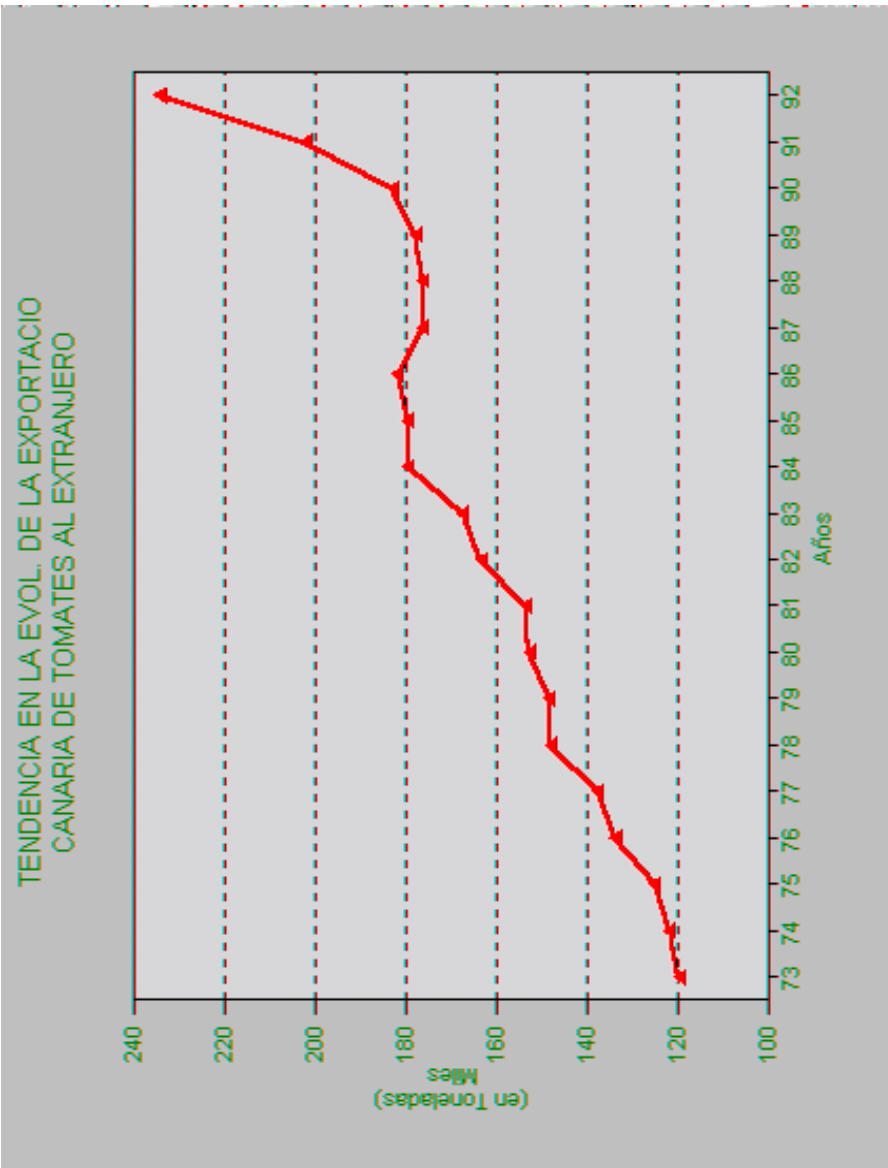
EXPOR. CANARIAS A PENINSULA Y EXTRANJ.
DE PLANTAS VIVAS Y PROD. FLORICULTURA



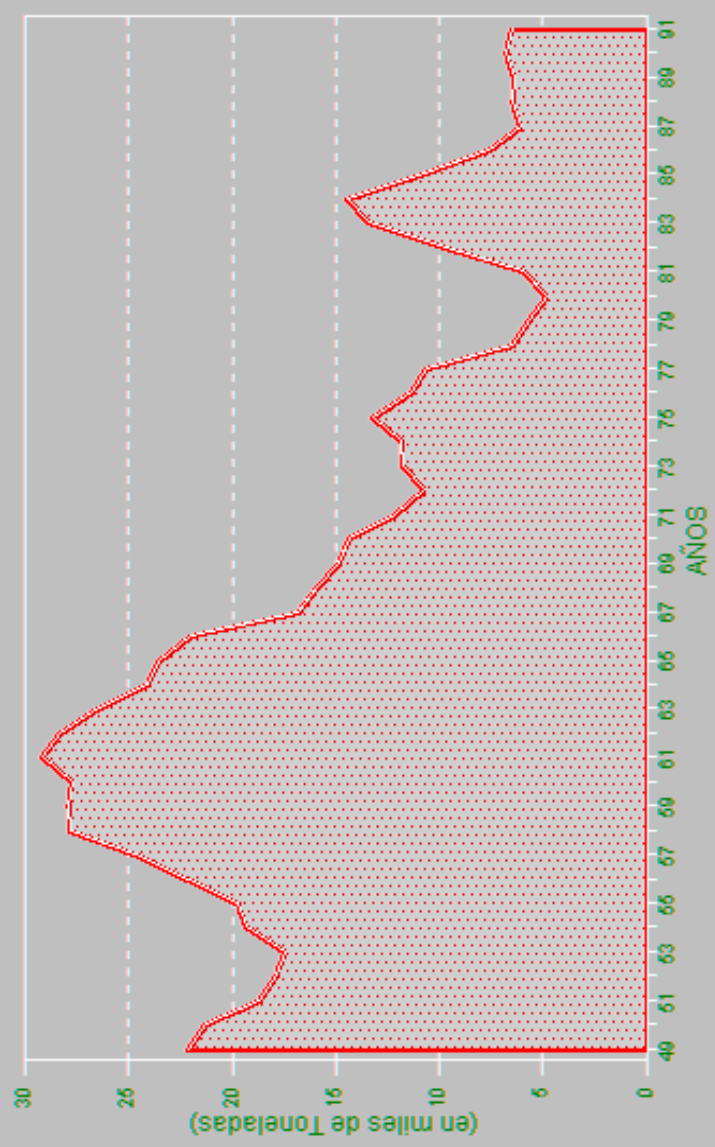
EVOLUCION DE LA SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO DEL TOMATE EN CANARIAS(Has)

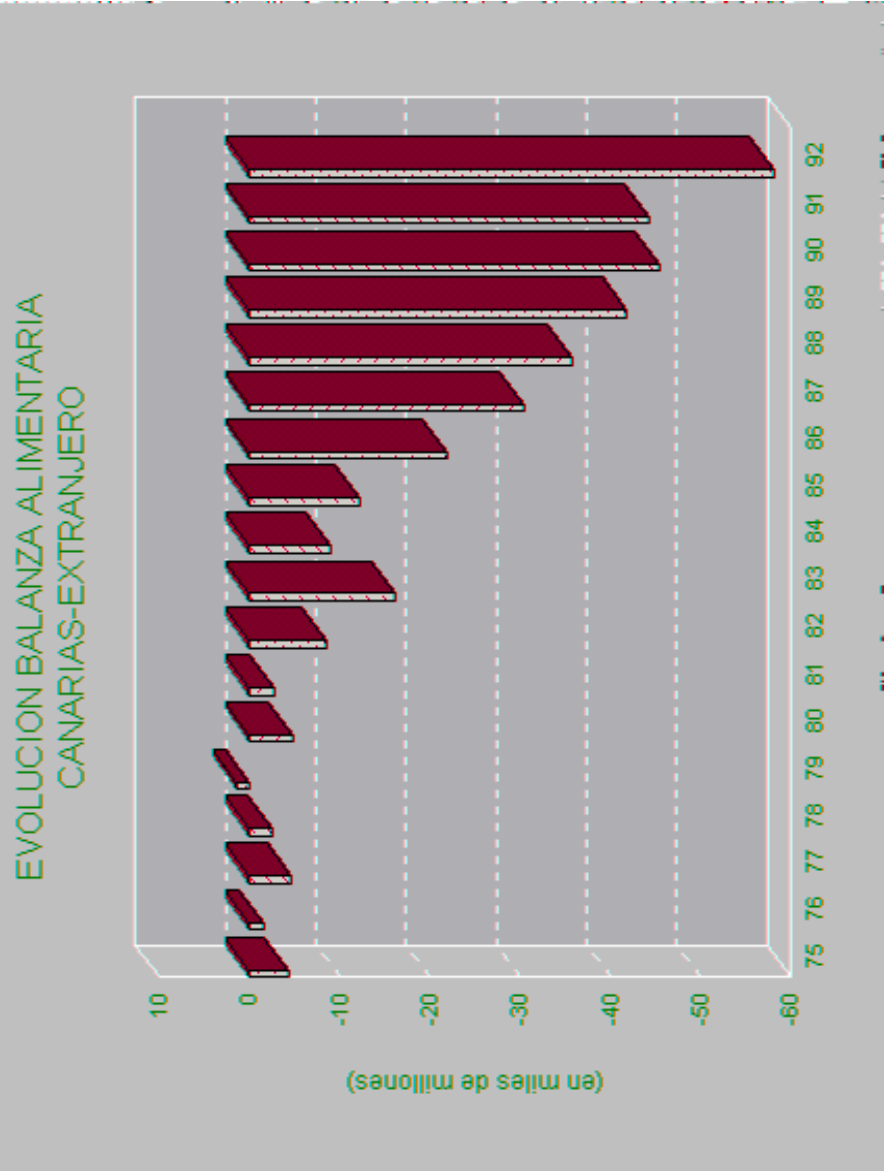


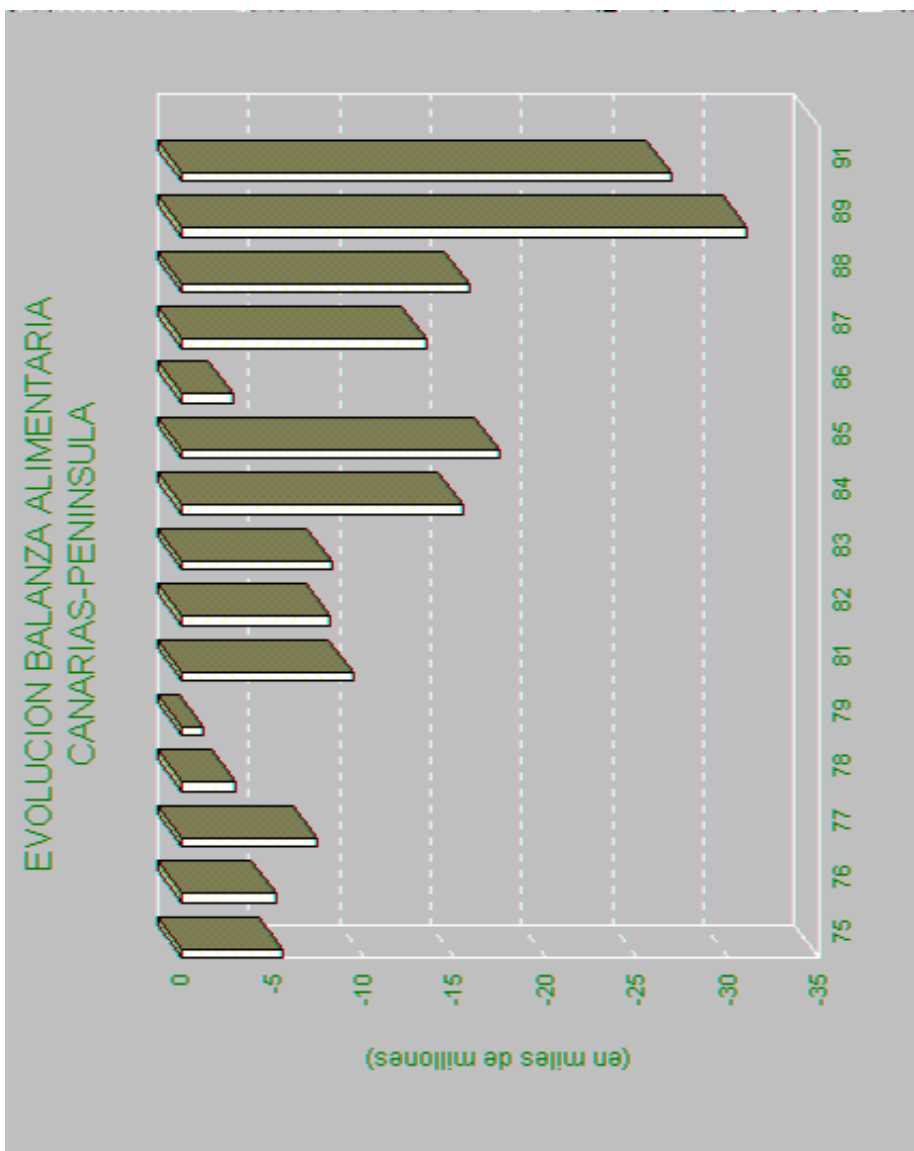


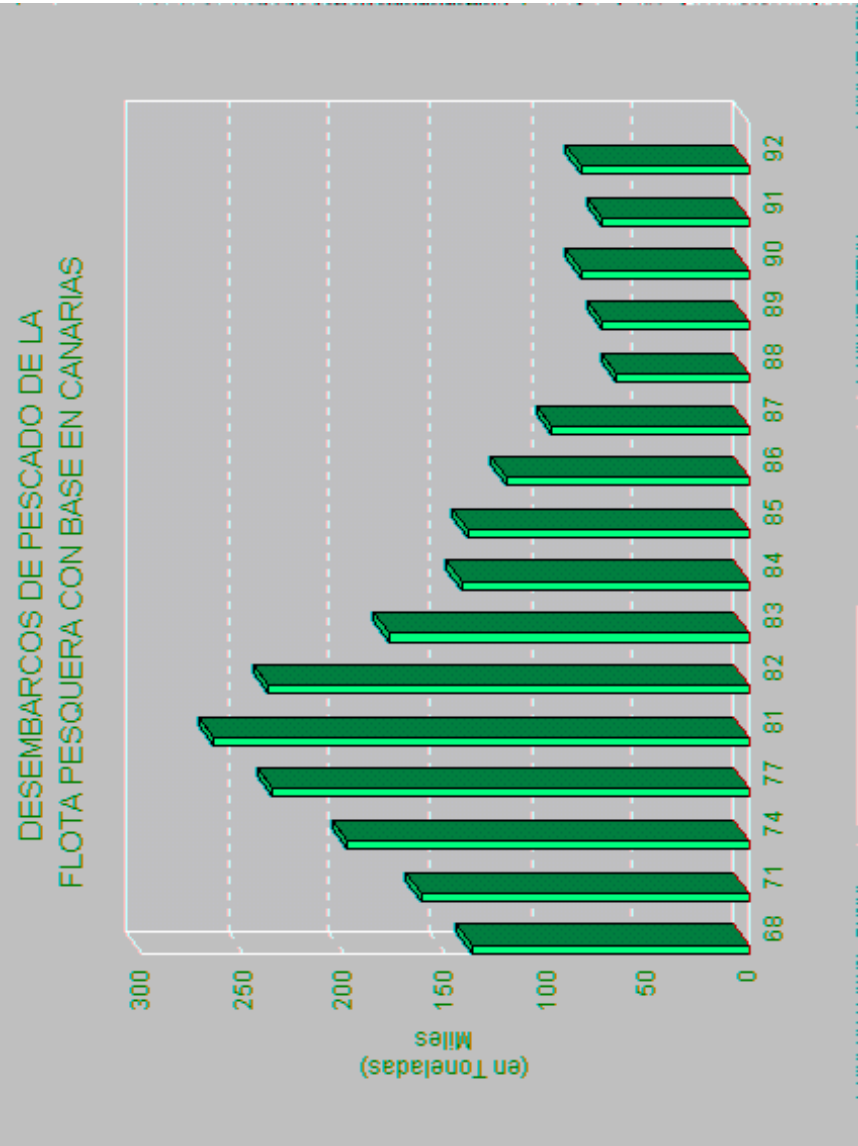


EXPORTACION DE TOMATES A PENINSULA MMV A 3 AÑOS

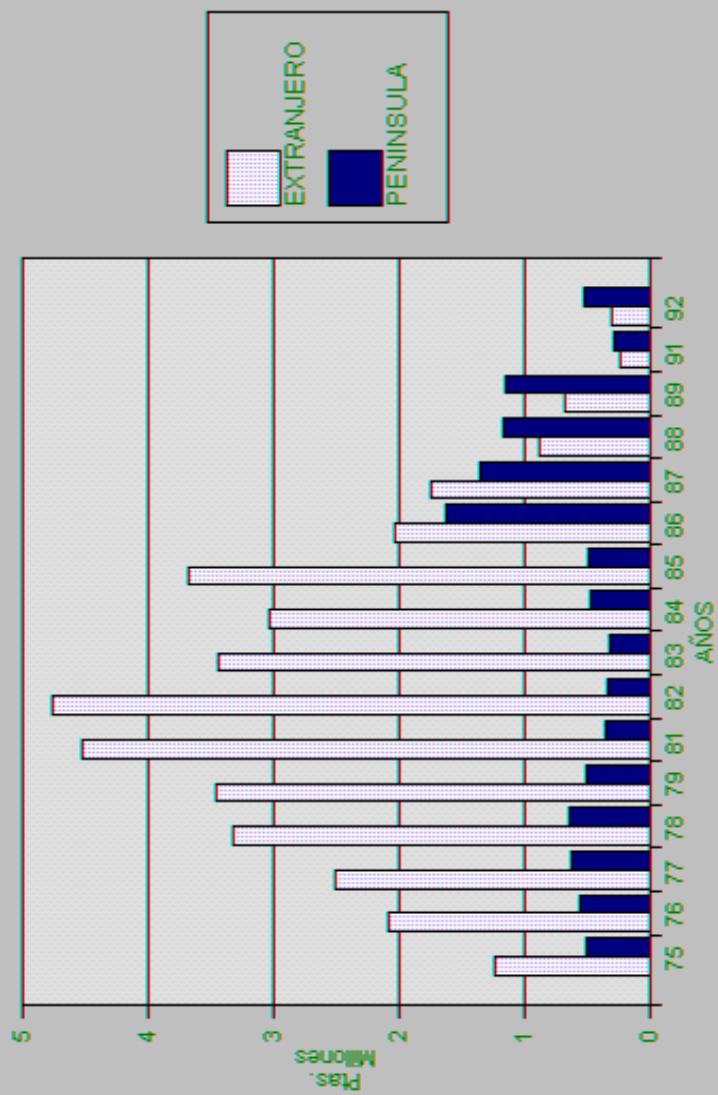




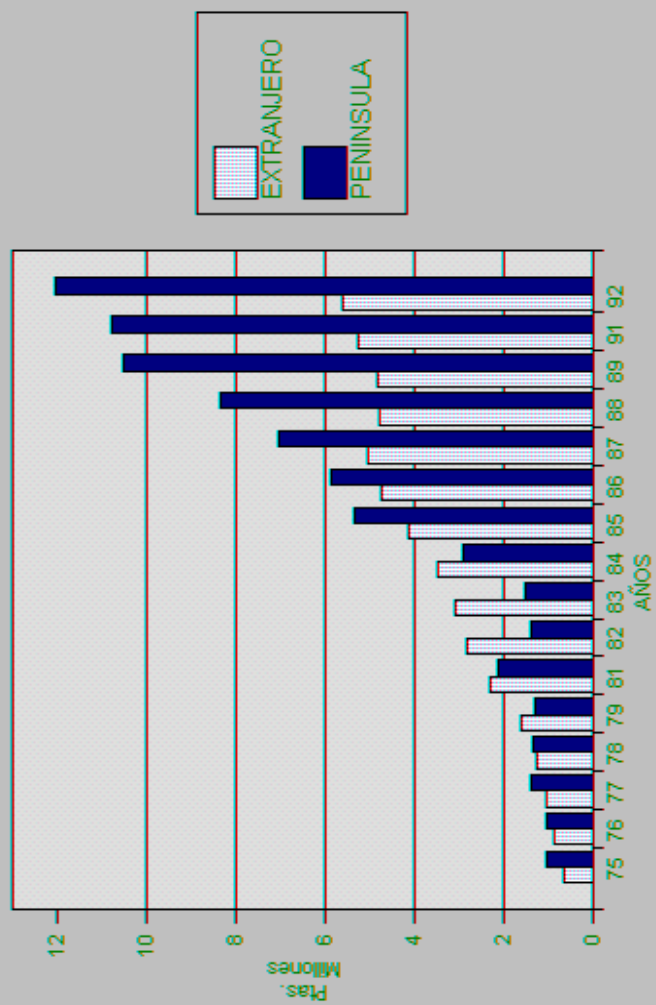




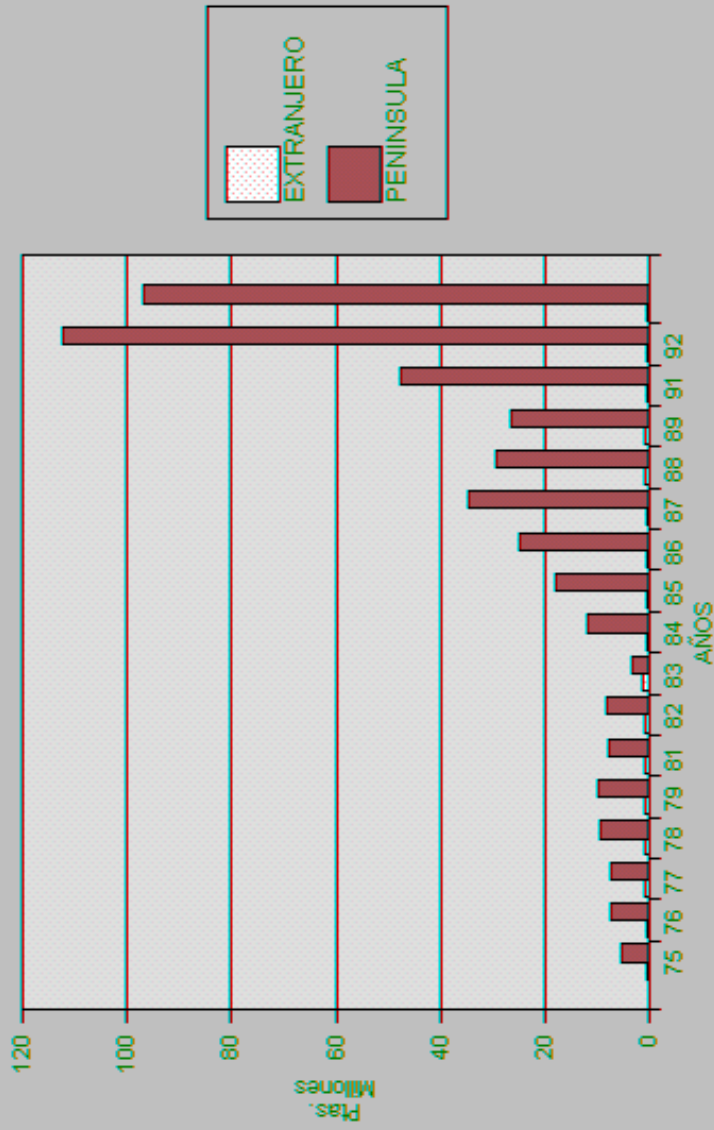
EXPORT. CANARIAS DE PREPARADOS DE CARNE, PESACADOS Y MOLUSCOS

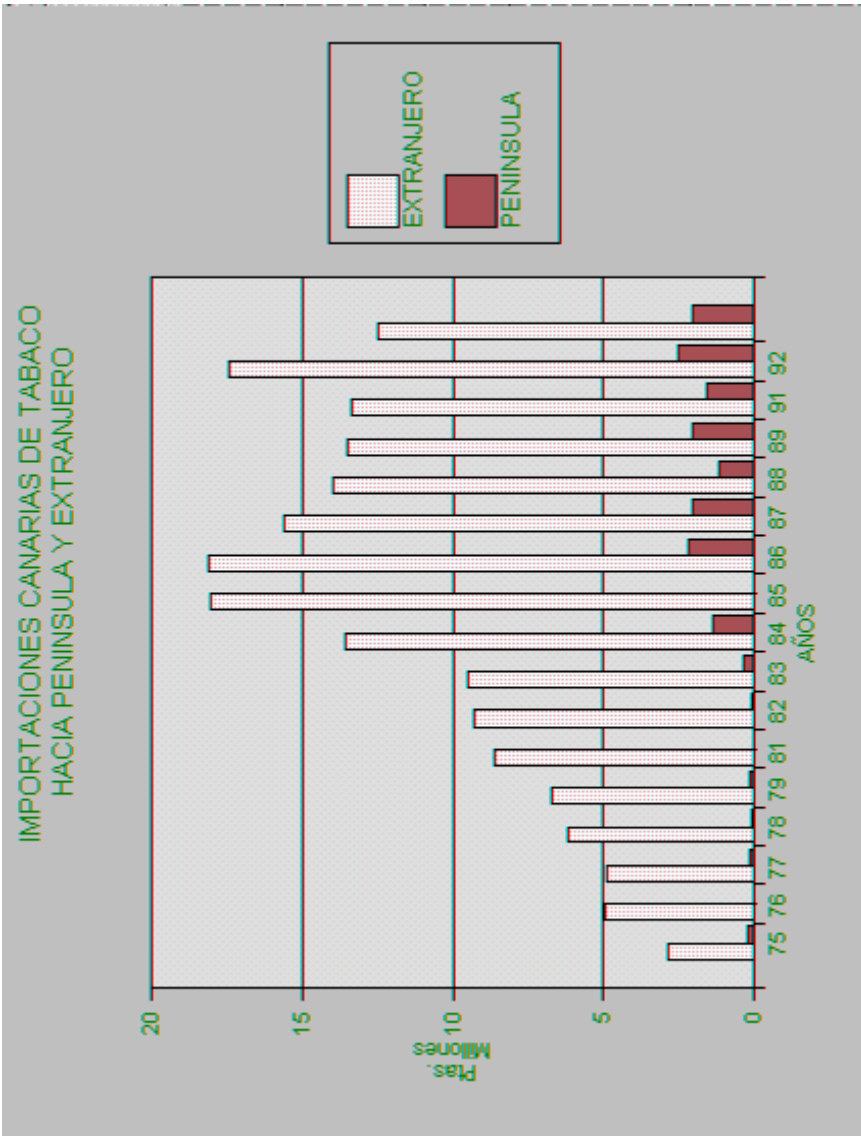


IMPORT. CANARIAS DE PREPARADOS DE CARNE, PESACADOS Y MOLUSCOS

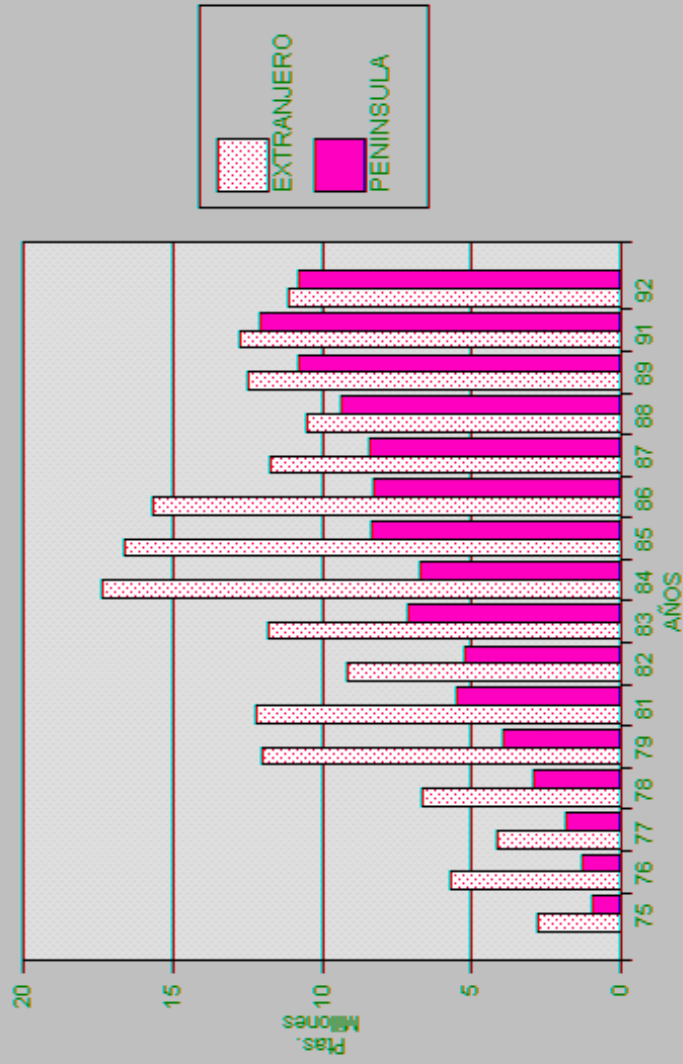


EXPORTACIONES CANARIAS DE TABACO
HACIA PENINSULA Y EXTRANJERO

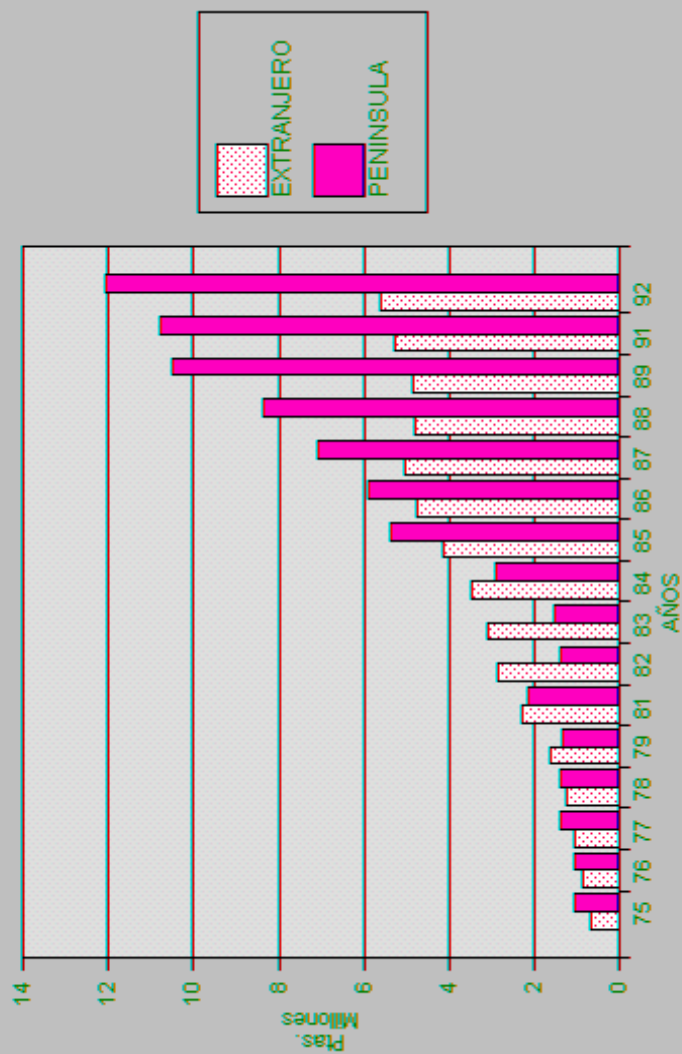




EXPORT. CANARIAS DE PESCADOS.
CRUSTACEOS Y MOLUSCOS



IMPORTACIONES CANARIAS DE PESCADOS.
CRUSTACEOS Y MOLUSCOS



ANEXO Nº 1

El Protocolo nº2, Características y Elementos Principales¹.

1.- En la adhesión de España a la Comunidad se partió del principio de la aplicación a las Islas Canarias del conjunto de disposiciones de los Tratados. En virtud del Art. 24 del Acta de Adhesión los Tratados se aplican "...al Reino de España" y por tanto, al ser considerados los territorios de Canarias, Ceuta y Melilla como parte del Reino de España, se encuentran integrados dentro del ámbito de aplicación territorial de los Tratados de Roma y París. Ahora bien, esta aplicación se realizó en base a una serie de excepciones. Así, se establece que:

"Tanto los Tratados como los actos de las instituciones de las Comunidades Europeas se aplican en las Islas Canarias y en Ceuta y en Melilla salvo las excepciones contempladas en el apartado 2º y 3º del presente Acta" [Art.25.1]

Es decir, con excepción de lo concerniente a fiscalidad indirecta (IVA), en el ámbito de la Política Agrícola Común (PAC) y de la Política Pesquera Común (PPC), lo relativo a la política de precios y mercados, y la Política Comercial Común

¹ En este anexo se hará referencia a las características y elementos principales que definieron el marco en el que se desarrollaron las relaciones Canarias-CEE tal como quedó establecido en el momento de la entrada en vigor del Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas.

(PCC), en Canarias eran de aplicación el resto de las políticas y libertades comunitarias. En el Art.25.2 se establece que "las condiciones en las que se aplicarán las disposiciones de los Tratados relativas a la libre circulación de mercancías, los actos de las instituciones de la Comunidad relativos a la legislación aduanera y a la política comercial en la Islas Canarias, Ceuta y Melilla se recogen en el Protocolo nº2".

2.- Atendiendo a lo que se disponía en el Protocolo nº2 del Acta de Adhesión, aparecía recogido que:

a.- Canarias quedó excluida del territorio aduanero de la Comunidad, por lo tanto la libre circulación de mercancías no se podía dar de acuerdo al Tratado [Art.1.2 del Protocolo nº2 y Anejo al Acta de Adhesión, Parte I, nº21];

b.- no eran aplicables los actos relativos a la Política Comercial (autónoma y convencional) relativas a la importación y exportación de mercancías a las Islas Canarias, Ceuta y Melilla [Art. 1.4 del Protocolo nº2 sobre las Islas Canarias, Ceuta y Melilla];

c.- la PAC y la PCP únicamente se aplicaban en determinados aspectos estructurales. En este sentido el Art. 25.3 del Acta de Adhesión establece que "... el Consejo por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, determinará las disposiciones de carácter socioestructural que, en el sector de la agricultura, se aplicarán en las Islas Canarias...", En cuanto al sector pesquero, el Art.155.2 del Acta de Adhesión recoge que: "El Consejo por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión: establecerá las medidas comunitarias estructurales que podrán ser adoptadas en favor de los territorios de Canarias, Ceuta y Melilla". En este artículo se añade que:

"...se establecerá las modalidades apropiadas para tomar en consideración, en todo o en parte, los intereses de las Islas,... con ocasión de las decisiones que adopte, en su caso, a fin de preparar las negociaciones por parte de la Comunidad con vistas a la adopción o conclusión de acuerdos de pesca con los terceros países, así como los intereses específicos de esos territorios, en el seno de los convenios internacionales relativos a la pesca, en los cuales la Comunidad sea parte contratante". [Art. 155.2 b)] y se establece que el Consejo, por unanimidad y a propuesta de la Comisión, determinará, en su caso, las posibilidades y condiciones de acceso mutuo a las zonas de pesca respectivas y a sus recursos. [Art. 155.3].

d.- Exclusión de las Islas del campo de aplicación común del IVA, así como el desmantelamiento progresivo del "Arbitrio insular-Tarifa general", de forma que estuviese totalmente desmantelado el 1 de Enero de 1993. Aplicación reducida y limitada del "Arbitrio insular-Tarifa especial" hasta el 1 de Enero de 1993, a no ser que el Consejo, por mayoría cualificada, lo prolongue más allá de esa fecha [Anejo 1, parte 5a) nº2 del Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas].

La incorporación de Canarias a la Comunidad y, en particular, la inclusión en el ámbito de aplicación de los Tratados, significa que, desde la fecha de la adhesión, las instituciones de la Comunidad asumen automáticamente, respecto a Canarias, las competencias que les atribuyen los Tratados, al igual que sucede con el territorio español. Por lo tanto, existen materias reservadas, en virtud de los respectivos regímenes económicos y fiscales, al Estado o a los respectivos entes autonómicos, que quedan atribuidas, sin otro trámite que la

entrada en vigor de los Tratados, a la competencia de los órganos de la Comunidad.

3.- Así mismo, una de las cuestiones más importantes es que el territorio aduanero de la Comunidad no incluía a Canarias, lo que significa la no aplicación del principio de libre circulación de mercancías a los productos originarios de las Islas y a los productos procedentes de terceros países importados por el Archipiélago.

Por lo tanto, los productos originarios de las Islas, tanto agrícolas, pesqueros como industriales, tenían en el marco de la Comunidad un tratamiento diferente al conjunto de los productos originarios de Península y Baleares, y del resto de los Estados miembros, siendo considerados como "productos procedentes de un tercer país". [Art.1 del Protocolo nº2]

4.- Ahora bien, en el Protocolo nº2 se recogían una serie de excepciones al régimen general de intercambios entre Canarias y la Comunidad. Así:

a.- En lo referente a los intercambios del sector agrario, cabe distinguir:

a.1.- Corrientes de intercambios CEE-Canarias. Se establecieron los mecanismos de restitución a la exportación, que la CEE aplica a algunos de sus productos.

b.- Corrientes de intercambios Canarias-CEE. En cuanto a las exportaciones de Canarias al territorio comunitario se estableció el acceso preferencial para los productos tradicionales exportados a la Comunidad, que estaban recogidos en el

anexo A del protocolo, dentro de los contingentes arancelarios que se determinaron en función de las exportaciones canarias medias del período 1982-1984. En este apartado se distinguen:

b.1.- Los contingentes destinados a Península y Baleares. En este caso las cantidades exportadas estaban exentas de los derechos de aduana y de la aplicación de los precios de referencia hasta el 31 de diciembre de 1995, por lo que se refiere a los productos incluidos en el Reglamento 1035/72 y hasta el 31 de diciembre de 1992, por lo que respecta a los demás. Y no se consideraban en libre práctica los productos exportados dentro de estos contingentes;

b.2.- Los contingentes destinados al resto de la Comunidad. En este caso estos estaban sometidos a las mismas condiciones que rigen para el desarme arancelario de los productos originarios de la España peninsular, pero siguen sujetos a los precios de referencia. Desde el momento de la adhesión y hasta que se llevase a cabo el total desmantelamiento de los aranceles entre España y el resto de la Comunidad (1992 o 1996 según los productos), las cantidades importadas dentro de contingente estarían gravadas con un tipo que iría disminuyendo progresivamente cada año hasta su total eliminación.

c.- A partir del 1 de enero de 1996 para los productos a que hace referencia el Reglamento 1035/72 y del 1 de enero de 1993 para los demás productos, las cantidades bajo cuotas exportadas al territorio aduanero comunitario están exentas de los derechos de aduana, pero seguirán sometidos a la aplicación de los precios de referencia cuando éstos sean aplicables, y a posibles exacciones compensatorias.

Según queda regulado en la normativa sobre contingentes en el momento de la adhesión, los productos debían superar unos controles mínimos sobre calidad y envasado. Además el indicativo de origen "Islas Canarias" debía aparecer de forma clara y visible. Para su reparto, el volumen del contingente se dividía en dos tramos; en el primero se asignaba una cantidad a cada Estado miembro y en el segundo, que completaba el total, hace las veces de cupo de reserva. Una vez que un país estuviese a punto de agotar su primera asignación lo notificaba a la Comisión, que le concedía una parte de la reserva pendiente; consumido el segundo tramo, es posible solicitar nuevas ampliaciones. Así mismo, un país podía demandar la reducción de su cupo desde el momento en que existiesen razones para pensar que no iba a ser utilizado en su totalidad.

Así, durante el período transitorio los envíos a Península y Baleares estaban exentos de los derechos de aduana y sin sometimiento a los precios de referencia, no siendo considerados en libre práctica. En cuanto a los envíos a la Comunidad, éstos se realizaban en las mismas condiciones que las establecidas para los mismos productos procedentes de la Península e Islas Baleares, pero respetando los precios de referencia. Y en ambos casos dentro de los contingentes establecidos en cada caso. Sin embargo, durante el período definitivo estos contingentes arancelarios, con exención de derechos, hasta el límite cuantitativo correspondiente, estarían sometidos a los precios de referencia (incluidos los enviados al territorio peninsular).

d.- Así mismo, en el protocolo II se recoge la posibilidad de que, dentro de las medidas de adaptación del Acta de Adhesión, se podrán ajustar los contingentes arancelarios establecidos entre los distintos productos dentro del volumen

global de los intercambios, o su sustitución por otros productos agrarios de las Islas Canarias. En este sentido y con ocasión de los acuerdos con los países mediterráneos, se procedió a una revisión al alza de determinados contingentes, la reducción arancelaria para las cantidades que lo sobrepasasen o la inclusión de nuevos productos en el desarme arancelario.

e.- Para el Plátano se contemplaba la reserva del mercado peninsular con exención de los derechos de aduana hasta 1995, pero éste no se encuentra en libre práctica [Art. 4.2 del Protocolo nº2 del Acta de Adhesión de España a la CEE]. Y se autorizaba al gobierno español a establecer restricciones cuantitativas a la importación de plátanos originarios de países terceros hasta que se estableciese una OCM para este producto.

5.- Por su parte en lo referente al régimen de intercambios de productos pesqueros, al igual que en el caso del sector agrario, las exportaciones tradicionales canarias (productos relacionados en el Art. 3.1 del Protocolo nº2) estaban contingentadas. Así se distingue entre:

a.- Los contingentes exentos de derechos de aduana, (que se calculan sobre la media de las cantidades efectivamente importadas de los productos en los años 1982, 83 y 84), destinados al resto de España y que no se consideraban en libre práctica.

b.- Los demás contingentes enviados al resto de la Comunidad, eran puestos en libre práctica beneficiándose de la reducción progresiva de los derechos de aduana al igual que los productos peninsulares, pero continuaban sometidos a la observancia de los precios de referencia. Estos productos se beneficiaban de la reducción progresiva de los derechos de aduana al mismo ritmo y en las mismas condiciones que los previstos para el resto de España, siete años de desarme progresivo, excepto para el caso de las sardinias - 16.04.D - en las que el plazo será diez años. [Art. 173 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea]

Con todo, desde el 1 de Enero de 1993, estos productos gozarían de la exención de los derechos de aduana en el conjunto del territorio aduanero de la Comunidad, dentro de los límites de los contingentes arancelarios calculados por producto sobre la media de las cantidades efectivamente comercializadas en la Península y Baleares (o exportadas a la Comunidad de los-10) en los años 1984,85 y 86, supeditados a la observancia de las normas previstas por la OCM y, en particular, a los precios de referencia.

En cuanto a la determinación de los contingentes cabe señalar que se contempla la posibilidad de una evolución de los contingentes arancelarios paralela a la evolución comprobada de la flota pesquera canaria. [Declaración común sobre el Protocolo nº2 sobre la Islas Canarias, Ceuta y Melilla].

6.- Al quedar Canarias fuera del territorio aduanero comunitario, no se aplicaba la legislación aduanera común, lo que no implicaba que no se tuviese que proceder a una supresión progresiva de los derechos de aduana y medidas de carácter

equivalente para el comercio con la Comunidad [Art. 6.2 del Protocolo nº2 de Adhesión de Canarias a la Comunidad Europea]. En base al principio de reciprocidad y de no discriminación, los productos importados por Canarias originarios de la Comunidad se beneficiaban a la entrada en las Islas de la exención de los derechos de aduana y de las exacciones de efecto equivalente existente en las Islas según las siguientes pautas:

a.- el Arbitrio insular-Tarifa general que se aplicaba a la entrada de mercancías se suprimió progresivamente para los productos originarios de la Comunidad, al mismo ritmo y en las mismas condiciones de desarme arancelario previstas para Península y Baleares en los art. 31, 32 y 33 del Acta de Adhesión. De forma que, a 1 de Enero de 1993, el Arbitrio insular-Tarifa general debería haber concluido su descreste. Desde el momento en que entró en vigor el Acta de Adhesión, el Arbitrio insular-Tarifa general se redujo en un 10 por 100, en Enero de 1987 se redujo al 77,5 por 100; en enero de 1988 al 66,5 por 100; en enero de 1989 se redujo al 47,5 por 100; en Enero de 1990 al 35 por 100, en enero de 1991 al 22,5 por 100 en enero de 1992, de forma que la última reducción de 10, por 100 se realice en enero de 1993. [Art. 31 del Acta de Adhesión de Canarias a la Comunidad Europea]. Sin duda, y a pesar que se mantiene hasta el año 93, la merma en la recaudación es importante, lo que coloca a nuestro sistema de financiación local en una delicada situación.

b.- El Arbitrio insular-Tarifa especial aplicable a la entrada de mercancías quedó suprimido a partir de 1986. Si bien, se admitió su prórroga con carácter excepcional para determinados productos sensibles de la producción interior canaria [Art. 6.3 del Protocolo nº2 del Tratado de Adhesión de

España a la Comunidad Europea], y siempre que la exacción no fuese superior al nivel del arancel aduanero español, una vez modificado por la implantación progresiva del arancel aduanero común, permitiéndose por tanto su mantenimiento hasta el 1 de enero de 1993 para la importación de los productos enumerados en la lista comprendida en el Anexo B del Protocolo.

c.- Canarias, en virtud del art.25 del REF, podía proponer al gobierno de la Nación la aplicación de derechos reguladores en cuanto a medidas encaminadas a la protección de la producción interior, (como fue el caso de la papa para el consumo antes de la entrada en vigor del Acta de adhesión y las harinas panificables).

d.- En el régimen de importaciones y exportaciones de Canarias con terceros países se introdujo una cláusula de nación más favorecida que debía ser respetada por Canarias a la hora de importar mercancías procedentes de terceros países, con los cuales la Comunidad había concertado acuerdos internacionales o regímenes preferenciales. Por lo tanto, para los intercambios con terceros países con los que la Comunidad tiene acuerdos preferenciales no podía dispensársele un trato arancelario más desfavorable que el aplicado a la Comunidad, siempre y cuando estos concediesen el mismo trato a las exportaciones de las Islas que le concedían a la Comunidad. Así mismo, el trato otorgado por las importaciones de estos países terceros por parte de Canarias no podía ser más ventajoso que el otorgado por Canarias a los productos originarios de la Comunidad [Art. 7 del Protocolo nº2 del Tratado de Adhesión de Canarias a la Comunidad Europea].

7.- Para los productos industriales originarios de las Islas Canarias se establecía que: los productos originarios de Canarias enviados a la Península y Baleares estaban exentos de los derechos de aduana desde el 1 de enero de 1986. Y en caso de ser enviados a la Comunidad se les aplicaba el descreste arancelario previsto para el resto del territorio español. Debido a que el Archipiélago mantenía una política arancelaria propia y por tanto quedaba fuera del ámbito de aplicación del AAC, la exportación de Canarias a la Comunidad en este ámbito se vio sometida a la aplicación de reglas de origen.

a.- En cuanto al tabaco, señalar que, si bien en el pasado hubo cierta producción en Canarias, el tabaco elaborado canario se manufactura en la actualidad con materia prima importada. Teniendo en cuenta, de un lado, que las importaciones de tabaco elaborado en la CEE procedentes de países terceros están fuertemente gravadas y, de otro, que las preferencias arancelarias que la Comunidad confiere a terceros exigen que el tabaco en rama utilizado en la elaboración sea, al menos, en un 70 por 100 originario del territorio acogido a la preferencia o de la Comunidad, la situación a la que se enfrentaba el sector era problemática. Para paliar estos problemas quedó definido que, desde el 1 de enero de 1986, los envíos de tabaco manufacturado a la Comunidad tendrían asignado un contingente anual libre de arancel cuyo volumen fue establecido tomando como referencia la media de los tres mejores años de entre los cinco últimos para los que se dispusiese de datos [Art. 2.3 del Protocolo nº 2 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea"].

8.- En el Protocolo aparecían recogidas medidas de salvaguardia:

a.- De un lado, se trataba de prevenir los posibles perjuicios que pudieran experimentar los productores de la Comunidad a consecuencia de la aplicación del régimen general de exportación de los productos industriales originarios de las Islas Canarias, previsto en el Art.2.2 del Protocolo, estableciéndose las medidas necesarias para en ese caso paliar las consecuencias. Así: el Consejo por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión puede someter a condiciones particulares el acceso de productos originarios de Canarias al territorio aduanero comunitario [Art 5.1 del Protocolo nº2 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea].

b.- De otro, si como consecuencia de la no aplicación de la Política Comercial Común y del AAC a la importación de productos semielaborados de Canarias, las importaciones de esta procedencia provocasen o pudiesen provocar un perjuicio grave a una actividad productiva ejercida en uno o varios de los Estados miembros, se establece que la Comisión, a instancia de un Estado miembro o por propia iniciativa, podrá tomar las medidas adecuadas [Art. 5.2 del Protocolo del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea].

9.- En cuanto a la imposición indirecta, sin entrar en profundidad, la implantación del sistema común IVA en el territorio Peninsular y Balear suponía la sustitución de un variado conjunto de impuestos indirectos; al permanecer Canarias fuera de sistema IVA, esto significó que en nuestro caso seguían permaneciendo determinados impuestos indirectos que habían desaparecido en Península y Baleares. De forma que fue imprescindible plantear la necesidad de abordar la reforma del REF y proceder a una adaptación transitoria del Régimen fiscal dada la nueva estructura de la imposición estatal. Al

mismo tiempo se tuvo que dar una readaptación de los ajustes en frontera en cuanto a las exportaciones canarias al territorio de aplicación del sistema común IVA.

Así mismo, esta no inclusión de Canarias en el sistema IVA significaba que, en última instancia, al quedar Canarias fuera de la Unión Aduanera (no aplicación del AAC) y fuera de la PAC (no aplicación de las exacciones agrícolas), y al no ser de aplicación en Canarias la Política Comercial Común, los derechos de aduana o exacciones de efecto equivalente que Canarias recaudase por estos conceptos no podían ser considerados como recursos comunitarios a efectos del Presupuesto [Art.185 y Art. 186 del Acta de Adhesión]. Sin embargo, el que no se aplicase el IVA y se diesen estas peculiaridades no eximía al Estado español de la obligación de contribuir globalmente por tal concepto al Presupuesto supranacional. Es decir, su aportación se calcula como si en realidad se aplicase el IVA en estos territorios conforme a la normativa de la CEE. [Art. 187 del Acta de Adhesión]

Por lo que respecta a los gastos, la no aplicación de la PAC y la PCP implica que las producciones de estos sectores no pueden beneficiarse del Régimen de ayudas comunitarias, canalizadas vía FEOGA-Garantía; sin embargo, sí que son de aplicación en Canarias las políticas estructurales de la Comunidad. Como consecuencia de la inclusión de Canarias en el ámbito de aplicación de los Tratados, desde la fecha de la adhesión las instituciones de la Comunidad asumen automáticamente, respecto a Canarias, las competencias que les atribuyen los Tratados, al igual que sucede con el territorio español. Esto supone que se aplicarán en Canarias las políticas (salvo las excepciones reseñadas) y fondos de la CEE, especialmente en

el ámbito de la Política Regional(FEDER), del Fondo Social y de los instrumentos y programas financieros y comunitarios.

En este sentido las Islas Canarias se benefician de la prioridad reconocida a las regiones objetivo nº1, lo que presupone la promoción del desarrollo y del ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas, a favor de las cuales la Comunidad está llevando a cabo un esfuerzo importante en cuanto al aumento y concentración de recursos comunitarios. Esta prioridad se concretó en la instrumentación de los denominados Marcos Comunitarios de Apoyo (MAC). El MAC para España presenta dos aspectos:

- Un apartado pluriregional, gestionado a nivel de la administración central, y

- Un submarco de apoyo comunitario de apoyo específico de las Islas Canarias elaborado por las autoridades canarias y gestionado por éstas.

La aplicación de estas líneas de desarrollo se enfocan preferentemente a través de programas operativos que presentan las autoridades nacionales.

i. Antes de la definitiva incorporación de la Gran Canaria a la Corona de Castilla, Isabel I y Fernando V, por la Real Cédula de 4 de Febrero de 1480, facultaron a Pedro de Vera, gobernador de la isla, para que llevara a la práctica los repartimientos y heredamientos a que hubiere lugar: [...] "E porque la dicha isla mejor se pueda poblar e pueble. E hagan mas ganas los tales personas de vivir en ellas según dicho es y tengan conque puedan sustentar y mantener. Por ende nos vos mandamos que repartades los exidos y dehesas y heredamientos de la dicha isla entre los caballeros e escuderos e marineros. E otras personas que la dicha isla están o es lo vieren...". [Libro Rojo de Gran Canaria. Las Palmas, 1947, pág. 1]

El sistema de entrega se hacía por delegación de poderes del monarca a los gobernadores siendo éstos para el caso tinerfeño y palmero, Alonso de Lugo y, para las Palmas, Pedro de Vera.

ii. EL desencanto producido por los primeros repartimientos se pone de manifiesto en la declaración hecha por la reina Dña. Juana en la Real Cedula de 31 de Agosto de 1.505: "... No están pobladas como deben, e porque están dadas muchas tierras e heredades por repartimiento a extranjeros... e a personas poderosas... dando cantidades inmensas de tierras e aguas... asimesmo que muchas personas han tomado e ocupado por sus propias autoridades mas de aquello que les fue dado... e así mesmo otras personas a quien justamente se les había dado tierra e aguas, se las han quitado sin haber justa causa". [Véase JIMENEZ SÁNCHEZ: "Primeros repartimientos de Tierras y aguas en Gran Canaria". Las Palmas de Gran Canaria. 1940]

iii. A lo largo del Siglo XV Canarias registra un trasiego importante de inmigrantes, buscadores de fortuna, con rumbo a América: la mayoría de estos individuos no se asientan de forma definitiva en las Islas y fueron dejando en la colectividad canaria el modelo social del emigrante y, a pesar de lo reducido de la población autóctona, la Corona se vio obligada a introducir medidas para evitar la emigración. Sin embargo, estas trabas se transformaron en ventajas cuando el cultivo de la caña de azúcar entra en crisis, circunstancia en la que se apoya la emigración.

A finales del Siglo XVII y principios del Siglo XVIII la población se verá sometida a levadas, epidemias y fuertes movimientos migratorios. La creación de las aduanas en 1720 y su adversas consecuencias para la actividad comercial, con la consecuente crisis se traducirá en la emigración a América, que será regulada, provocando importantes motines y revueltas. Si

bien en el reinado de Carlos III, con las medidas liberalizadoras del comercio y la producción, se registra un impulso en el desarrollo demográfico de las Islas, la pérdida de las colonias americanas y la bancarrota del comercio hará que se desate de nuevo la emigración.

A mediados del Siglo XIX, el cultivo de la cochinilla y la instauración de los Puertos Francos, como panacea a la solución de todos los problemas, hacen aparecer en el horizonte el espejismo de que la situación sería mucho más sólida en esta nueva etapa de expansión. Sin embargo, de nuevo la crisis y el hundimiento del cultivo de la cochinilla disparara la emigración hacia América. La posterior introducción del cultivo del plátano y el tomate no logran reducir la emigración, que continúa, aunque suavizada, hasta la Guerra Civil Española. [Véase BERGASA, O. y GONZÁLEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y Subdesarrollo de la Economía Canaria". Guadiana Publicaciones. Madrid, 1969, págs. 29-31]

iv. [Véase MILLARES CANTERO, A.: "Aproximación a una fenomenología de la Restauración en la Isla de Gran Canaria", Centro de Investigación Económica y Social, Las Palmas, 1975]

[Véase BRITO GONZÁLEZ, O.: "Historia del movimiento obrero canario". Ed. Popular, Madrid, 1980]

[Véase BERGASA PERDOMO, O. y GONZÁLEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y subdesarrollo en la economía canaria",...ob.cit]

v. [Véase AZNAR VALLEJO, E.: "La integración de las Islas Canarias en la Corona de Castilla (1478-1526)". Col. Viera y Clavijo nº VI. Secretaría de publicaciones de la Universidad de La Laguna y Universidad de Sevilla, 1983]

[Véase AZNAR VALLEJO, E.: "La Organización económica de las Islas Canarias después de la conquista (1478-1527)". Col. Guagua, 4. Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria. Las Palmas, 1979]

[Véase MILLARES TORRES, A.: "Historia General de las Islas Canarias", Vol. II. Edirca. Las Palmas de Gran Canaria, 1977]

vi. [Véase AA.VV.: "Canarias-América antes del descubrimiento. La expansión europea". VII Jornadas de Estudios Canarias-América. Servicio de Publicaciones de la Caja General de Ahorros de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, 1985.]

vii. A finales del Siglo XIX esta circunstancia está suficientemente consolidada y así se constata:

"A partir de los años ochenta, en el mismo momento en que los ingleses desarrollaron los cultivos especializados, se dispara la importación de abonos... Pero el cambio más espectacular se dio en la importación de carbones ... el carbón en muy pocos años había pasado a representar el 40 por 100 del total de importaciones canarias de productos británicos, seguido de las manufacturas de algodón y los abonos... Les seguían en importancia... los derivados del hierro y del acero...". [NADAL-FARRERAS, J.: "Dependencia y subdesarrollo; el caso canario." Nota sobre las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y las Islas Canarias, 1809-1914". En Hacienda Pública Española, nº38. Madrid, 1976]

viii. Italianos y Holandeses se establecen de manera permanente en las islas productoras, obtienen concesiones de tierras y actúan en asociación con los dueños de los ingenios. La financiación se realiza adelantando el dinero o provisiones para la campaña que se inicia y a cambio se pacta una parte de la cosecha o la opción de su comercialización. Las rentas que se obtienen van destinadas a la importación de objetos y manufacturas. [Véase LADERO QUESADA, M.A.: "Los primeros europeos en Canarias, S. XV-XVI." Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria. Las Palmas, 1979]

ix. [...] Pero pronto se vio, que este procedimiento resultaba caro, y como los moros de Berbería atacaban las islas más orientales, las represalias contra ellos se utilizaron en este sentido. Se instituyó así el "derecho de cabalgada", que consistía en expediciones que, saliendo preferentemente del puerto de La Isleta, actual puerto de la Luz, desembarcaban en las costas africanas apoderándose por sorpresa de los escasos habitantes de aquellos contornos, y trayéndolos como esclavos al Archipiélago. Con posterioridad la mayor parte de los esclavos eran de raza negra, y perduraron hasta avanzado el siglo XVIII. [Véase BERGASA PERDOMO, O. y GONZÁLEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y Subdesarrollo de la economía canaria"... ob.cit., pág. 18]

x. En esta crisis cabe destacar el conflicto que mantenían los comerciantes canarios con la casa de contratación de Indias en Sevilla, que detentaba el monopolio del comercio con América. Hasta 1550 existió tráfico directo desde Canarias a América, pero el intento de controlar el comercio canario-americano, si bien fracasó al principio, entre 1597-1606 se acabó imponiendo el monopolio en detrimento de la producción canaria.

En 1526 se da a Tenerife la primera concesión para poder

comerciar durante una serie de años, extendiéndose la concesión al resto de las islas a cambio de depositar una fianza en la casa de contratación. Sin embargo, a pesar de las progresivas trabas y limitaciones que se introducen, a partir de 1548, el fraude y el tráfico ilegal de esclavos y manufacturas extranjeras es habitual. [Véase MORALES PADRÓN, F.: "El comercio canario americano". Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla. Sevilla, 1955]

xi. El aumento de permiso de transporte de 700 a 1.000 toneladas, en 1657, no era suficiente para cubrir los excedentes isleños, agravándose esta situación al ser rebajado en 1678 a sólo 600 Tn. La posterior subida a 1.000 Tn está muy lejos de corresponder con las demandas de exportación de los caldos exigidas por los cosecheros.

La dependencia absoluta de la producciones de los canales de comercialización foráneos, unido a la estricta política mercantilista aplicada por las potencias extranjeras y al cierre de los mercados americanos, agudizan y ponen de relieve la alta dependencia y fragilidad del modelo que progresivamente se va implantando en Canarias. [Véase ARBELO GARCÍA, A. y HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M.: "El Antiguo Régimen (Siglos XVII y XVIII). Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1988, pág. 22]

xii. El éxito del vino está, desde un principio, condicionado por las coyunturas externas de carácter geopolítico y por la capacidad de control del mercado exterior. Así, a lo largo del Siglo XVII, el vino canario se dirigió a la América hispana, a las naciones del Norte y a las colonias británicas en América. [Véase BETHENCOURTH MASSIEU, A.: "Canarias e Inglaterra. El comercio de los vinos (1650-1800)". A.E.A., nº2, Las Palmas, 1956]

xiii. [...] La prohibición de comerciar directamente obedecía a la política mercantilista de Inglaterra que supuso la práctica desaparición del tráfico ya que, además de ser embarcados los productos bajo pabellón inglés, debían ser transportados a Inglaterra donde pagaban altos aranceles, tras lo que eran reembarcados con dirección a las colonias previo pago de los derechos aduaneros de salida y entrada en el punto colonial. [...] A ello se sumaba el hecho de que Azores y Madeira quedasen exentas de estas trabas y podían navegar directamente desde los puertos sin estas restricciones. [Véase ARBELO GARCÍA, A. y HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M.: "El Antiguo Régimen"... ob.cit, pág.24]

xiv. [Ibídem]

xv. [Véase MORALES LEZCANO, V.: "Relaciones mercantiles entre Inglaterra y los Archipiélagos del Atlántico Ibérico. Su estructura y su historia (1505-1783)". La Laguna, 1970]

[Véase STECKLEY, G.: "La economía vinícola de Tenerife en el Siglo XVII: relación anglo-española en un comercio de lujo", en Aguayro, nº 18. Las Palmas, 1977]

xvi. Debido a estas circunstancias, en 1665 un grupo de comerciantes británicos crean la compañía de mercaderes de Londres con el objetivo de monopolizar el comercio con el Archipiélago. Esta situación levanta airadas protestas por parte de las élites agrarias insulares y los sectores comerciales que quedaban al margen de dicho monopolio. Después de un año de embargo de vino canario en Inglaterra, se levantará este monopolio, continuándose con el consumo de vino canario en este mercado. Sin embargo, los problemas financieros de la Corona británica, debido a la guerra con Francia, llevan a que se aumenten los aranceles de entrada a productos extranjeros, circunstancia que afectará gravemente a los comerciantes ingleses, lo que unido a la progresiva entrada de vinos de otras procedencias, incluidos los peninsulares, además de la mayor potencialidad de estos mercados para los productos ingleses y la no condicionalidad de tener que pagar parte de la importación en efectivo, irá perfilando la crisis que se precipitará con la guerra de sucesión española. Y a pesar de la neutralidad establecida para el Archipiélago en 1705 y el permiso de entrada de vino canario en Inglaterra, la reducción de exportación de vino canario a este mercado era manifiesta en 1730. La petición canaria de que el Archipiélago se incluyese en las Actas de Navegación para así conseguir un trato favorable, como el de Madeira o Azores, en relación a la América inglesa nunca se produjo.

Las relaciones entre Francia y España llevaban a que los ingleses temiesen que se reprodujera aquello que ellos habían instaurado y experimentado con pingües beneficios: que Canarias, de concedérsele esta inclusión en las Actas de Navegación, se convirtiese en una plataforma para la exportación de géneros clandestinos franceses a sus colonias. [Véase SANTANA GODOY, J.R.: "Crisis económica y conflictos sociales en Canarias (1600-1740)" MILLARES TORRES, A.: "Historia General de las Islas Canarias". Edirca, Las Palmas, 1977]

[Véase MORALES LEZCANO, V.: "Relaciones mercantiles entre Inglaterra y los Archipiélagos del Atlántico Ibérico. Su estructura y su historia."... ob.cit.]

xvii. [...] Durante el siglo XVII, a pesar de la delicada

situación entre Inglaterra y la monarquía española, que se traducían en dificultades e interrupciones a las exportaciones isleñas, la circunstancia que en última instancia precipitó la crisis del sector no fue ésta. Efectivamente, la progresiva concentración de las exportaciones vitivinícolas en el mercado inglés, la pérdida del privilegio indiano que tenían las Islas y las presiones mercantilistas inglesas, llevaría a que los comerciantes instalados en las Islas vieran reducida la rentabilidad de sus negocios al cambiar los términos en los que se habían fundamentado.

"A mediados del siglo XVII un excelente vino maderiense valía en el mercado inglés la mitad que el vino canario. Esto suponía, en un producto en plena expansión, la necesidad creciente de moneda a la que tenían que hacer frente los comerciantes ingleses para sufragar los costes de compra de los vinos. Las peculiaridades del sistema monetario isleño, cuya moneda tenía una cotización superior a la española, complicaban aún más las transacciones. Además, debido al superávit favorable al Archipiélago, sólo se podía pagar en mercancías inglesas la mitad de lo exportado, debiendo el resto ser obtenido en dinero mediante complejas maniobras financieras a través de la recaudación de los impuestos reales o letras de cambio libradas sobre socios ingleses en la Península". [ARBELO GARCÍA, A. y HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, M.: "El Antiguo Régimen"... ob.cit., pág. 27]

xviii. A pesar del establecimiento de la libertad comercial con la América española en 1778, las producciones isleñas tuvieron que competir con distintas regiones peninsulares que, además de la posibilidad de exportar vino, podían exportar géneros extranjeros, posibilidad que Canarias tenía vetada, y a pesar de que en 1786 se autoriza a las embarcaciones insulares a cargar una cuarta parte de su capacidad con productos extranjeros, éstos estaban sometidos a controles aduaneros que restaban fluidez al tráfico.

"[...] Es constante que el Reglamento y arancel de 12 de octubre de 1778 concedió a los puertos habilitados de España y a los de estas Islas la libre navegación a la América sin diferencia de formalidades ni de contribuciones; pero también lo es que, sin embargo, de esta pretendida y justa igualdad, el comercio de Canarias ha quedado mucho menos favorecido que el de la Metrópoli. Limitando por el mismo Reglamento a nuestras propias producciones y no habiendo aquí fábricas de manufacturas, casi está reducido únicamente el fondo de nuestras expediciones a los vinos y aguardientes del país, pues aunque en el propio Reglamento se permite a nuestros registros llevar a la América géneros extranjeros con tal de que los vayan a

tomar a uno de los puertos habilitados de España y que, posteriormente, por Real Orden de 1786 se les amplió esta facultad a que pudiesen conducir desde estas Islas en los mismos efectos la cuarta parte de su cargazón, con la circunstancia de que los géneros que a este fin se traigan de fuera hayan de quedar depositados en la Aduana hasta su embarcación para los puertos de América". [DE NAVA Y GRIMON, A.: "Escritos Económicos. Canarias. Economía e Ilustración", Secretariado de publicaciones de la Universidad de La Laguna. Fundación INSIDES-CajaCanarias. Santa Cruz de Tenerife, 1988, pág.84]

xix. El área aduanera exenta en la que se convierte Canarias prima el desarrollo de una clase comercial que centra su actividad en la importación de productos que son revendidos y en la exportación de algunos productos del campo, por lo que se insiste en el aspecto colonial de la economía isleña. [Véase GALVÁN, F. y MARTÍNEZ DE AZAGRA, L.: "Para entender la formación socio-económica canaria contemporánea", VII Coloquio de Historia Canario-Americana, Ed. Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas, pág. 600]

xx. "[...] A lo largo del siglo XIX se afianza la expansión burguesa en las Islas, sobre todo después de adoptado el régimen de franquicias (en 1852) comparable al de otras zonas que entran en el juego político-económico-militar de las potencias [...].

[...] Desde la Conferencia de Berlín a la entente cordial Franco-Británica, desde la rivalidad anglo-alemana a la expansión belga en África Central, desde el canje Marruecos-Egipto entre Francia e Inglaterra a la Conferencia de Algeciras, las Canarias han estado efectivamente en los planes elaborados en el marco de la política expansionista de las grandes potencias". [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del Siglo XIX". Ed. Benchomo, La Laguna, 1994, pág. 20]

xxi. [...] Se altera la excepcionalidad fiscal de las Islas, con la generalización de una serie de figuras impositivas que hasta ese momento no habían sido establecidas en Canarias (impuesto sobre la paja y utensilios, consumos, papel sellado, derecho de registro). La reacción ante estos acontecimientos no se hizo esperar, aglutinándose tanto la burguesía liberal y mercantil como las clases conservadoras, en oposición al proceso homogeneizador iniciado. [Véase DE LEON, F.M.: "Historia de las Islas Canarias, 1776-1868". Aula de Cultura del Cabildo Insular de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife, 1978, págs. 170-172]

[Véase DE NAVA Y GRIMON, A.: "Escritos Económicos. Canarias Economía e Ilustración", Secretariado de Publicaciones de la Universidad de La Laguna... ob.cit].

En cualquier caso, a finales del siglo XVIII parecen triunfar las tesis librecambistas que servirán de soporte al debate puertofranquista que se desarrollará en la primera mitad del siglo XIX.

xxii. [...] El establecimiento del Arancel de 1820, al gravar tanto las importaciones como las exportaciones, afecta seriamente a los intereses de los comerciantes británicos establecidos en las Islas repercutiendo negativamente en el volumen de intercambios.

En este sentido, el cónsul británico Mac-Gregor se refería a esta circunstancia comentando que:

"Las casas inglesas han reducido a más de la mitad las importaciones y, de seguirse así, se paralizará toda actividad comercial.

Un arancel que afecta a los intereses canarios, al producir los siguientes efectos:

- Encarecimiento de las importaciones, tanto de manufacturas como de bienes para la subsistencia.
- Limitaba la competitividad exterior de nuestras producciones de origen agrario, al impedir el comercio recíproco y el trueque frecuente.
- Alejaba los tráficós crecientes del ámbito del Atlántico Sur de los puertos canarios.

Más aún cuando se ponía en cuestión el tráfico ilegal que, en opinión del cónsul británico, suponía más de un tercio del total de los intercambios que se operaban en las Islas." [Informes del cónsul británico Mac-Gregor, remitido al Foreign Office en Marzo de 1826, en BRITO, O.: "El tránsito a la Contemporaneidad", Ed. Centro de la Cultura Popular Canaria, La Laguna, 1989, Pág. 39]

xxiii. En la exposición de motivos de Bravo Murillo, ministro de Hacienda, están claramente recogidos los elementos, los factores definitorios de la que debía ser la dedicación económica del Archipiélago:

"... destinado a ser un jardín de aclimatación de productos intertropicales. Pero como de nada sirve la especialidad y riqueza de los frutos si por medio de la exportación no se reparte entre los mercados exteriores y los sobrantes que deja el consumo, todas las ventajas desaparecerán si aquellos

puertos por cualquier razón dejan de ser frecuentados".

Refiriéndose a la situación que vive el Archipiélago declara:

"... el origen de esta situación está averiguado. Si las naves se alejan de aquellas costas es porque no encuentran allí aliciente para la carga ni la descarga, es porque no hay un mercado más extenso que las limitadas exigencias de la población, es finalmente porque en otros puertos extranjeros, aunque incomparablemente menos ventajosos, se les ofrece mayores facilidades y economías. Declárese Puertos Francos las Islas Canarias y todos estos inconvenientes desaparecerán" [Tomado de BERGASA PERDOMO, O. y GONZALEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y subdesarrollo en la economía canaria"... ob. cit, pág. 25]

xxiv. [...] No debiendo ser pues para el País, el establecimiento de Puertos Francos más que un cambio en el modo de pagar los impuestos, no consideramos mayor el provecho que los prejuicios de este cambio; y disfrutando actualmente de un arancel de libre comercio, si bien desnaturalizado ..., nada más natural, nada más justo y nada, por consiguiente, más asequible al gobierno de su A.M. que la reforma de nuestro sistema especial de aduanas, poniendo todas sus partes en armonía con el principio de libre comercio que le sirve de base". [Cita de RAMIREZ, P.M, en el Noticioso de Tenerife en 1852, tomado de BERGASA, O. y GONZALEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y Subdesarrollo de la Economía Canaria", ob. cit., pág. 26]

Este planteamiento es mucho más ambicioso y a más largo plazo que el de la franquicia de los puertos ya que éste estaría incluido como uno de los aspectos de la reforma del sistema especial de aduanas.

xxv. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Para entender la formación socio-económica Canaria contemporánea"... ob.cit.]

xxvi. Este conjunto de acontecimientos coinciden con la implantación del librecambio en Inglaterra. [Véase Capítulo 1º]

xxvii. [Véase GALVAN, F.: "Burgueses y obreros en Canarias". Secc. de Publicaciones de la Universidad de La Laguna. La Laguna, 1986]

xxviii. En este, sentido los profesores Galván y Martínez de Azagra puntualizan la necesidad de mantener la reserva frente a la tan extendida tesis de diferencia tajante de dos subsectores agrarios: el de exportación y el de subsistencia.

"Si se analiza la evolución de los cultivos de La Orotava,

durante el período estudiado se observa un decrecimiento del total del terreno cultivado (aproximadamente un 20 por 100). Al tiempo que aumenta el terreno de regadío (con un incremento de más del 30 por 100). Se observa una generalización de los policultivos, así, en 1856, en el epígrafe de "hortalizas y legumbres" se combinan los cultivos de papas, millo, judías y garbanzos principalmente, siendo el trigo, la cebada y el centeno cultivos que se siembran aisladamente, bien en régimen fijo o bien en rotación, en 1883 las tierras destinadas a hortalizas y legumbres, que ocupan casi la totalidad del terreno, incluyen papas, millo, trigo y judías principalmente. La estadística de La Orotava incluye el cultivo de la cochinilla sin especificar su participación en el correspondiente de hortalizas y legumbres." [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "La Transformación del campo de La Orotava ante la primera gran crisis capitalista y algunos precios canarios", Ed. Benchomo, La Orotava, 1985]

xxix. [...] En las Islas se ensayó por primera vez el sistema de economía colonial que luego se extendía a América y a otras regiones subdesarrolladas. El Archipiélago no ha conocido aún la superación de la pobreza: su agricultura, en crisis permanente, gira sobre la especialización periódica de cultivos de exportación: carece casi de industria y sólo en los últimos años se ha desenvuelto el sector servicios, de la mano del turismo principalmente. El comercio aparece como pieza clave de su dinámica económica que ha permitido la subsistencia de una sociedad de apabullante crecimiento demográfico, entre la que las escasas riquezas están mal repartidas. El comercio, en su signo básico exteriorizante es el resultado en la actividad insular de la determinación estratégica de Archipiélago. [Véase CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, islas francas", Santa Cruz de Tenerife, 1970]

xxx. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "La Transformación del campo de La Orotava ante la primera gran crisis capitalista y algunos precios canarios"... ob.cit.]

xxxii. [Ibídem]

xxxiii. "Dinámica ésta que no sólo se justifica por la crisis del cultivo de la cochinilla. También durante su auge, por la entrada en vigor de la propiedad comerciable, por la venta y correspondiente deslinde de los montes públicos, por las trabas crecientes a surtirse de ellos y por su importante retroceso, se produce la expropiación de los pequeños campesinos y ganaderos, obligados así en el futuro a depender del mercado de trabajo. De ahí que cuando el cultivo de la cochinilla entra en crisis, se produce un "exceso" de población campesina que,

conjuntamente con el pequeño artesanado suburbial de las poblaciones rurales "ricas", afectados por el nuevo "empobrecimiento", componen el flujo que va del campo a la ciudad. Todo ello con evidentes repercusiones en el mercado de trabajo (con salarios a la baja) y en la emigración final". [GALVAN F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del Siglo XIX". Ed. Benchomo... ob. cit, pág. 117].

xxxiii. [Véase GALVAN, F.: "Burgueses y obreros en Canarias" Secc. de Publicaciones de la Universidad de La Laguna...ob.cit]

[Véase BRITO, O.: "Historia del movimiento obrero canario". Ed. Popular S.A.,...ob.cit]

xxxiv. [...] Los grupos más impuestos de la burguesía isleña, la burguesía comercial y burguesía terrateniente con conexiones, superposición de funciones cumplen el papel de "comisionistas" de la burguesía nacional e internacional. Estos grupos locales se ven beneficiados con el disfrute del poder local; son los que controlan y son considerados como los interlocutores válidos para otros centros más altos de poder, los que aplican el orden necesario para el cumplimiento concreto del gran reparto estratégico. [Véase GALVAN F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del Siglo XIX"...ob.cit, pág. 21-22]

xxxv. "En un primer momento, los transportes responden a la necesidad de unir zonas de cultivo de exportación a los puertos importadores-exportadores (capitales). Los transportes interinsulares, junto al teléfono y telégrafo están en manos foráneas y responden más a los intereses del capital exterior que al de las producciones internas. Dependencia también en el ámbito monetario, estando la función bancaria (financiera y cambiaria) en manos de los agentes locales del capital exterior. Estos son los que disponen, y acumulan, los fondos necesarios para el comercio. También son suyas las conexiones (relaciones internacionales) necesarias para las operaciones de cambio. [Véase GALVAN F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del siglo XIX"... ob.cit., pág. 24-25]

xxxvi. Ejemplo de esto es la evolución de la producción agraria a finales el S.XIX. Al tiempo que crece rápidamente el cultivo de plátanos, alcanzando casi las exportaciones al comienzo de los 90, con papas y tomates, un volumen similar a la media de los mejores años de la cochinilla, se estanca y retrocede la producción de subsistencia. Si bien la producción de cereales aumenta relativamente respecto a los años de auge de la cochinilla, en las últimas décadas del siglo por los puertos entran cantidades crecientes de harina, millo y otros cereales.

[Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del Siglo XIX"... ob.cit.]

xxxvii. "Con todo, la dependencia queda definida como una relación específica de acumulación de capitales, que se articula sobre la mayor o menor valoración de las mercancías de exportación, con un reflejo inmediato sobre la relación de intercambio que "revalúa" los productos procedentes del exterior frente a la producción local. La coyuntura exterior influye en los precios internos e incide sobre la distribución del producto, se incrementan las ganancias comerciales y, coyunturalmente, las de las producciones de exportación, pero al tiempo disminuyen los ingresos de la población campesina. Una vez estrangulada la producción local, la ciudad será el punto que sirve de plataforma para los intereses del capital en expansión". [Véase GALVAN F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del siglo XIX"... ob.cit., pág.127-144]

xxxviii. El precio que éstos obtienen no tiene que responder, ni responde, a los costes de producción, ya que su mayor o menor valoración viene dada por la coyuntura del sector textil (inglés, francés, en definitiva europeo) y el trabajo no se contabiliza por su valor (en tanto que las subsistencias se obtienen de forma directa), al igual que aquellos factores de producción que son resultado de alguna producción interna. [Ibídem]

xxxix. A partir de 1892, la aplicación de los aranceles proteccionistas estatales plantea la modificación del sistema implantado en 1852 y consolidado en 1870. En este debate se confrontan dos posiciones básicas: de un lado aquellos que abogan por un modelo librecambista y los que propugnan un sistema puerto franquista compatible con la protección de las producciones canarias frente a las importaciones. [Véase BRITO GONZALEZ, O y PEREZ VOITURIEZ, A.: "Canarias encrucijada internacional". Ecotopia, Santa Cruz de Tenerife, 1982] [Véase CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, Región Polémica". Ed. Cuadernos para el diálogo....., ob.cit.]

xl. Se dará una coincidencia de múltiples intereses, de un lado por parte de los grupos de interés isleño, dada su tradicional vinculación con los circuitos británicos, de otro los fuertes intereses estratégicos del Foreign Office y el Almirantazgo británico en esta zona. [Véase MORALES LEZCANO, V.: "Los ingleses en Canarias". Edirca. Las Palmas, 1986] [Véase PEREZ VOITURIEZ, A. y BRITO, O.: "Canarias encrucijada internacional"... ob.cit]

xli. La presencia extranjera no se ciñe al circuito de distribución, comercio y transporte, sino que podemos decir que se trata de una nueva experiencia del sistema en Canarias, en la que se dinamiza la actividad de algunas islas y se impulsan los núcleos urbanos en torno al eje portuario y comercial. Tal es así que Las Palmas y Tenerife se definen como los polos de un conflicto por la hegemonía de todo el conjunto de las Islas del Archipiélago. Anulando en buena parte toda posibilidad de regeneración política, se antepone la prosperidad del grupo local e insular y el control del nuevo modelo de relaciones que se está configurando en la formación social canaria antes que la identidad regional.

La expresión socio-sociopolítica de ese conflicto se pondrá de manifiesto a través diferentes elementos entre los que cabe destacar los siguiente:

- Lucha por la capitalidad y división provincial.
- Control del proletariado campesino y neutralización del incipiente proletariado urbano, de forma que lo que se denomina "clase media" jugará a servicio de las fuerzas más impuestas.
- Se establece una clara dependencia socio-económica del área metropolitana importadora, Inglaterra. [Véase BRITO GONZALEZ, O.: "Historia del movimiento obrero canario". Ed. Popular, S.A....,ob.cit.]

xlii. Los beneficios de esta fase de prosperidad también llegan a los propietarios agrícolas, si bien buena parte de éstos revierten en los circuitos comerciales del exterior. Se financia así la importación de pólvora, tejidos, abonos, carbón, y se amplía la dependencia de los centros exteriores. La burguesía isleña acepta siempre dedicar una parte importante del suelo a cultivos de exportación (cochinilla, plátanos, papas, tomates...) muy expuestos a las coyunturas del mercado, a sus cambios de preferencia. A la vez se genera un sistema articulado al anterior y basado en la importación creciente de todos los productos que esos mercados exteriores u otros con ellos conectados desean imponer (alimentos, energía, tejidos, medios de transporte... [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del Siglo XIX"... ob.cit]

Las conexiones triangulares entre plantadores, importadores-exportadores y banqueros son cada vez más abundantes de forma que aparecen participando conjuntamente en sociedades relacionadas con la actividad pesquera, con la agricultura (y no sólo de exportación), con la explotación de las aguas, con los transportes y todo tipo de comunicaciones.

xliiii. La implantación del Régimen de Puertos Francos

garantizó la existencia del marco adecuado para el aumento de las importaciones, sobre todo en los momentos de mayor auge en la exportación de los productos destinados a este fin en Canarias. Se establece un estrecho vínculo entre el aumento de las importaciones de productos manufacturados y el desarrollo de la producción agrícola para la exportación, apareciendo esta relación como una de las características básicas del comercio exterior canario, con una acentuada vinculación extranjera que contrasta con la escasa intensidad en las relaciones comerciales con el resto del Estado. En este sentido es ilustrativo el papel que juega el mercado inglés, que siendo nuestro primer cliente, también es nuestro principal proveedor de artículos con un alto valor estratégico, adquiriendo a partir de 1880 especial relevancia debido al espectacular aumento en las importaciones de carbón, que acaban desbancando al sector textil. [Véase NADAL FARRERAS, J.: "Comercio Exterior con Gran Bretaña. 1777-1914". Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1978]

xliv. [Véase NADAL FARRERAS, J.: "Dependencia y Subdesarrollo: el caso canario. Nota sobre las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y las Islas Canarias, 1809-1914". en Hacienda Pública Española..., ob.cit.]

xlv. [Véase BURRIEL, E.L.: "Evolución moderna de la población canaria". Santa Cruz de Tenerife, 1976]

[Véase MURCIA, E.: "Santa Cruz de Tenerife, un punto de escala en el Atlántico", Santa Cruz de Tenerife, 1975.]

Cabe señalar que la división sectorial de La Laguna, según el censo de 1860 e inalterada hasta 1930 es: el sector primario, 68,9 por 100; el sector secundario, 6,7 por 100 y el sector terciario 24,2 por 100. [Véase QUIROS LINARES, F.: "La Población de La Laguna (1837-1960)". La Laguna. 1971]

xlvi. [...] Entre 1850 y 1880 se configura la actual bipolaridad de Canarias. A partir de este momento, los medios que impulsaron el resurgimiento económico insular fueron de procedencia europea al tiempo que la administración de recursos y la cobertura política permanecieron bajo el ámbito del gobierno y administración español. [Véase MORALES LEZCANO, V.: "Canarias en la encrucijada colonial española (1898-1975)", en AA.VV.: Canarias, siglo XX. Edirca, S.L. Editorial Regional Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, 1983].

xlvii. A las dificultades naturales de las comunicaciones terrestres se añade la finalidad para las que son construidas. La preocupación central es la de conectar los centros de

producción con los de importación y exportación de mercancías. Se darán enfrentamientos a nivel interior, ejemplo de ello es la competencia que se da en Tenerife entre el puerto menor de Puerto de la Cruz y el puerto mayor de Santa Cruz en relación al comercio e incipiente Turismo con focos en el Sur (Güímar) y en el Norte (Puerto de la Cruz). Las comunicaciones interinsulares están en gran parte en manos inglesas muy interesados en aquel momento en las comunicaciones del N.O. de Africa. [Véase MORALES LEZCANO, V.: "Capitalismo industrial e inversiones extranjeras en Canarias". Anuario del Centro Regional de la UNED, Las Palmas 1979]

[Véase PEREZ VOITURIEZ, A. y BRITO, O.: "Canarias encrucijada internacional"... ob.cit.]

xlvi. En Canarias se intentarán poner en marcha diversas iniciativas, tal como la creación de Navieras, creación de diversas agrupaciones o sindicatos de agricultores y se reiteran al Gobierno Central las peticiones de apoyo al transporte de frutas tanto a la Península como al extranjero. Sin embargo, el gobierno central retrasa considerablemente las ayudas y no atiende las demandas canarias, de forma que se registra una caída importantísima de la exportación de plátanos a península. [Véase BRITO, O.: "La encrucijada internacional". Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1989.]

[Véase RODRIGUEZ RODRIGUEZ DE ACUÑA, F.: "Formación de la economía canaria, 1800-1936. Biblioteca Financiera del Banco Occidental]

xlix. El puerto de Santa Cruz pasa de registrar un total de 4.233 buques con un tonelaje bruto de 5.907.980 toneladas en 1913 a registrar 1.036 buques con un tonelaje bruto de 774.070 toneladas en 1918. En el caso del Puerto de la Luz se pasa de 6.717 buques y 10.734.989 toneladas en 1913 a 445 buques en 1918. [Véase MURCIA, E: "Santa Cruz de Tenerife, un punto de escala en el Atlántico", Aula de Cultura del Cabildo Insular de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife, 1975, pág. 233]

l. "Las Islas Canarias tienen tres funciones económicas diferenciadas"- Decía un informe inglés datado en 1919. "Son una estación carbonera importante, un prodigo centro de producción y exportación de ciertos frutos y verduras, y un saludable rincón para pasar las vacaciones". Pero no serían los británicos los únicos en hacer de Canarias una colonia sin bandera. También Alemania fijó su atención en los archipiélagos Hispano-Portugueses en cuanto podían coadyuvar a la realización de su estrategia internacional.

La rivalidad anglo-alemana de entre-guerras se pone de manifiesto en las estrategias implementadas por estas dos potencias en Canarias. La importancia estratégica de Canarias en el tráfico marítimo adquiere en estos momentos una relevancia especial, de ahí que los alemanes se planteasen controlar una parte significativa del comercio frutero tras la finalización de la Primera Guerra Mundial; sin embargo, la fuerte oposición de las casas inglesas, con importante presencia en el Archipiélago puso freno al florecimiento de la iniciativa financiera alemana en el ámbito agrícola insular. [Véase MORALES LEZCANO, V.: "Fragilidad económica y utilización estratégica de Canarias". Gaceta de Canarias, nº1. Santa Cruz de Tenerife, 1982].

li. En este sentido es interesante señalar que la potenciación de los cultivos de exportación, plátanos, tomates y papas se vieron sometidos casi desde un primer momento a diversas vicisitudes, en las que cabe destacar las que afectarían al plátano.

Efectivamente, en la década de 1880, dada la evolución de las exportaciones canarias, no era previsible que este cultivo se convirtiese en el capítulo central de la exportación, que después de la debacle de la cochinilla experimentaría con diversos productos, como la caña de azúcar o el tabaco. Sin embargo, la apuesta decisiva que realizan en favor de estos cultivos los capitales foráneos, en íntima conexión con los intereses canarios, condujo a que se diese una fuerte polarización hacia este cultivo, con una alta valoración en los mercados exteriores que permitía mantener y profundizar en los parámetros en los que se había desarrollado la dinámica canaria desde tiempo atrás.

Sin embargo, la llamada de atención respecto a las amenazas que se ciernen sobre las exportaciones plataneras aparecen tempranamente. En este sentido, en 1896, el vicecónsul británico, Allan Maclean, llama la atención sobre la amenaza que para éstas representan los cultivos de las Antillas Británicas. Las plantaciones que van apareciendo en la zona del Caribe convertirán a estas zonas en la primera productora a nivel mundial de esta fruta.

Esto, unido al aumento en el consumo de plátanos en las regiones industrializadas, llevó a que los grupos financieros europeos y americanos, conocedores de las potencialidades comerciales abiertas por este cultivo, invirtiesen en el sector. A principios del siglo XX son numerosos los consorcios ingleses, norteamericanos, alemanes y franceses que inician sus inversiones en diversas zonas de América y Africa. De forma

que, una vez que se vertebran los intereses transnacionales en el sector, se dará el desplazamiento sin remisión de la producción canaria de los mercados exteriores. [Véase HERNANDEZ MARTIN, U.: "El Comercio Exterior Canario (1880-1920)". Ed. Ayuntamiento de La Laguna, Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1992]

lii. [Véase nota nº 84 Capítulo 1]

liii. La balanza comercial canaria pone de manifiesto la crisis abierta del sector exterior canario en torno a los cultivos de especulativos de exportación (plátano y tomate):

- Caída de la exportación de plátanos a Francia, entre 1936 y 1937 pasa de más de 45.500 Tn. a tan solo 40 Tn., perdiéndose totalmente este mercado.

- Por su parte el mercado peninsular adquiere cada vez mayor importancia alcanzando, una vez acabada la Guerra Civil, la cifra de 112.845.236 kg., frente a los 46.552.940 kg. de 1936.

- Alemania adquiere cierta importancia en el período 1936-1939 para desaparecer una vez finalizado el conflicto bélico.

En el caso del tomate, que mantenía su exclusiva dependencia del mercado inglés y que había registrado un volumen estabilizado de exportación después de la Primera Guerra Mundial, seguirá concentrándose en ese mercado si bien en franca recesión hasta 1941, en el que se produce un corte total. Entre los 77.126.180 Kilos de 1936 y los 1.964.496 de 1941, la crisis será manifiesta. La producción global exportada bajó de forma sustancial, pasándose de los 109.115.320 kilos en 1936 a los 26.127.624 en 1943. [BRITO, O.: "Dinámica de la economía canaria contemporánea", en DE LA NUEZ CABALLERO, S. (Coord): "Noticias de la Historia de Canarias", Tomo III, Cupsa Ed., Madrid, 1981, pág.59]

liv. [...] Cuando en la relación "extranjero-Madrid" cara a las Islas, resuelta desde mediados del Siglo XIX con cierto libre comercio se produce la situación llamada de "abandono", cierta burguesía local, "alarmada", busca, y más o menos consigue, la protección complaciente de un Madrid muy sensible a "separatismos" en aquellos años de retroceso colonial final en América y de aventuras neo-imperialistas en Africa, mezclándose intencionadamente, al objeto de crear confusiones de opinión, el sentido económico y el político de los términos, generalizando lo que es aplicable sólo a determinados sectores a todo el ámbito de la economía. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Teoría económica e Historia en el desarrollo canario: La necesidad de la Economía Política". Ponencia presentada a las Jornadas de Estructura Económica y Desarrollo.

Santiago de Compostela, Octubre de 1983].

lv. [Véase GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Para entender la formación socio-económica canaria contemporánea"... ob.cit.]

lvi. Llama poderosamente la atención el hecho de que se vincule la postración económica que vive Canarias con su alejamiento de la zona Peninsular, cuando realmente lo es fruto de la situación que tienen éstas dada su configuración de zona periférica al capitalismo europeo. De hecho, y como ya se ha señalado, la situación de abandono en las Islas no ha sido tal ya que éstas han estado insertas durante buena parte de su historia económica, mucho más dentro del área de influencia de Inglaterra que dentro del área de acción de la Península. Por lo tanto, esa preocupación hacia el Archipiélago y su nivel de desarrollo responde a una justificación que, en última instancia, posibilita el paso de la explotación de una zona periférica de unas manos a otras. Y para ello, los presupuestos autárquicos propiciados por el régimen y el aislamiento internacional serán muy útiles.

Así mismo, el establecimiento de este mando militar estaba en la idea de que Canarias se podía ver inmersa en el operaciones militares.

"Tanto en la batalla del Atlántico como en la del Mediterráneo, España goza de una importante situación estratégica. Los puertos españoles del Atlántico podían proporcionar al Almirantazgo alemán las bases necesarias para ampliar el radio de acción de sus submarinos... a lo largo de 1940 se presiona a Franco para que España entre en la guerra y en septiembre de 1940 se ofrece la ayuda alemana para conquistar el Marruecos francés y la provincia de Orán, a condición de que el gobierno español acceda a la instalación de bases alemanas en el archipiélago de las Canarias y en la isla de Fernando Poo..." [RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales"... ob.cit, pág. 1152-1153].

"La indefensión del Archipiélago, desde los tiempos del 98, lo habían expuesto a la codicia de los planes de las grandes potencias europeas con aspiraciones de hacer acto de presencia en el eje Atlántico-Mediterráneo. Si el fenómeno había saltado a la superficie de las preocupaciones entre 1914-1918, la Segunda Guerra Mundial brindó la más olímpica oportunidad para que las encontradas aspiraciones anglo-germanas en Canarias materializarán en una ocupación o control del Archipiélago". [MORALES LEZCANO, V.: "Canarias, Azores y Cabo Verde durante la batalla del Atlántico" en Anuario de Estudios Atlánticos, nº

23, pág. 205-36]

[Véase MORALES LEZCANO, V.: "La no beligerancia española durante la Segunda Guerra Mundial". Ed. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas, Las Palmas, 1980]

lvii. [Véase nota nº 53.]

lviii. En este sentido cabe destacar que, mientras en 1933 el 90 por 100 del valor de las importaciones canarias corresponden a los productos extranjeros, en 1945 éstos sólo representan el 43,3 por 100 concentrándose en el área de Península y plazas africanas más del 88 por 100 de las exportaciones canarias. [BERGASA, O. y GONZALEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y Subdesarrollo de la Economía Canaria"... ob.cit., pág. 35]

lix. [Ibídem]

lx. En un período de contracción de la demanda de consumo, la estructura canaria es incapaz de dar respuesta a las necesidades de la población, dándose una emigración que se dirige sobre todo a Venezuela y que atempera, como en etapas anteriores, las tensiones sociales y el desajuste económico, evitando el paro estructural.

A partir de 1948, salen 1.037 emigrantes a Venezuela alcanzándose las cotas máximas en 1.954 con 8.060, registrándose una lenta pero progresiva disminución a partir de finales de los años cincuenta.

[...] Las relaciones de intercambio con el extranjero iban acompañadas de proyectos de inversión de capital extranjero en el interior de la región canaria, sobre todo en los sectores estratégicos como transportes, energía, obras de infraestructura, etc... De ahí que las posibilidades de estrangulamiento de la economía, mientras se diese esta afluencia de capital, no se manifestasen, si bien estaban latentes y efectivamente se pondrían de manifiesto tan pronto como se rompe esa dinámica, con una descapitalización progresiva del agro isleño. [BERGASA, O. y GONZALEZ VIEITEZ, A.: "Desarrollo y subdesarrollo de la Economía Canaria"... ob.cit., pág. 129]

lxi. [Ver Anexo estadístico cuadro nº 62]

lxii. La población canaria residente crece entre 1955 y 1977 en torno al 60 por 100, lo que equivale a un 2,2 por 100 anual acumulativo. El crecimiento de la población española en

dicho período fue del 26 por 100, con una tasa anual acumulativa del 1,1 por 100, con lo que el crecimiento de la población canaria ha sido, para este período, el doble que el de la población española. [ALCAIDE INCHAUSTI, J.: "Estructura y evolución de la Economía Canaria". en AA.VV. : "Canarias ante el cambio". Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias, Facultad de CC.EE. de la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1981, pág.61]

[Véase Anexo estadístico cuadro nº 63]

lxiii. A partir de los datos de la publicación del Banco de Bilbao, "La Renta Nacional de España y su distribución Provincial", se aprecia que las rentas del trabajo, incluidas cuotas pagadas a la seguridad social, pasan de representar el 48,7 por 100 de la Renta Interior, en 1955, a tener una cuota de participación del 61,7 por 100, en 1975. Al mismo tiempo las rentas mixtas de los agricultores autónomos, profesionales libres y pequeños empresarios registran una disminución en la participación en el total de la Renta interior, pasando de representar el 36,6 por 100, en 1955, a un 22 por 100, en 1975. Si bien las rentas de capital para este período también disminuyen, esta caída es mucho menor que en el caso anterior, situándose en un 12,4 por 100, en 1975, frente al 12,9 por 100 que representaban, en 1955. Por último, se amplía la participación del Sector Público, que pasa de 1,6 por 100, en 1955, al 3,7 por 100, en 1975.

En esta transformación incide la desaparición de buena parte del campesinado autónomo y el crecimiento del empleo asalariado, como ya señalábamos, lo que explica la mayor participación de las rentas salariales y la caída de las rentas mixtas, que son las vinculadas a la población activa no asalariada. [Véase SERVICIO DE ESTUDIOS BANCO DE BILBAO: "La Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975", Ed. Banco de Bilbao, Bilbao, 1978]

lxiv. [Véase CUADRADO ROURA, J.R. Y TORRES BERNIR, E.: "Economía y Turismo en Tenerife". Excmo. Cabildo Insular de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife, 1981]

lxv. [Véase CRUZ CABALLERO, A.: "El mercado turístico canario. Situación actual Promoción de nuevos mercados". en AA.VV.: "El turismo en Canarias". Ed. Secretariado de Publicaciones. Colección Viera y Clavijo, Madrid, 1985]

lxvi. Todos estos hechos definen para Canarias un momento histórico de especial relevancia, en el sentido de que es una ocasión crucial en la que hay que tomar decisiones, que,

presumiblemente, habrán de operar una sustancial transformación de las condiciones en las que se desenvuelve la vida política, económica y social de las Islas. Por eso puede afirmarse, sin asomo alguno de exageración, que las especificidades canarias ofrecen hoy una singularidad no menor que las que hayan podido servir de fundamento a otras comunidades históricas españolas para obtener un tratamiento constitucional privilegiado que les ha permitido el inmediato y final acceso a un régimen autonómico pleno. [Véase TRUJILLO, G.: "Autogobierno y constitución. Las singularidades constitucionales canarias y sus implicaciones en la conformación estatutaria del Autogobierno". en AA.VV.: "Canarias ante el cambio",... ob.cit., pág. 160-161]

lxvii. [...] La sociedad canaria ha alcanzado importante conciencia de su entidad regional. La entidad regional en Canarias no vendría exclusivamente avalada por el hecho de constituir el Archipiélago, con su insularidad y lejanía, un espacio físico de fronteras definidas y liberado de los compromisos que toda continuidad territorial determina hacia los ámbitos vecinos, aún cuando es forzoso convenir en que el dictado natural, la geografía, es el factor o elemento primario y genético de nuestro regionalismo. La existencia de un territorio geográficamente aislado no serviría por sí misma, pese a cuanto comporta, al montaje de una teoría acabada del regionalismo canario. Junto al factor físico, de situación, el Archipiélago aporta además la ponderación una estructura y dinámica económicas distintas al resto de la nación, una configuración geológica y climática única; una comunidad humana con problemática social propia; una evolución histórica y cultural cargada de singularidades, y una precisa identificación, en fin, de sus peculiaridades, problemas e intereses, que es hoy el elemento que ha sintetizado la conciencia diferencial alcanzada, cada vez más pujante en la región.

La entidad regional debe, en nuestros días, analizarse desde dos fundamentales perspectivas: la que abre su dimensión sociopolítica, de una parte, y la determinada por la dimensión técnico-administrativa, de otra. La primera nos sitúa en el regionalismo, como fenómeno esencialmente político social; y la segunda en la regionalización, como vía instrumental administrativa de la región natural. [Véase CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, Región Polémica". Ed. Cuadernos para el diálogo. Madrid, 1.972; pág. 7-8]

lxviii. "[...] Porque lo característico de la encrucijada actual es que no se trata de una más de las crisis que, cíclicamente, han sacudido a nuestra economía. Que vivimos en una profunda crisis económica y social, nadie lo niega. Lo que ocurre es que esto no es nuevo en nuestra historia. Lo nuevo en

nuestra circunstancia presente es la conjunción -en el marco de dicha crisis y con propia especificidad canaria- de fenómenos de excepcional significación y actualidad. La profunda transformación en el curso de la estructura territorial del Estado, la inminente integración de España en la CEE, la no buscada integración de Canarias en el conflicto geo-estratégico planetario latente. Puede afirmarse sin hipérbole que, desde la incorporación de Canarias a la corona de Castilla hasta hoy, no encontramos ningún otro momento en el que lo que haya de ser nuestro futuro dependa en tan gran medida de lo que sepamos hacer los canarios". [TRUJILLO, G.: "Autogobierno y constitución. Las singularidades constitucionales canarias y sus implicaciones en la conformación estatutaria del Autogobierno". en AA.VV.: "Canarias ante el cambio"... ob.cit., pág. 171]

lxix. "[...] Esta desarticulación social y falta histórica de unidad en el Archipiélago se imponía una vez más, y los grupos dominantes de las islas centrales, que habían fraccionado la UCD y la estaban utilizando como instrumento al servicio de su lucha por la hegemonía interna, iban a utilizar a la propia Junta para los mismos fines". [HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.: "Franquismo y transición política". Ed. Cabildo Insular de Tenerife, Centro de la Cultura Popular Canaria. Santa Cruz de Tenerife, 1992, pág. 83]

lxx. Sin duda, dadas las diferencias de criterios de las diferentes fuerzas del archipiélago, esto llevaba implícito un alto grado de ambigüedad. Ahora bien, se articulaba unitariamente en torno a cinco puntos: el reconocimiento de la nacionalidad canaria como pueblo con personalidad propia y diferenciada; progreso económico, social y cultural; neutralidad internacional; presencia decisoria de Canarias en la negociación de los acuerdos internacionales concluidos por el Estado español que le afectaran directamente; e instituciones ejecutivas y legislativas de autogobierno. [HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.: "Franquismo y transición política"... ob.cit., pág. 87]

lxxi. La tramitación de la Autonomía por las vías previstas en los artículos 151, con el acceso inmediato a una situación de autonomía plena, o el 143, que supone el acceso a una situación autonómica menor con la posibilidad futura de ampliación de competencias mediante la reforma estatutaria, una vez transcurridos cinco años, o mediante una Ley Orgánica. [Véase TRUJILLO, G.: "Federalismo y Regionalismo". Centro de Estudios Constitucionales. Madrid, 1979]

[Véase GARCIA FERNANDEZ, J.: "Crónica de la descentralización: el panorama descentralizador al acabar 1980". en Revista de Estudios Políticos, Centro de Estudios Constitucionales

núm.17, Nueva época, Septiembre-Octubre 1980.]

lxxii. En las Islas la opinión mayoritaria era la del acceso por la vía del art.151; sin embargo, la UCD canaria tuvo que aceptar la decisión de su partido a nivel central y pactada con el PSOE mediante los acuerdos autonómicos de 30 de Junio de 1981, en el sentido de reconducir la totalidad de los procesos autonómicos entonces pendientes por la vía del art. 143 constitucional. [Véase HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.: "Franquismo y transición política"... ob.cit.]

lxxiii. El divisionismo y el eterno trauma de la capitalidad responde a una tensión evidente entre los grupos de presión económica de Gran Canaria y Tenerife. [...] En otros tiempos el tema fue esencialmente político, o al menos más político que económico; en la actualidad, está discurrendo en lo político después de cimentarse en los poderes económicos fundamentales. La diferencia entre ambas dimensiones es importante: desde lo puramente político la rivalidad cabría plantearla a nivel integral y de opinión pública; desde lo económico-político, el planteamiento queda agotado en los grupos de presión que acaban haciendo la política conveniente a sus intereses privados. [Véase CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, región polémica"... ob.cit., pág. 40]

Para el sistema electoral canario, véase: [HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.: "El sistema electoral canario", en Boletín de Documentación, Nº 11, Consejería de la Presidencia del Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, agosto 1986, págs. 1-43]

[FERNANDEZ DEL CASTILLO, A.: "Los Problemas Estructurales y Organizativos de Canarias" en AA.VV. "Canarias ante el cambio"... ob.cit, pág. 197-204]

lxxiv. Si bien a la vista de los acontecimientos posteriores esto sólo fue alcanzado parcialmente.

[...] en cuanto a la conformación del regionalismo canario, cabe destacar que las tensiones interinsulares han operado como freno, en términos generales, en la evolución regional.

[...] la tensión divisionista que acabó en la separación provincial que siguió a la guerrilla de la capitalidad, dentro de este mismo aspecto, son elementos retardarios... Pero hay que separar aquí las ramas que no nos dejan ver con exactitud la magnitud del bosque. Si se comparan las estructuras de Tenerife y Gran Canaria se descubrirá de inmediato que la del área tinerfeña es más multiforme en sus estratos y menos masificada que la de Gran Canaria, agobiada ésta por el peso de

unas mayores diferencias y una más desproporcionada distribución de la riqueza. Dentro de una estructura común de claro subdesarrollo, los matices sociales y económicos ofrecen signos de intensidad diversa en ambas áreas. En Tenerife pesan las oligarquías, pero su dispersión impide la agresividad descarada, quedando limitada a los niveles del minifundio. En Gran Canaria son menos numerosos los grupos de presión pero mucho más poderosos y, consecuentemente, más influyentes. El resultado evidente es que en el área tinerfeña la sociedad insular puede participar en alguna medida en sus problemas socio-económicos, mientras que éstos en Gran Canaria se concretan, plantean y deciden por los menos de esa sociedad. Las fracciones de presión económica, en fin, tienen mayor capacidad de movimiento y de relaciones en Las Palmas que en Tenerife. En las circunstancias presente son, por ello, más incisivas y más poderosas. La sociedad Gran Canaria es mucho más acusadamente desequilibrada que la de Tenerife, con ser el conjunto del Archipiélago un modelo clásico de pobreza. [Véase CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, región polémica"... ob.cit., págs. 39-40].

lxxv. [CUENCA GARCIA, E.; GONZALEZ BENITEZ, C.L. y RUMEU DE LORENZO CACERES, S.: "Opciones de la Política comercial en Canarias ante la entrada de España en las Comunidades Europeas". Ed. COPETE, Santa Cruz de Tenerife, 1982]

[GRANELL, F.: "La opción CEE para la economía canaria". Ed. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, 1979]

[MUSTO, S.A.: "Las Islas Canarias y las Comunidades Europeas. estructuras, problemas y opciones políticas de integración". Ed. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife. Berlín, 1981]

[PAYNO, A.: "Informe de la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas a la CEE". Ed. Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Junta de Canarias. 2º Ed. Madrid, 1982]

[PEREZ VOITURIEZ, A.: "Alternativas de Canarias en la integración de España en la CEE". Ed. Servicio de Publicaciones de la Caja General de Ahorros de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, 1985.

[SCHWARTZ, P.: "Canarias ante la CEE. El camino de la libertad". Ed. Fundación Cánovas del Castillo. 1983]

lxxvi. El Régimen de Puertos francos que se consolida con la

Ley 30/1972 de 22 de Julio del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, tiene sus antecedentes inmediatos en el Real Decreto de Bravo Murillo de 11 de julio de 1852 y en el Real Decreto de 20 de Marzo de 1900. Pero los antecedentes históricos son mucho más remotos y para localizarlos tendríamos que retroceder al mismo momento de la conquista de las Islas que va seguida de una serie de medidas que, con el paso del tiempo, determinan un régimen de franquicia. La primera franquicia es otorgada por la Real Cédula de 20 de enero de 1487 persiguiendo, obviamente, una finalidad distinta a la que hoy tiene el mismo concepto. Su objetivo era incentivar a quienes optaban por vivir en las Islas, liberándolos del pago de alcabalas, monedas y derechos o tributos que gravasen lo que se compraba o vendía en el Archipiélago.

La gestación del REF actual se puede situar en torno a 1968, cuando se constituye en el Ministerio de Hacienda un grupo de trabajo para estudiar el régimen económico-administrativo del Archipiélago Canario. Sin duda, las condiciones internacionales, nacionales y regionales son diferentes a las que inspiraban las relaciones internacionales en 1852.

La finalidad de la Ley (Art.1) es ratificar el tradicional régimen de franquicias de las Islas Canarias, así como establecer un conjunto de medidas económicas y fiscales encaminadas a promover el desarrollo económico y social del Archipiélago. El principio de libertad comercial en la importación y exportación de mercancías (Art.2) aparece como elemento básico del régimen económico. Sin embargo, se establecerán determinadas restricciones a dicho principio (moralidad, sanidad, orden público...). Como desarrollo de tal principio, en Canarias no se aplicará ningún monopolio sobre bienes y servicios, sea de carácter fiscal o de cualquier otro tipo.

De otro lado, el Título III de la Ley (Art. 10.28), dedicado al régimen fiscal aborda separadamente la Hacienda Estatal y la Local. En cuanto a la primera se confirma y ratifica (Art.10) el régimen del territorio exento del que goza el Archipiélago respecto al tráfico exterior de mercancías. Por lo tanto, las importaciones y exportaciones en/desde dichos territorios quedan exentas de derechos y gravámenes, sin perjuicio de lo que establece en su art.22, 23 y 24 en trono al arbitrio insular de entrada de mercancías, derechos reguladores y arbitrio insular sobre el lujo, respectivamente. En los envíos desde Canarias al resto de la Península, los productos naturales originarios (art.11) de Canarias, así como los productos industrializados en ellas con materias primas exclusivamente nacionales, están exentos de derechos arancelarios a la entrada

en Península y Baleares, a los derechos arancelarios que sean exigibles sólo por la parte correspondiente a dichas materias primas o productos semi-elaborados extranjeros.

En cuanto a la Hacienda Local, se establece el Arbitrio Insular de Entrada (art.22) que grava toda clase de mercancías procedentes del extranjero o del resto de España. Dicho arbitrio consta de dos tarifas: una general, con un tipo máximo del 5 por 100 y con finalidad recaudatoria; y otra especial, cuyo objetivo es claramente protector de la producción local. El art.24 crea así mismo el arbitrio insular sobre el lujo que grava la adquisición en las Islas de tales productos sean de importación o fabricados en Canarias. Los mecanismos sujetos al mismo aparecen especificados en su ordenanza, y en ningún caso pueden gravar productos sujetos al impuesto estatal sobre el lujo. [Véase CLAVIJO HERNANDEZ; HARDISSON RUMEU, J. y NUÑEZ PEREZ, G.: "Código del Régimen Fiscal de Canarias". Servicio de Publicaciones de la Caja General de Ahorros de Canarias y Monte de Piedad de Santa Cruz de Tenerife. Santa Cruz de Tenerife. 1981]

lxxvii. [Véase Anexo adjunto referente al Protocolo nº2]

lxxviii. El Régimen económico fiscal canario se ha reconocido y confirmado a nivel constitucional en la disposición Adicional 3ª de la Constitución de 1978: "La modificación del régimen económico y fiscal del Archipiélago Canario requerirá informe previo de la Comunidad Autónoma, o en su caso, del órgano provisional autonómico". La peculiaridad fiscal canaria también ha sido reconocida en la disposición adicional 4ª de la Ley Orgánica de Financiación de las CC.AA. de 22 de Septiembre de 1980, al establecer que: "la actividad financiera y tributaria del archipiélago canario se regulará teniendo en cuenta su peculiar régimen económico y fiscal".

Así mismo, el art. 4 de la Ley 30/1972 establece que: "en caso de una futura vinculación de España a las áreas o comunidades económicas supranacionales, en las negociaciones correspondientes se tendrá en cuenta, para su defensa, la peculiaridad que supone dentro de la comunidad nacional el régimen especial canario".

lxxix. [Véase Ley Orgánica 10/1982 por la que se aprueba el Estatuto de Autonomía de Canarias]

lxxx. "Las condiciones generales y la oportunidad del momento de la negociación actual de la integración de España en la Comunidad no favorece un clima adecuado para la obtención de amplias excepciones en la configuración de la situación

especial de Canarias. Es una razón de más para considerar la oportunidad negociadora del aplazamiento del momento de la decisión, que separaría en cierto modo, el tema general de la adhesión española del de la formulación excepcional de la reglamentación canaria". [PEREZ VOITURIEZ, A.: "Alternativas de Canarias en la Integración de España en la CEE"....,ob.cit.]

lxxxii. "[...] Ciertamente, en Canarias no parece que haya un estado de opinión ni sobre las condiciones de incorporación a la Comunidad ni sobre ninguna otra cosa. Pero, a beneficio de aquellos a quienes acaso no convenga la polémica, el tema que nos ocupa está pasando en el Archipiélago con mucha más indiferencia que la previsible. A pesar de algunas apariencias contrarias, lo cierto es que, al menos hasta la fecha, no ha existido en las Islas un gran debate público que la cuestión exige, y que aquellas apariencias no son sino la manifestación externa de preocupaciones sectoriales y concretas, en unos casos, o simplemente del miedo a lo desconocido en otros, cuando no la continuación de una honda tradición cultural de intereses hacia el exterior, siempre constatable en determinados sectores de la sociedad insular". [PEREZ HERNANDEZ, J.: "Una trayectoria irregular: la aproximación de Canarias a la Comunidad Europea" en AA.VV.: "Canarias ante el Cambio"... ob. cit. pág.207]

"[...] Cuando en Mayo de 1980 la Junta de Canarias aprobó un documento dirigido al gobierno de Adolfo Suárez, el tema comunitario ha ocupado mucho espacio en los medios de comunicación de las Islas. En aquel documento, y en el debate permanente durante la presente década, se plasmó lo que parece ser el sueño de muchos sectores económicos y políticos. Integrarse en la Comunidad, porque no queda más remedio, porque las circunstancias políticas de los primeros años democráticos aconsejaban eliminar dudas acerca de nuestra condición europea frente a veleidades africanistas de nuestras minorías independentistas. Pero a la vez que se aceptaba como necesaria tal integración, se buscó hacerlo de forma que Canarias continuara funcionando económicamente con arreglo a lo que se denomina "nuestras tradicionales franquicias". En otras palabras, había que integrarse pero que todo siguiese como antes." [SAAVEDRA ACEVEDO, J.: "Canarias y la Comunidad Europea". en Canarias-CEE, nº 0, La Laguna, 1990, pág. 5]

"[...] Desde la perspectiva comunitaria, la adhesión canaria supone la ampliación de la CEE a Africa a través de un territorio, el nuestro, que posee una acusada personalidad europea. Hay que entender que el tema de la adhesión deja de ceñirse estrictamente a los aspectos económicos para entroncar con una realidad mucho más amplia, que abarca las vertientes cultura-

les, sociales, políticas, etc." [PAYNO, J.A.: "Informe de la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas a la CEE",... ob. cit. pág. 52]

lxxxii. En este sentido el Informe del Grupo de Trabajo de la Junta de Canarias, se recoge que del Mercado Común se teme, por un lado, la aplicación de la Tarifa Exterior Común (TEC), que significaría para Canarias quedar inmersa en una Unión Aduanera por primera vez desde 1852; las repercusiones sobre el abastecimiento interior de la aplicación de la TEC y de la Política Agrícola Común (PAC), y concretamente sus implicaciones en los niveles de precios, tanto en lo referente al coste de la vida como en lo que atañe a los precios de los inputs industriales; y en el terreno fiscal, se teme que la aplicación del IVA en el Archipiélago suponga un aumento de la presión fiscal así como la puesta en cuestión de la capacidad financiera de las Administraciones locales.

En otro orden de cosas, preocupa enormemente en las Islas las repercusiones de la adopción, en el caso de entrar en la CEE, de la libertad de establecimiento y de libre circulación de mano de obra, sobre todo en el campo de los servicios (en particular turismo) y de la mano de obra cualificada. [Véase PAYNO, J.A.: "Informe a la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas Canarias a la CEE"... , ob.cit.]

lxxxiii. Partiendo de la premisa de que el proceso de integración no puede estudiarse ni plantearse independientemente al problema del desarrollo económico de la región, es evidente, que el caso canario presentaba en este sentido limitaciones importantes como lo fue la inexistencia de un programa de desarrollo económico para Canarias, que sirviese de directriz a la hora de avanzar en los análisis de los efectos y oportunidad de las distintas opciones.

lxxxiv. [Véase nota nº 75]

lxxxv. En buena medida y como es lógico los informes técnicos, en última instancia, no pueden sustituir la capacidad de decisión política, y más aún en unas circunstancias como las que se dieron en aquel momento de total ausencia, por parte de la autoridad política, en cuanto a la definición de los vectores de desarrollo que debían guiar a la economía canaria en los años venideros. El escudarse en estos informes para poder decidir sobre un tema de tal relevancia para las Islas pone de manifiesto la pobreza de la clase política.

lxxxvi. "Las Opciones a debatir presentadas en el Parlamento Regional quedan resumidas de la siguiente forma:

OPCION I: Aceptación del Acervo comunitario en toda su dimensión, pidiendo algunas compensaciones que amortigüen los efectos negativos, las medidas a adoptar serían:

- Aceptación de contingente libre de arancel común para determinados productos importados en las Islas (fundamentalmente alimenticios y materias primas).
- Implantación del IVA con tipos reducidos,
- Calificación de la Región Canaria como región prioritaria para las ayudas comunitarias, especialmente el FEDER.
- Adaptación de la normativa agrícola comunitaria al caso canario, para poder beneficiarse de determinadas ayudas del FEOGA.
- Garantizar la reserva del mercado español para el plátano canario.
- Mantenimiento del actual sistema de ordenación de las exportaciones agrarias (pepinos y tomates fundamentalmente)
- Implantación de mecanismos de financiación alternativos de las corporaciones locales.
- Creación de zonas francas en puertos y aeropuertos.
- Por último, la posibilidad de una menor imposición directa y creación de una zona libre bancaria.

OPCION II: Integración de Canarias en la Comunidad con las siguientes especificaciones:

- 1.- Canarias es territorio comunitario.
- 2.- Aceptación de los principios, las normas y políticas comunitarias generales con las siguientes excepciones:

- No aplicación del arancel comunitario a las importaciones canarias.
- No aplicación del IVA.
- No sujeción a la normativa que rige la PAC.
- Creación de una zona de libre comercio entre Canarias y la Comunidad ampliada.
- Para potenciar el desarrollo económico regional, se podrían establecer derechos reguladores o tarifa especial para defender de la competencia externa algunos productos canarios.
- Establecer reglas de origen para productos industrializados en Canarias, fijando un contingente libre de arancel para las exportaciones de tabaco a Península, a fin de mantener la cuota histórica de participación de este mercado.
- Mantener, adaptándolo, el sistema actual de arbitrios o sustituirlo por un impuesto indirecto de características similares.
- Continuidad de las ordenaciones reguladoras para las exporta-

ciones de tomates y pepinos entre Canarias y la Península, así como la conservación y reserva del mercado peninsular del plátano canario.

- Establecimiento de un período transitorio de 10 años a partir de la firma de los tratados, durante el cual no se aplicará el principio de libre circulación de personas.

- Acordar un período de reflexión de tres años, a partir del cual se podrá replantear la opción.

OPCION III: No integración en la Comunidad y suscribir determinados acuerdos comerciales:

- Protocolo comercial Canarias-Península que garantice el libre comercio en ambos sentidos.

- Protocolo comercial Canarias-resto de la Comunidad en los mismos términos.

- Protocolo de cooperación financiera y técnica, garantizando el apoyo financiero de la Comunidad. [Véase CUENCA GARCIA, E.: "Tratado de Adhesión: el caso de Canarias" en Papeles de Economía Española, Nº 25, Ed. FIES, Madrid, 1985, págs. 440-441]

lxxxvii. [...] En el diario de Sesiones del Parlamento de Canarias aparece expresamente recogido (refiriéndose a la Opción II):

[...] "Pensamos, en primer lugar, que es la que responde al sentir mayoritario de los grupos económicos y sociales de Canarias, y esto ya debería ser más que suficiente, es un difícil consenso pero existe, y está firmado. Segundo, económicamente es una opción muy válida y los sectores económicos que la han planteado han actuado con lógica. [...] Primero se mantiene la competitividad actual de la agricultura, de la industria y de los servicios, y se puede proteger a los sectores económicos que se quieran, es decir, se llega a un sistema mixto en el cual podemos proteger algunas parcelas concretas de nuestros sectores económicos, y podemos importar libremente, a precios internacionales, lo que nos interese. Señores hoy en día importar libremente es un privilegio, porque hoy día el mercado internacional es un mercado de oferta, es un mercado en el cual uno puede conseguir productos a precios inferiores a su coste; es decir, nosotros podemos comprar internacionalmente esos productos inferiores a su coste y tener un sector de nuestra población disfrutando de bajo índice de coste de vida, disfrutando de productos de primeras calidades, y podemos al mismo tiempo especializarnos en la producción de aquellos bienes a los cuales canarias desee; podemos ir a un sistema de casilla de especialización. Segundo lugar, seguimos nuestra historia. En este momento, en una situación internacional con un panorama de crisis mundial, con una deuda externa

internacional bruta, con unos problemas entre el Norte y el Sur, cambiar de modelo económico puede ser un salto peligrosísimo, sobre todo en un modelo económico que luego demostraré que ha funcionado. Tercero, es un modelo en el cual los privilegios no los tenemos que ir pidiendo por excepciones continuas a Bruselas, que cada día son más difíciles en una Comunidad que habla doce idiomas, y con problemas de zonas subdesarrolladas, mucho más subdesarrolladas que Canarias, sino tendremos los privilegios institucionalmente consagrados, institucionalmente guardados y preservados". [DIARIO DE SESIONES DEL PARLAMENTO DE CANARIAS, Nº 10, de 1 de diciembre de 1983, Alocución del Consejero de Economía y Comercio. Sr. Molina Petit, págs. 579-580]

lxxxviii. [Ibídem, págs. 576-577]

lxxxix. [Véase MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Repercusiones de la adhesión de España a la CEE sobre el modelo de desarrollo Canario". La Laguna, 1990, Inédito]

xc. [...] como ejemplos concretos de la confusión que es atribuible a los planteamientos públicos efectuados sobre el tema, cabe señalar los siguientes:

- La falta de distinción, con la absoluta claridad que es técnicamente exigible, entre aquello que el Gobierno Español puede negociar con la Comunidad y en relación a Canarias para el período transitorio de la adhesión y lo que es negociable para cuando el período transitorio haya finalizado. Mientras que para dicho período se puede, en principio, abarcar cualquier materia y comprender cualquier pretensión, lo que Canarias pueda mantener de peculiar en el orden jurídico comunitario cuando haya concluido el período transitorio parece bien escaso, salvo que la presión negociadora española, y previamente la presión canaria sobre el aparato negociador español, alcance niveles mucho más elevados que los que (especialmente la segunda) está teniendo en este momento.

- La confusión entre aquello que el Archipiélago debe obtener, naturalmente a través del Gobierno, de la Comunidad Europea como tratamiento específico para las Islas Canarias, tanto durante el período transitorio como -en la medida de lo posible- después, y aquello otro, política y económicamente nada despreciable, que debe ser obtenido no de Bruselas, sino de la Administración de Estado. Sirvan dos ejemplos, en este sentido, de entre los varios que pudieran indicarse: el mantenimiento de la capacidad financiera de las Corporaciones Locales y la reestructuración y mejora, con cargo al Presupuesto del Estado de los transportes entre las Islas y la

Península y de los interinsulares. [PEREZ HERNANDEZ, J.: "La aproximación de Canarias a la Comunidad Europea". en AA.VV.: "Canarias ante el Cambio"... ob.cit., págs. 210-211]

xcii. El anteproyecto de la delegación Española sobre la integración de Canarias en las Comunidades Europeas se entregó el 21 de Enero de 1984, recogiendo la opción aprobada por el Parlamento canario, con la única excepción del párrafo referido a la libre circulación de personas, que quedó suprimido. [Véase CUENCA GARCIA, E.: "Canarias a la espera de una respuesta comunitaria", en Rev. de Aduanas, nº 346, Madrid, 1984].

Lo cual era lógico ya que esto presupondría, de aprobarse este apartado del documento, que esa limitación se extendería a los residentes en territorio peninsular.

xciii. [Véase CUENCA GARCIA, E.: "Tratado de Adhesión: el caso de Canarias"... ob.cit., págs. 438-445].

xciv. "... el informe fue recibido con optimismo por algunos sectores económicos y políticos regionales, al contemplar como la Comisión aceptaba desde el primer momento la no inclusión de las Islas en la Unión Aduanera, así como la no aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido. En cambio, los agricultores y algunos subsectores industriales elevaron sus quejas argumentando que la Comisión no había asumido el documento canario en su totalidad y que, en esencia, sus propuestas no habían sido consideradas suficientemente". [CUENCA GARCIA, E.: "Canarias-CEE. La respuesta de la Comisión Europea al "Documento Canario". Gaceta de Canarias, nº8, pág. 55]

"Puede decirse que la respuesta de la Comisión es muy positiva desde el estrecho punto de vista de la técnica y lucha negociadora, pero en general es negativa para la economía canaria, debiendo considerarse un fracaso en relación a los objetivos que parece que se pretendían". [MARTINEZ CUADRADO, M. y PAYNO, J.A.: "Dictamen acerca del Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo de Ministros sobre la adhesión de las Islas Canarias", emitido a petición de la Confederación de Empresarios y la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife. Noviembre de 1984]

xcv. "Una vez acabadas las negociaciones y antes de conocerse el documento final, arrecian las protestas sobre el acuerdo alcanzado, siendo portavoces de las mismas diferentes asociaciones económicas, los grupos políticos o personalidades relevantes. Al mismo tiempo los portavoces de otros sectores y especialmente del grupo político en el poder se felicitan,

felicitando al Gobierno Autónomo y al Central por haber alcanzado plenamente los objetivos que permitieron en su día el consenso. Como otra prueba más de la desinformación, o de la manipulación de ésta, baste señalar que estos días se pudo observar como distintos representantes de un mismo sector bendecían hoy y rechazaban después el acuerdo alcanzado, cambios de opinión en breve espacio de tiempo, llamamientos a la solidaridad entre los sectores afectados, etc. Resaltar finalmente que todo esto fue aprovechado por aquellos grupos más predispuestos a integrarse plenamente en la política del Estado central para pedir la inmediata integración plena de Canarias en la CEE y que éstos fueron rápidamente contestados por las asociaciones empresariales en el sentido de que el acuerdo era globalmente bueno". [MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Repercusiones de la Adhesión de España a la CEE sobre el modelo de desarrollo canario"... ob.cit.]

xcv. Esto fue denunciado por algunos dirigentes de grupos nacionalistas. También los profesores Cuenca y Musto resaltaron que no se explicitase una política económica que guiase la forma de adhesión. [Véase CUENCA GARCIA, E.: "Opciones de la Política Comercial en Canarias ante la entrada de España en las Comunidades Europeas. COPETE, Santa Cruz de Tenerife, 1981] también [Véase MUSTO, S.: "Las Islas Canarias y las Comunidades Europeas: estructuras, problemas y opciones políticas de integración"... ob. cit.]

xcvi. Los contingentes que se establecieron inicialmente para estos productos como consecuencia del Acta de Adhesión fueron los siguientes:

Tomates.....	165.645 Tn.
Pepinos.....	28.663 Tn.
Berenjenas.....	3.819 Tn.
Pimientos.....	16.605 Tn.
Cebollas.....	5.348 Tn.
Habichuelas.....	1.219 Tn.
Papas tempranas.....	6.642 Tn.
Flores frescas.....	85.460.000 piezas.
Otras flores.....	597 Tn.
Plantas vivas.....	3.446 Tn.
Aguacates.....	2.060 Tn.

[Véase Reglamento (CEE) nº 3806/85 del Consejo de 20 de diciembre de 1985] para tomates, pepinos y berenjenas.

[Véase Reglamento (CEE) nº 3807/85 del Consejo de 20 de diciembre de 1985] para papas tempranas y aguacates.

[Véase Reglamento (CEE) nº 3808/85 del Consejo de 20 de diciembre de 1985] para plantas vivas.

[Véase Reglamento (CEE) nº 3809/85 del Consejo de 20 de diciembre de 1985] para habichuelas, Cebollas y Pimientos.

[Véase Reglamento (CEE) nº 3810/85 del Consejo de 20 de diciembre de 1985] para flores frescas y otras flores.

xcvii. Para una descripción detallada del régimen de intercambios establecido en el Protocolo nº2. Véase Anexo adjunto.

xcviii. El Art. 1.5 establece que: "Salvo disposición en contrario del Acta de Adhesión, incluido el presente Protocolo, la Comunidad aplicará en sus intercambios con las Islas Canarias y con Ceuta y Melilla para los productos comprendidos en el Anexo II del Tratado CEE, el régimen general que aplica a los intercambios exteriores".

El Art. 2.1 del Protocolo nº2 establece que "salvo lo dispuesto en los Art. 3 y 4 del presente Protocolo, los productos originarios de las Islas Canarias y de Ceuta y Melilla, en el momento de su puesta en libre práctica en el territorio aduanero de la Comunidad se beneficiarán de la exención de los derechos de aduana definidas en los apartados 2 y 3".

Así, para el caso de los envíos desde Canarias a Península y Baleares se establece en el período transitorio la exención de los derechos de aduana y la no aplicación de los precios de referencia. Ahora bien, estos productos no se consideran en libre práctica en el caso de ser reexportados a otro país comunitario, teniendo que hacer frente al derecho de aduana correspondiente y estando sometidos a las exacciones reguladoras en cada caso.

Durante el período transitorio se procedería al descreste de estos derechos al ritmo que se había establecido en el Acta de Adhesión de España a la C.E., de forma que al final del período transitorio estos productos, a la hora de ser enviados al territorio de la Comunidad (incluida Península y Baleares), estarían exentos de derechos pero, en todo caso, deberían hacer frente a los diferentes mecanismos de protección establecidos en la PAC que fueran de aplicación en cada caso. [Véase Anexo del Protocolo nº2]

[Véase "Protocolo nº 2 sobre las Islas Canarias, Ceuta y Melilla del Acta de Adhesión" en CONSEJERIA DE ECONOMIA Y

COMERCIO. GOBIERNO DE CANARIAS (Ed.): "Condiciones de integración del Archipiélago Canario en las Comunidades Europeas. Código de Textos legales". Las Palmas, 1987]

xcix. [Véase Anexo estadístico cuadros nº47 y ss.]

c. Los derechos base de los que se partió en el caso de frutas y hortalizas para proceder al descreste arancelario no fueron los derechos de aduana plenos, sino que se partió del derecho preferencial establecido en el Tratado entre España y la Comunidad del año 1970, y el ritmo del descreste arancelario que se aplicaba a las exportaciones canarias (dentro del contingente establecido) a la Comunidad era el mismo que el establecido para el Territorio Peninsular.

La situación de partida para los productos de exportación canarios, desde el punto de vista arancelario, era la siguiente:

1.- Para los productos incluidos en el apartado de frutas y hortalizas regulados por el Reglamento (CEE) nº 1035/72:

Señalar que los países ACP gozan de una exención total de derechos en los productos que afectan a Canarias, y ciertos países mediterráneos directamente competidores de las producciones canarias gozaban de una reducción de derechos. Así, según el acuerdo preferencial los derechos a que estaban sometidas las exportaciones Canarias a la Comunidad, y de los que se partía para iniciar el descreste arancelario en este apartado a grandes rasgos era el siguiente:

- Para las exportaciones de pepino a la Comunidad no se gozaba de ninguna preferencia, aplicándose el AAC establecido para cada período (del 1 de noviembre al 15 de mayo, del 16 por 100; y del 16 de mayo al 31 de octubre, el 20 por 100), con la posibilidad de establecer una tasa compensatoria. En este producto el arancel aplicado es igual para todas las zonas no existiendo preferencias arancelarias.

- En el caso de los tomates estaba generalizada una tarifa aduanera media del 11 por 100, que es el AAC, si bien para los meses de enero y febrero el derecho arancelario aplicado a las exportaciones españolas y canarias era del 5,5 por 100, (más una tasa compensatoria, pudiendo ponerse en funcionamiento el mecanismo de restricciones a la importación desde el 15 de mayo al 31 de diciembre). Sin embargo, para Marruecos, Túnez, Argelia, Egipto y Jordania, el arancel aplicado para el período del 15 de Noviembre al 30 de Abril era del 4,4 por 100 (fuera de este calendario tienen que pagar la tarifa exterior más las tasas compensatorias que se arbitren).

- En el caso de las habichuelas, podían establecerse restricciones a la importación desde el 1 de junio al 30 de Septiembre, y no se gozaba de ninguna preferencia aplicándose a las exportaciones canarias el AAC del 13 por 100 entre 1 de Noviembre y 30 de Abril, mientras que para Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto los derechos aplicables en este período eran del 5,2 por 100.

- En cuanto a la cebolla se aplicaba el AAC que era del 12 por 100, mientras que para el período comprendido entre el 15 de febrero y 15 de mayo para Marruecos, Argelia, Egipto e Israel era del 4,8 por 100.

- Para las berenjenas tampoco se gozaba de ninguna preferencia arancelaria aplicándose el AAC para las exportaciones canarias, (16 por 100), mientras que para el período de 1 de diciembre al 30 de abril Marruecos, Argelia, Túnez y Jordania veían sometida sus exportaciones a un derecho del 6,4 por 100.

- Por último para las exportaciones de pimientos, Canarias disfrutaba de una reducción del derecho establecido en el AAC del 30 por 100 estableciéndose un derecho del 6,3 por 100, mientras que los países del Magreb, Egipto e Israel gozaban de un arancel para todo el año del 5,4 por 100.

2.- En el caso de las papas tempranas, no se gozaba de ninguna preferencia arancelaria aplicándose el AAC establecido para este producto que es del 15 por 100 para el período del 1 de Enero al 31 de Marzo, mientras que los países del Magreb, Egipto y Chipre, entre el 1 de Enero y el 31 de Marzo gozaban de una rebaja arancelaria con un arancel del 9 por 100.

3.- En la flores y plantas vivas, las exportaciones canarias no se beneficiaban de ninguna rebaja arancelaria en virtud del Acuerdo Preferencial España-CEE de 1970, mientras que los países ACP gozan de una exención total de derechos y ciertos países mediterráneos (Marruecos, Túnez y Jordania) directamente competidores con Canarias gozaban de una reducción de derechos, si bien estaba limitada a los rosales y dentro de unos contingentes a las flores frescas.

4.- En lo referente a los productos tropicales, señalar que los países ACP gozan de una exención total de los derechos a la entrada de sus productos en la CEE. [Véase TIO, C.: "La Integración de la agricultura española en la Comunidad Europea". Ed. Mundi-Prensa, Madrid, 1986, pág. 143]

[Véase SECRETARIA GENERAL TECNICA. Consejería de Economía y

Comercio. Gobierno de Canarias: "Resumen del estudio sobre agricultura y pesca de Canarias ante la integración de España en la Comunidad Europea", Noviembre, 1989, Inédito, T.II, pág. 1-2]

ci. [PARLAMENTO EUROPEO. Documentos de SESION de 5 de Mayo de 1986. Documento B2-200/86. Propuesta de Resolución sobre adaptación del régimen aplicable a las importaciones de los productos originarios de las Islas Canarias, pág. 19]

cii. [PARLAMENTO EUROPEO. Documentos de SESION. de 5 de Mayo de 1986. Documento B2-308/86. Propuesta de Resolución sobre adaptación del régimen aplicable a las importaciones de productos agrícolas e industriales originarios de las Islas Canarias, pág. 21]

ciii. Efectivamente, el 25 de noviembre de 1985 el Consejo invita a la Comisión a que ésta presente propuestas para la adaptación del régimen canario con objeto de evitar que los productos originarios de las Islas no tuviesen un trato menos favorable que el que se fuera a negociar con los países terceros mediterráneos. En este sentido, el 18 de marzo de 1986, las autoridades españolas presentaron una serie de propuestas, que volvieron a reiterar en el Consejo del 21 y 22 de Abril de 1986 y, en la reunión del Consejo del 18 de Mayo de 1986, las autoridades españolas consideraron que la Comisión únicamente respondió parcialmente a estas peticiones. [Véase ALBERTOS, J., MARTINEZ, A. y SANZ, J.A.: "La agricultura canaria en la Comunidad Europea". Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 1986]

civ. Para las cantidades que rebasaran los contingentes aplicables a tomates y pimientos, los derechos de aduana del AAC se reducen en un 50 por 100 para los tomates durante el período de 15 de Noviembre al final de Febrero, y de un 30 por 100 para los pimientos durante todo el año. Restableciéndose las condiciones que disfrutaban estos productos en el acuerdo preferencial de 1970.

Para las cantidades que rebasen los contingentes, los derechos de aduanas establecidos por el AAC, y para los tomates y pimientos los establecidos según el párrafo anterior, se reducirán progresivamente, durante los mismos períodos y con arreglo a los mismos ritmos que los previstos en el Acta de Adhesión para los mismos productos importados de España y Portugal (en caso de que los derechos aplicables a España y Portugal sean diferentes, se aplicaría el más elevado) hasta los siguientes niveles y durante los períodos que se indican:

Habichuelas (de 1 de Noviembre a 30 de Abril).....40%
Cebollas (de 1 de febrero a 15 de Mayo).....40%
Tomates (de 15 de Noviembre a final de Febrero).....40%
Pimientos (todo el año).....60%
Berenjenas (de 1 de diciembre a 30 de Abril).....40%
[Véase Reglamento (CEE) nº 1391/87 del Consejo de 18 de mayo de 1987]

- Para una serie de productos que ya tenían alguna concesión en el Acuerdo preferencial entre España y la Comunidad del año 1970: perejil, uvas de mesa (1 de enero al 31 de marzo), y granadas, los derechos de aduana a la importación en la Comunidad se suprimirán progresivamente durante los mismos períodos y con arreglo a los mismos ritmos que los previstos para España en el Acta de Adhesión. Así mismo, para el caso de las uvas de mesa se establece un contingente arancelario de 100 Tn. Una concesión semejante se realiza para otra serie de productos nuevos, que no tenían ningún tipo de concesión en el Acuerdo de 1970 como son las coles chinas (de 1 de noviembre a 31 de diciembre), boniatos y melones pequeños (de 1 de enero a 31 de marzo), fijándose un contingente arancelario de 100 Tn. para las coles chinas y cantidades de referencia de 100 Tn. para los melones pequeños. [Véase Reglamento (CEE) nº 1391/87 del Consejo de 18 de mayo de 1987]

- Para las papas se establece que las cantidades que rebasen el contingente entre el 1 de Enero y el 31 de marzo, el derecho arancelario aplicable se reducirá al 60 por 100 de la TEC. [Véase Reglamento (CEE) nº 1391/87 del Consejo de 18 de mayo de 1987]

- Para las flores y plantas vivas se incrementaron los volúmenes de los contingentes de flores frescas en un 2,4 por 100 y en el caso de plantas vivas aumentó en un 36,4 por 100. Así mismo y fuera de contingente, se estableció que los derechos arancelarios de los follajes se fueron reduciendo a cero en las mismas condiciones que para el resto de los follajes exportados desde Península y Baleares. [Véase Reglamento (CEE) nº 1493/87 del Consejo de 26 de mayo de 1987]
[Véase Reglamento (CEE) nº 1492/87 del Consejo de 26 de mayo de 1987]

- Para los productos tropicales, con objeto de la renegociación del paquete mediterráneo se sustituyó el contingente de aguacate por una cantidad de referencia, cuya gestión es más flexible y se aumentó esta cantidad a 2.100 Tn. De otro lado, los derechos establecidos para los dátiles, mangos, papayas,

frutos de la pasionaria y kiwis en la CEE serían suprimidos progresivamente al mismo ritmo y en el mismo período que los previstos para el resto del territorio peninsular en el Acta de adhesión, fijándose una cantidad de referencia de 100 Tn. para los kiwis. [Véase Reglamento (CEE) nº 1495/87 del Consejo de 26 de mayo de 1987]

cv. Así mismo, se establece que, a partir de 1990, el cálculo del precio de entrada de los productos canarios en la Comunidad sometidos a precios de referencia (tomate, pepino y berenjena) será modulado de igual forma que para los productos de la península. Se estimó conveniente establecer una modulación a los precios de entrada a partir de 1990 de una serie de productos originarios de las Islas Canarias e importados en la Comunidad dentro de los límites del contingente, conforme a lo que está previsto para determinados productos mediterráneos.

Para una exposición detallada de productos y condiciones véase: [Reglamento (CEE) nº 1391/87 del Consejo del 18 de mayo de 1987, relativo a determinadas adaptaciones del régimen aplicado a las Islas Canarias]

[Véase TIO, C: "La integración de la agricultura española en la Comunidad Europea"... ob.cit., pág.144]

cvi. [Véase SANS, J.A.: "La agricultura canaria en la CEE: una situación comprometida". en Revista de estudios Agro-Sociales, nº 149, julio-septiembre, 1989]

cvii. Desde la entrada en vigor del Acta de adhesión de España a la Comunidad, los envíos a este mercado estaban sometidos a la misma reducción que se estaba operando en el AAC para los tomates peninsulares en el momento de su acceso al mercado comunitario. [Véase Art. 4.1 del Protocolo nº2 sobre la Islas Canarias, Ceuta y Melilla]

cviii. Como consecuencia de la renegociación de los acuerdos mediterráneos a raíz de la entrada de España y Portugal en la Comunidad, para los tomates se estableció una reducción de derechos igual que la establecida para España para las exportaciones de Túnez y Argelia entre el 15 de noviembre y el 30 de abril, para Egipto y Jordania entre el 1 de diciembre y el 31 de marzo y para Marruecos dentro de un contingente de 86.000 Tn. entre el 1 de noviembre y el 14 de mayo.

Así mismo, señalar la ventaja establecida para Península y Baleares para este producto, durante la segunda etapa del período transitorio (a partir de 1990): la "modulación" de los precios de entrada que se extendió a Canarias a partir de 1990,

se hará extensible a los países mediterráneos en las mismas condiciones, dentro del límite del contingente. [Véase Protocolo adicional del Acuerdo de Cooperación de 1976 entre la Comunidad Europea y el Reino de Marruecos, del 26 de mayo de 1988, en DOCE nº 224]

cix. Partiendo de la situación establecida en 1986, resulta que según el calendario de reducciones arancelarias, sólo se registraría una mejora respecto al trato dispensado en este aspecto a los países mediterráneos en el año 1989, en el que el AAC aplicado a los envíos de papas a la Comunidad se situaba en el 7,5 por 100 frente al derecho preferencial del que gozaban estos países al iniciarse el descreste (9 por 100 entre el 1 de enero y el 31 de marzo). [Véase TIO, C.: "La Integración de la agricultura española en la Comunidad Europea"... ob.cit., pág. 143].

cx. [Véase nota nº 96]

cxii. Efectivamente, entre las ventajas concedidas para la papa temprana en los acuerdos con los diversos países mediterráneos, fue la rebaja progresiva de los derechos de aduana dentro de un contingente hasta llegar a cero, en iguales condiciones que las establecidas para Canarias. Este contingente se establecerá entre el 1 de enero y el 31 de Marzo de cada año y será de 39.000 Tn. para Marruecos, 2,600 para Túnez, 98.000 para Egipto y 17.000 Tn. para Israel, Argelia gozará de la misma supresión de derechos y para el mismo período sin contingentación y Chipre gozará de un contingente entre el 16 de mayo al 30 de Junio de 65.000 Tn. cuyos derechos arancelarios se irán reduciendo progresivamente hasta llegar a cero en 1993.

cxiii. Las ventajas que se han dado a las exportaciones de estos países ha supuesto que se den reajustes en los calendarios de envíos donde el más perjudicado ha sido el productor canario. Así por ejemplo en el caso de la exportación de papa temprana procedente de Chipre, las concesiones hechas por la Comunidad a este país en los meses de mayo y junio han chocado con la exportación que se realiza desde Baleares, que ha ido adelantando progresivamente su cosecha, superponiéndose a los envíos de Canarias.

cxiiii. [Véase Anexo estadístico cuadro nº48]

cxv. [Véase cuadro nº 48]

cxvi. [Véase Anexo estadístico cuadros nº48 y 49]

Para estos productos se consiguieron mejoras en el tratamiento establecido inicialmente en el Protocolo nº2, como consecuencia de la renegociación del paquete mediterráneo por parte de la Comunidad, si bien a estos países terceros también se les concedió mejoras sustanciales, así, en el caso de la habichuelas entre el 1 de noviembre y el 30 de abril se establece para las procedentes de Argelia, Egipto, Jordania y Túnez una rebaja arancelaria igual a la establecida para España. Para los pimientos de Túnez, Egipto y dentro de un contingente de 1.000 Tn. para Marruecos y de 7.400 Tn. para Israel se estableció también una rebaja arancelaria. Para la cebollas se da una rebaja en los derechos para los envíos procedentes de Argelia y Túnez y dentro de contingente de 4.200 Tn. para Marruecos y 4.900 Tn. para Egipto entre el 15 de febrero y 15 de mayo.

Para los cambios que se dan en la adaptación del Protocolo nº2 en 1987, como consecuencia de la renegociación del paquete mediterráneo para estos productos, véase nota nº 104. [Véase Reglamento (CEE) nº 1391/87 del Consejo de 18 de mayo de 1987]

cxvi. Efectivamente, en el caso del aguacate se da una flexibilización del contingente por las cantidades de referencia. [Véase Reglamento (CEE) nº 1391/87 del Consejo de 18 de mayo de 1987, ... ob.cit, Art.4]

cxvii. [Véase nota nº 104]

cxviii. Que a pesar de la aplicación a partir de 1990 del mecanismo de modulación de los precios de entrada, éste sigue siendo un elemento limitativo y que discrimina la exportación canaria al resto del territorio comunitario.

cxix. La Comisión tiene poder para autorizar a cualquier Estado miembro, en el caso de que las desviaciones del tráfico comercial le ocasione dificultades económicas, determinadas medidas de vigilancia intracomunitaria y/o de protección, derogando el principio de libre circulación dentro de la Comunidad de los productos originarios de terceros países y puestos en libre práctica. [Véase Decisión de la Comisión de 20 de diciembre de 1979, modificada por la decisión de la Comisión de 20 de julio de 1987 en DO: 21-8-88]

cxx. [Véase Anexo estadístico cuadro nº151 y ss]

cxxi. En Canarias cabe distinguir dos zonas de pesquería bien diferenciada entre si: Por un lado, una zona de pesca propiamente insular, muy rica, con gran variedad de especies, pero de difícil captura dada la profunda ubicación oceánica de

las mismas y las técnicas rudimentarias de pesca empleadas por la flota insular; y de otro lado, una zona continental africana, muy rica en capturas de fácil acceso y tradicionalmente frecuentada por los pesqueros canarios que faenaban, no sólo en el banco sahariano, sino también en las aguas de otros países como Mauritania, Senegal y Marruecos, que toleraban la presencia de la flota canaria precisamente por su carácter eminentemente artesanal y que no perjudicaba sus intereses. [Véase SANTOS GUERRA, A.: "Recursos pesqueros en la Zona exclusiva del Archipiélago Canario", II Jornadas de Estudios Canarios. Secretariado de Publicaciones, La Laguna, 1982]

[Véase GARCIA CABRERA, C.: "Las pesquerías canarias y su futuro" en "Canarias ante el cambio"... ob.cit.]

cxxii. [Véase Anexo relativo al Protocolo nº2]

cxxiii. En cuanto a los intercambios, antes de la adhesión de España a la Comunidad los productos de la pesca españoles y canarios no gozaban de ninguna ventaja arancelaria a la hora de entrar en la Comunidad.

Los productos pesqueros canarios entraban en territorio de Península y Baleares libres de derechos y, en caso de tratarse de productos industrializados con materias primas o productos extranjeros semielaborados, existían unas reglas de origen que permitían, siempre que su valor no excediera del 10 por 100 del valor total del producto, o bien el 30 por 100 en el caso de la industrias recogidas en el real decreto 702/1977 de 4 de Marzo, se considerarlos originarios de las Islas Canarias y estaban exentos del pago de arancel a su entrada en el territorio de Península y Baleares. [Véase CUENCA GARCIA, E.: "Nueva normativa en las relaciones Canarias-Comunidad Europea: Contingentes y reglas de origen", en Noticias CEE, noviembre, 1986]

La Comunidad, sin embargo, había concedido ciertas ventajas arancelarias a las importaciones de productos de la pesca y sus elaboraciones a determinados países. Así los países ACP gozaban de franquicia arancelaria, y a Marruecos y Portugal se le había concedido una reducción de derechos en las importaciones de conservas de pescado.

cxxiv. Al no aplicarse la PPC en Canarias, no era de aplicación de forma directa ninguno de los instrumentos de la misma. Sin embargo, el Tratado de Adhesión establece que el Consejo, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, establecerá las medidas estructurales en favor de las Islas Canarias.

En virtud del art. 25 y 155 del Acta de Adhesión la PAC y la PPC no son aplicables en Canarias, si bien existe la posibilidad de acogerse a las medidas comunitarias estructurales que el Consejo establezca. En este sentido, y para contribuir al desarrollo estructural de la pesca y acuicultura en Canarias, las Islas pasaron a participar de las contribuciones previstas en el Reglamento (CEE) 2908/83. [Reglamento (CEE) nº 2972/86 del Consejo de 23 de diciembre de 1986, por el que se declara aplicable a las Islas Canarias el reglamento (CEE) nº 2908/83, relativo a una acción común de reestructuración, de modernización y de desarrollo pesquero y de desarrollo del sector de la acuicultura. DO L-279 de 30-9-86]

[Decisión de la Comisión del 5 de septiembre de 1986, relativa al programa de orientación de la flota pesquera presentado por España para 1986 de conformidad con el reglamento (CEE) nº 2908/83 DO L-279 de 30-9-86]

[Decisión de la Comisión del 29 de octubre de 1986, relativa al Programa de orientación de la acuicultura para España 1986, presentada por España de conformidad con el Reglamento (CEE) nº 2908/83 del Consejo. DO. L-313 de 8-11-86]

cxxv. El tratamiento directo de la política estructural se modificó para poder ampliar y unificar en un solo texto las diversas acciones estructurales existentes, que estaban dispersas en diversas normas. En virtud de estas nuevas disposiciones se sistematizó la aplicación en Canarias de la política de estructuras en el seno de la PPC. [Reglamento (CEE) nº 4028/86 del Consejo de 18 de diciembre de 1986, relativo a las acciones comunitarias para la mejora y la adaptación de las estructuras del sector pesquero y de la acuicultura. DO L-376 de 31-12-86]

cxxvi. [Véase PERDOMO HERNANDEZ, M.: "Política de estructuras pesqueras en Canarias", en El Campo. Revista de Información Agraria, Nº 126, 1992, pág.105-112]

cxxvii. Dado lo escaso de la exportación tradicional de productos pesqueros a la Comunidad, los contingentes establecidos para la media de exportación de los años 82, 83 y 84 necesariamente son bajos y de mucha menos cuantía que los establecidos para los productos de terceros países como es el caso de Marruecos, para el que se establecía para 1986 un contingente libre de derechos para las conservas de sardina de 14.000 Tn., más otro de 6.000 Tn. sometido a un reducido arancel, mientras que para Canarias el contingente establecido es

de 539 Tn., sometido a un arancel del 20,4 por 100, al que se aplica un desmantelamiento progresivo que culmina en 1996. [Véase GOBIERNO DE CANARIAS: "Adaptaciones necesarias del Régimen aplicable a las Islas Canarias". Informe Grupo de Trabajo. 1988]

cxxviii. Como señala el profesor Musto, la pérdida de los bancos de pesca ante la costa sahariana supondría la ruina para la flota, ya que el 96 por 100 de las capturas en la Provincia de la Palmas y el 50 por 100 de las de Tenerife se realizan en el Banco de pesca Sahariano. [MUSTO, S.: "Insularity and the problem of Regional Self-Reliance: The case of the Canary Islands". EADI, Conference, Budapest, 11-14 November, 1981]

cxxix. En cuanto al comercio que se realiza con la Península, desde la entrada en vigor del Protocolo nº2, en torno a un tercio del total se vio regulado por contingentes, pero no así el restante que se realiza con países externos a la CEE, (Japón, Puerto Rico y Nigeria principalmente...).

cxxx. [Véase nota nº 127]

cxviii. En este sentido, la creación de Tabacana con participación de Tabacalera (50 por 100) y 14 empresas canarias y la posterior Cigarcanaria como empresa mixta de tabacos que agrupa a Tabacalera y fabricantes canarios.

Anteriormente se había constituido Philips Morris en España. En 1984 penetran BAT (Holanda), Cuba tabacos y el grupo Davidoff. Se crea Tabacanaria con participación de Tabacalera (mayoritaria) y de BAT. Otro ejemplo es la compra de la fábrica Capote por el grupo Reynolds.

cxviii. El contingente arancelario establecido no presupone que no se pueda seguir exportando por encima de ese contingente, lo que ocurre es que a partir de ese momento se aplicarán los derechos arancelarios correspondientes, que para el caso de los cigarros es de un 90 por 100 y de un 52 por 100 para cigarros puros, lo que presupone la exclusión de hecho de la producción canaria, fuera de contingente, del mercado. Así mismo se establece que los productos regulados sólo se pueden beneficiar del contingente arancelario si en el momento de su presentación ante las autoridades aduaneras para su despacho a libre práctica en la Comunidad, se presentasen en envases que lleven claramente la mención de "manufacturado en Canarias" [Véase Reglamento (CEE) nº 4128/86 del Consejo de 22 de diciembre de 1986]

cxviii. De otro lado, se ha de tener en cuenta que las

principales marcas que se fabrican en Canarias también se producen en el resto de la Comunidad, con lo que el progresivo descreste arancelario y la paulatina apertura del mercado peninsular a este tabaco producido en el resto de los países comunitarios es un elemento más en cuanto a limitación de la producción y disuade las inversiones de las firmas internacionales en este sector en Canarias. [FORTALEZA PUJOL, F.: "El sector tabaquero canario ante la integración". En Información Comercial Española, nº 2287-88 Ed. Secretaría de Estado de Comercio, Madrid, 1991, pág. 2355]

cxxxiv. En el caso del tabaco, esto hubiera supuesto que en la fabricación de los cigarros, puritos y cigarrillos, el tabaco en rama empleado fuera al menos en un 70 por 100 originario, circunstancia ésta que de haberse aplicado y dado que la materia prima se importa de terceros países, habría conducido a que la producción de este sector hubiese quedado fuera de las ventajas concedidas a los productos originarios, con la exclusión inmediata del mercado debido a los altos aranceles que se aplican en la Comunidad en estas circunstancias. [Véase Anexo nº1 sobre el protocolo nº2]

cxxxv. Sin embargo en esta estrategia, en caso de tener éxito estaría por ver si esa campaña de promoción a quienes realmente beneficie sea a determinadas empresas locales que, para reducir costes y mejorar competitividad, trasladen sus plantas a un territorio más próximo a ese gran mercado potencial.

cxxxvi. Para un análisis detallado de los efectos sobre los diferentes sectores, véase: [ASINCA. Análisis del Sector Industrial, Asinca, 1989]

cxxxvii. La política turística española, al facilitar la penetración del capital exterior en este sector, produce una situación en la que los tour-operadores de carácter transnacional, en íntima conexión con las compañías aéreas y grandes agentes de viajes internacionales, controlan la demanda en origen, canalizando el turismo de acuerdo a la estrategia de esos consorcios, controlan parte de la oferta de plazas por sus propietarios y disponen de una información del mercado que los empresarios locales desconocen. [Véase GAVIRIA, M.: "España a go-go. Turismo charter y neocolonialismo del espacio". Ed. Turner, 1974]

cxxxviii. Menos interesados aún en la aplicación del I.V.A quienes atienden las denominadas partidas invisibles, de difícil estimación, muy poco documentadas y bastante frecuentes en las zonas francas portuarias. [MARTINEZ DE AZAGRA, L.:

"Repercusiones de la Adhesión de España a la CEE sobre el modelo de desarrollo canario"... ob.cit.]

cxxxix. [Véase Anexo estadístico cuadros nº 67 y ss.]

cxl. Es cierto que los productos japoneses quedaban en mejores condiciones de entrada en Canarias en el caso de la no adhesión. Pero su posterior entrada en territorio comunitario, en la medida en que subsistiera algún estímulo para su compra, estaba sujeta al AAC. [Véase PAYNO, J. A.: "Informe de la Junta de Canarias sobre las posibles opciones de adhesión de las Islas a la CEE"... ob.cit., págs. 236 y 337]

cxli. [Véase apartado referente al comercio exterior recogido en el Capítulo IV]

cxlii. En este sentido, a pesar de que el régimen de intercambios acordado en el Protocolo nº2 fue adaptado en diversas ocasiones, como hemos visto de poco sirvió para solucionar los problemas que se estaban manifestando en los sectores productivos canarios, acentuándose las deficiencias estructurales de la economía del Archipiélago. Las adaptaciones del Protocolo nº2 han sido:

- La negociación del paquete mediterráneo en 1986 y 1987 dio lugar a una adaptación del régimen aplicable a las exportaciones agrícolas canarias, concretamente mediante el aumento del volumen de determinados contingentes, la reducción arancelaria para las cantidades que lo sobrepasen o la inclusión de nuevos productos en el desarme arancelario. Sin embargo, como se ha señalado, también se dio una mejora sustancial para los países terceros mediterráneos, competidores directos de las producciones canarias. [Reglamento (CEE) del Consejo, de 18 de Mayo de 1987, relativo a determinadas adaptaciones del régimen aplicado a las Islas Canarias].

- Adaptación de las normas de origen en 1988, en lo referente a las acumulaciones con la CEE y con la ALEC. [Reglamento (CEE) nº 1135/88],

- Facilitación del acceso de los productos industriales canarios desde el 1-7-89 [Reglamento (CEE) nº 1673/89].

- La no distribución de los contingentes de tabaco y, por tanto, la libre circulación de los productos sometidos a contingentes, que se aplica desde el 1-1-89 [Reglamento (CEE) nº 4096/88].

Al finalizar el período transitorio, los productos agrícolas de

exportación que se enviaran a la Comunidad incluida la Península, hubieran seguido sometidos a contingentes (exentos de derechos de aduana) y al mecanismo de los precios de entrada. Lo mismo ocurría con el sector pesquero a pesar de que a partir de 1990 se procedió a la aplicación plena de la política estructural (inclusión que se realizó una vez que se expresó por parte de Gobierno Español la voluntad de proceder a una modificación del Protocolo nº2). En cuanto al sector industrial, éste seguía sometido a las reglas de origen y contingentes cuando así estuviese establecido. En definitiva, el sector industrial siguió encorsetado al mercado interior por la creciente competencia a la que se ve sometido como consecuencia del progresivo desmantelamiento de los mecanismos de protección exterior y a la importación creciente de artículos comunitarios que se beneficiaban de restituciones.

cxliii. "Con la demanda oficial de adhesión de España a las Comunidades Europeas, el 28 de julio de 1977, se abre en Canarias una etapa de incertidumbre respecto al futuro del REF. La inclusión o no del Archipiélago en la disciplina de las políticas comunes iba a afectar de una manera u otra a algunos de los artículos del REF, especialmente a los referidos a tráfico comercial con Península y con terceros países.

Como consecuencia de ello, el Gobierno Español abrió un capítulo especial en las negociaciones dedicado al caso canario, pidiendo al mismo tiempo al Gobierno Autónomo que propusiera una fórmula de integración para Canarias que sería defendida en Bruselas como posición oficial española". [CUENCA GARCIA, E.: "Tratado de Adhesión: el caso de Canarias"... ob. cit. pág. 441]

"La necesidad del nuevo REF es algo que está por encima de nuestra entrada en la CEE...; el nuevo REF debe estar fundamentado en la futura alternativa de desarrollo que se quiera para Canarias... Será también en función de las condiciones de entrada en el AEC, que interese la pérdida de las libertades comerciales o no". [CUENCA GARCIA, E.: "Opciones de la Política comercial en Canarias ante la entrada de España en las Comunidades Europeas"... ob.cit., pág.45]

cxliv. [Véase LEY 20/1991 de 7 de junio de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias]

CAPITULO 4: LA SITUACION ACTUAL.

4.1.Nuevo marco de adhesión de Canarias a la Comunidad Europea.

Como se ha señalado, muy pronto se dejaron sentir en Canarias las consecuencias de la fórmula de adhesión adoptada en el momento en que España se incorpora a la Comunidad. Al quedar fuera de los mecanismos fundamentales que definen el proceso de integración comunitario, con las consiguientes excepciones a la aplicación de las políticas comunes, en el Archipiélago se puso de manifiesto el alto riesgo que para la región suponía quedar descolgada del engranaje comunitario, como una pieza económicamente no engrazada en el mismo.

Dadas las características de la economía del Archipiélago, así como su fuerte vinculación con el área comunitaria, no es de extrañar que se produjese, por lo menos, cierto grado de perplejidad ante la fórmula finalmente adoptada¹. Y de otro lado, el proceso de profundización en el que estaba inmersa la Comunidad hacía previsible que el "status" canario necesariamente derivase hacia un mayor grado de integración, como efectivamente ha ocurrido. Sin embargo, independientemente de esta circunstancia, desde 1986 hasta 1990 Canarias ha perdido un tiempo precioso, en el que se le han dado ventajas a zonas competidoras que, durante este período, han implementado un importante esfuerzo de modernización en organización productiva, comercialización, tecnificación, etc..., en definitiva un ajuste acelerado a las nuevas circunstancias que representaba la incorporación plena a la Comunidad, mientras que en Canarias lo que se perseguía por parte de las fuerzas en juego era el mantenimiento de una situación que rápidamente se revelaría como insuficiente.

No es cuestión de plantearnos que es lo que hubiera ocurrido en el caso de que Canarias hubiese accedido a la Comunidad en otras condiciones. Ahora bien, sí conviene puntualizar que en el momento en que se plantea la adhesión de España a la Comunidad, ésta se encontraba inmersa en un profundo debate que tuvo implicaciones importantes en la configuración actual del "status" canario en la Unión Europea.

La Comunidad es consciente de que en la década de los setenta y principios de los ochenta ha perdido protagonismo en el escenario internacional y ve como el poder económico se ha desplazado hacia sus competidores. En esos años, el proyecto comunitario entró en una fase de estancamiento, sobre todo si se tiene en cuenta la fuerte dinamicidad que había registrado en la década anterior. Para poder salir de ese estancamiento era imprescindible agilizar el proceso de toma de decisiones así como realizar un verdadero mercado interior que condujese a la Unión Europea. Estas inquietudes convergen en el Congreso Europeo de Milán, de Junio de 1985, en el que, además de los proyectos de reforma institucional, se presenta por primera vez un documento que llena de contenido a la idea de mercado único: se trata del Libro Blanco del Mercado Interior. Este establece un programa detallado para conseguir un auténtico mercado interior, y para lograr este objetivo se parte de la necesidad de eliminar todas las barreras que, de forma directa o encubierta, han impedido el cumplimiento del Tratado de Roma. Para ello, entre 1985 y 1993 se instrumentará un amplio conjunto de directivas, reglamentos y recomendaciones por parte de la Comunidad.

Los objetivos de este Libro Blanco son elemento de debate en la conferencia intergubernamental que se celebró en Julio de 1985, dando lugar al Acta Única Europea que, tras su aprobación y entrada en vigor en Julio de 1987, se incorpora al acervo

comunitario como parte del derecho primario del mismo. La adopción del Mercado Interior se recoge expresamente en el artículo 8A de los nuevos Tratados, en el que se establece la supresión de las barreras interiores y la libre circulación de mercancías, personas y servicios. Para ello, se establece en el Acta Única Europea la necesidad de armonizar la fiscalidad indirecta, aproximar las disposiciones legales que tengan por objeto el establecimiento del mercado interior y liberalizar progresivamente los movimientos de capitales.

Así mismo, el Acta Única incluye un nuevo título sobre la cohesión económica y social, en cuyo artículo 130 se establece que la Comunidad adopte como objetivo la reducción de las diferencias sociales y regionales en el espacio económico comunitario. Se da, por tanto, un cambio cualitativo importante para la economía europea en su conjunto y para las distintas economías nacionales y, sin duda, para la Canaria. En relación al proceso, llama la atención que éste no se ponderase suficientemente a la hora de evaluar y diseñar el modelo de adhesión del Archipiélago a la Comunidad.

De otro lado, y en lo que afecta a los territorios insulares, hay que señalar que éstos han ido adquiriendo una entidad propia como realidades específicas a nivel internacional y, como no, a nivel comunitario, lo que ha hecho posible el contemplar estas zonas de forma diferenciada al resto del territorio continental y con esencia propia dentro de las regiones periféricas de la Comunidad.

4.1.1. Los entornos insulares en la Comunidad.

Los territorios insulares han jugado un importante papel a lo largo de la historia, al ser considerados, en la mayoría de los casos, como enclaves estratégicos para la consecución de muy diversos fines dentro de los presupuestos políticos de las diferentes potencias. En este sentido, los centros les han atribuido diversas funciones, acordes con los intereses que perseguían en cada momento y para los que estas áreas eran especialmente aptas. Tradicionalmente se han configurado como puntos de avituallamiento de naves, de apoyo logístico con instalaciones militares, enclaves en el tráfico marítimo para procurar el adecuado control de las rutas comerciales, zonas experimentales para modelos económicos que luego se exportarían a otras zonas, e incluso como áreas de experimentación nuclear y vertederos de residuos radiactivos, etc...ⁱⁱ.

Sin embargo, la realidad insular no será valorada como fenómeno con entidad propia hasta la segunda mitad del siglo XX, fruto del proceso descolonizador que llevará al nacimiento de un número creciente de micro-estados, adquiriendo éstos, en la dinámica bipolar que caracterizará las relaciones internacionales, una importancia estratégica renovadaⁱⁱⁱ.

De forma simultánea a la importancia que iban adquiriendo los territorios insulares en general, en la Comunidad se estaba produciendo un fenómeno similar. A ello contribuyeron de forma decisiva los trabajos desarrollados por la Conferencia de Poderes Locales y Regiones del Consejo de Europa, y los de la Conferencia de Regiones Periféricas de la Comunidad Europea, de forma que los territorios insulares pasarían a ocupar un lugar cada vez más destacado y diferenciado dentro del contexto de las llamadas regiones periféricas europeas.

También el proceso de integración comunitario, en su doble vertiente de profundización-expansión, reveló que la dinámica del mismo llevaba implícitos fuertes efectos polarizantes, que se manifestaban en una acentuación de las desigualdades entre regiones y que lejos de corregirse, se acentuaban^{iv}. De ahí la necesidad de implementar medidas correctoras^v.

A pesar de que la Comunidad comienza a tomar conciencia de los problemas regionales en su seno desde la década de los setenta, las regiones insulares no serán objeto de un tratamiento independiente dentro del conjunto de las regiones periféricas de la Comunidad hasta 1979^{vi}.

El punto de partida de la aparición de las regiones insulares, como una categoría netamente diferenciada en el marco político europeo, radica en el proyecto de resolución relativo a los problemas específicos de las regiones atlánticas europeas (Azores, Madeira y Canarias), que fue presentado durante la 13ª sesión de la Conferencia de Poderes Locales y Regionales en el año 1978^{vii}. Junto al contenido de esta resolución, no menos importante fue la que tuvo lugar en el encuentro anual de las Regiones Marítimas Periféricas de la Comunidad Europea, celebrada en Santiago de Compostela en noviembre de 1979, en la cual se votó unánimemente a favor de la constitución de un Comité de Islas Periféricas en el seno de la Conferencia^{viii}. La creación de este comité condujo a la celebración de la primera Convención de Islas Periféricas de la Conferencia de Regiones Marítimas Periféricas que tuvo lugar en Nuoro (Isla de Cerdeña) en 1980.

Posteriormente, y como fruto de estas reuniones, tuvo lugar en Tenerife, en abril de 1981, la Conferencia relativa a las regiones insulares, celebrada bajo los auspicios de la Conferencia de los Poderes Locales y Regionales de Europa, en

la que se declaró que esta conferencia era "un paso importante hacia un examen global y periódico de los problemas económicos y políticos de las islas y archipiélagos europeos, los "más periféricos" de las regiones periféricas"^{ix}.

Esta conferencia supuso la culminación de un largo proceso en el que finalmente se acabó con la catalogación de las islas europeas como "entidades no políticas", de forma que las islas, al actuar por si mismas, ocupan una dimensión particular en el seno de la periferia^x. Sin duda, todos los territorios periféricos se ven afectados por su situación de desventaja respecto a las regiones centrales, pero las características específicas de las islas derivan en que esas desventajas se acentúen^{xi}.

De ese reconocimiento parte la propuesta de que la condición insular y los problemas de desarrollo de las islas deberán tenerse en cuenta de forma general por las autoridades nacionales y las instituciones europeas, e incluso que sería necesaria la elaboración de un estatuto espacial para las islas y para los archipiélagos cara a la integración en Europa^{xii}.

El crecimiento del protagonismo que han ido adquiriendo los territorios insulares en la Comunidad se pone de manifiesto por los regímenes particulares de los que disfrutaban determinadas colectividades insulares en su seno. Como hemos señalado, a ello ha contribuido la creciente importancia que han adquirido estos enclaves en el plano internacional (dentro del recrudescimiento de la competencia y la configuración de bloques comerciales), así como el propio proceso de profundización y expansión de la dinámica comunitaria.

En este sentido, la Comunidad, con la solicitud de adhesión de cuatro nuevos miembros, Reino Unido, Dinamarca,

Irlanda y Noruega, tuvo que hacer frente de lleno al fenómeno insular. Los Estados aspirantes contaban con un numeroso grupo de islas y archipiélagos, alguno de los cuales tenía en el plano interno un importante grado de autonomía política. Esto presupone, desde el punto de vista físico-geográfico, notables diferencias respecto a los miembros fundadores, eminentemente continentales. De ahí que fuese necesario tener en cuenta, en las negociaciones comunitarias, los condicionantes específicos de estos territorios, que se traducirían en la concesión de regímenes especiales a cada uno de ellos en la Comunidad^{xiii}.

En la década de los ochenta, el fenómeno insular alcanzará mayores dimensiones con la incorporación de Grecia, España y Portugal, ya que la integración de sus respectivos archipiélagos ha llevado a acentuar el protagonismo de las regiones insulares en el contexto europeo. En este sentido, la sección de desarrollo regional del Comité Económico y Social aprobó, en 1986, un informe específico sobre la problemática de las islas en la Comunidad. En el mismo aparecía recogido que:

"Todos los instrumentos financieros de la Comunidad relevantes para la política regional con objetivos estructurales, deben emplearse de forma específica y/o combinada en el marco de programas de desarrollo efectivos a corto y medio plazo teniendo en cuenta las necesidades concretas de cada isla o distintos grupos de islas. Según la clasificación, en función de las desventajas, deberían aplicarse a favor de las islas desfavorecidas unas medidas de fomento de intensidad superior a la participación normal de la Comunidad". Añadiendo que:

"... Sobre unas bases adecuadas y después de examinar cuidadosamente los problemas prioritarios, debería plantearse para cada isla un plan de acción integrado con arreglo a la definición del artículo 34 del Reglamento del Fondo Regional,

tal como sucede en la Isla de Reunión. A este fin la Comunidad debería encargarse por propia iniciativa estudios de viabilidad para averiguar, en colaboración con el Estado miembro correspondiente y la administración regional afectada en particular, la dedicación de la propia isla, que es una condición indispensable para ello, es decir de sus representantes políticos, administrativos y socio-profesionales"^{xiv}.

Todos estos elementos llevan a que la Comunidad sea cada vez más consciente de que la política regional comunitaria, tal como se había concebido, no permitía la elaboración de programas o medidas específicas para las regiones insulares desfavorecidas^{xv}. Pero, lo que es aún más importante, este cambio en la sensibilidad de la Comunidad hacia la realidad insular se enmarca dentro de un enfoque general que va más allá de la simple captación de los problemas que presentan los entornos insulares, insertándose en un programa mucho más ambicioso que tiene por finalidad procurar el establecimiento de un marco de desarrollo a medio plazo que, en cada caso, sirva para que estas regiones superen sus deficiencias estructurales, instrumentándose las diversas medidas dentro de un "Programa comunitario de desarrollo de las regiones insulares desfavorecidas".

Así mismo, dentro del objetivo del desarrollo se ha de procurar, de un lado, la diversificación sectorial, ya que los monocultivos o las monoactividades de cualquier tipo (incluido el turismo), son perjudiciales y aleatorias, con un alto grado de extroversión que los hacen especialmente sensibles a cualquier variación de la coyuntura (también en ese marco, el instrumento más idóneo de cara a la diversificación son las pequeñas y medianas empresas). De otro lado, el segundo principio que debe presidir en todo momento al desarrollo es la participación activa de la población de las islas, por medio de las autoridades locales y de las fuerzas económicas y sociales,

en la elaboración y aplicación de las decisiones que les afectan^{xvi}.

Al mismo tiempo, a pesar de que no podemos hablar de una normativa específica que regule la concesión de un determinado régimen especial a ninguna colectividad territorial, que por su configuración físico-geográfica presente los rasgos característicos de la noción de insularidad, hasta finales de los años ochenta, la historia de la Comunidad ha revelado que ha sido precisamente en estos entornos en los que se han dado mayores dificultades a la hora de la integración, en el momento de interponer su candidatura de adhesión el Estado del cual dependen jurídicamente, forzando así su reglamentación normativa^{xvii}.

"Efectivamente, es en las islas en donde se ponen de manifiesto las enormes reservas que oponen estos territorios a la integración europea. Ni Islandia, ni Malta, ni Chipre, todos ellos Estados insulares, han formulado, por diversas razones una demanda de adhesión a la Comunidad. La negativa de Noruega se produjo, en gran medida, por la oposición de la parte norte del país, la cual presenta unos rasgos muy insulares. Dentro de los actuales Estados miembros, cabe destacar que ni las Islas Feroe, las islas del Canal, ni la isla de Man han aceptado la integración, al igual que Groenlandia. Así mismo, es significativo que los únicos dos componentes que votaron mayoritariamente "no" en el Reino Unido en el Referéndum de 1975 sobre la integración en la Comunidad fueran los Archipiélagos de Western Isles y Shetland"^{xviii}.

"Se puede argumentar que es la combinación de la distancia física y la diferencia cultural, junto a un gran número de influencias recíprocas, lo que da a la "insularidad" su peculiar dimensión. Dado que este fenómeno es al mismo tiempo

concreto y psicológico, efectivo y subjetivo, hace que las islas sean un fenómeno único y diferente de las otras regiones periféricas que son continentales"^{xix}.

Por último, atendiendo a la evolución de los indicadores sociales y económicos, se observa que en los entornos insulares estos tienden a ser de los más desfavorables, tanto desde el punto de vista interior, en relación al resto del Estado, como desde la perspectiva exterior, en comparación con los promedios comunitarios. En el análisis de las disparidades del Producto Interior Bruto por persona ocupada y de la productividad, se pone de manifiesto las profundas diferencias entre las regiones de la Comunidad. Las estimaciones para 1990 indican que en torno al 24 por 100 de las regiones comunitarias registran un PIB per cápita igual o inferior al 75 por 100 de la media comunitaria, apareciendo en este grupo la totalidad de los territorios insulares periféricos. Además cabe destacar que estas zonas se ven bajo la presión de altas tasas de paro.

En el caso de Canarias, el PIB per cápita respecto a la media de la Comunidad se situó, para 1992, en el 73,2 por 100, con una tasa de paro de casi el 25 por 100, más de 15,5 puntos porcentuales superior a la media comunitaria^{xx}. Respecto al resto de regiones europeas, la posición competitiva de Canarias resulta bastante desfavorable. Dentro de las 171 regiones de la Comunidad, en 1988 Canarias se situaba entre las 32 regiones de menor PIB per cápita; pero al incluir en la comparación los niveles de creación de empleo, cualificación y asistencia sanitaria de la población, englobados en el "índice sintético de disparidades regionales", Canarias retrocede hasta situarse entre las cinco últimas. Sólo cuando se compara el dato de Canarias dentro del conjunto de las "Regiones objetivo nº1", nuestra región se clasifica entre las que han registrado

avances sustanciales en función de la evolución experimentada durante los ochenta^{xxi}.

No obstante, y siempre en comparación con el conjunto de "Regiones objetivo nº1", Canarias muestra una relativa debilidad estratégica, vinculada con su excesiva dependencia del turismo y el mayor desequilibrio de su mercado laboral (en 1988 Canarias registraba una tasa de paro del 22,4 por 100, sensiblemente superior a la media registrada por las "Regiones objetivo nº1", situada en el 15,4 por 100)^{xxii}.

Con todo, después de la entrada en vigor del Protocolo nº2 que definía el régimen de Canarias en la Comunidad Europea, se producen una serie de hechos importantes que, unidos a las insuficiencias detectadas en el marco adoptado, obligan a una reflexión sobre la conveniencia de su modificación. ¿Por qué se plantea la oportunidad de la modificación de dicho régimen?. En primer lugar por la propia iniciativa de la Comunidad. La Comisión elabora en 1987 un informe sobre regiones ultraperiféricas, en el que aparece expresamente recogido que los Estados miembros de la Comunidad cuentan con regiones alejadas del continente europeo (Departamentos Franceses de Ultramar, Islas Canarias, Azores y Madeira), cuyas especiales características (acusada lejanía, pequeña dimensión, insularidad y/o aislamiento, producciones tropicales, estructuras económicas deficientes y bajos niveles de desarrollo) contrastan claramente con el resto de la Comunidad. Y, por lo tanto, no se puede trasladar a éstas de forma automática el régimen general vigente en la Comunidad, con lo cual se abren nuevas perspectivas que, si bien eran de prever, ahora son una realidad^{xxiii}. La Comunidad se ve ante la tesitura de dar respuesta a una doble cuestión: de un lado, ha de garantizar que las regiones insulares ultraperiféricas se beneficien de la dinámica del gran mercado interior; de otro, es consciente de que, frente a las desventajas especí-

ficas que presentan estas zonas, no es suficiente con la intervención derivada de los fondos estructurales sino que, además, es preciso que se dé una adaptación en la aplicación de las políticas comunes en estas regiones. La Comisión dio respuesta a estas cuestiones al decidir, en 1987, la posibilidad de elaborar marcos adecuados para la aplicación de las políticas comunes en cada una de estas áreas, encargando al Grupo Interservicios, creado en 1986, la elaboración de los mismos^{xxiv}.

Por otra parte, la puesta en marcha de las medidas encaminadas a la realización del Mercado Interior, con la entrada en vigor del Acta Única Europea, el 1 de Julio de 1987, y la fórmula de adhesión inicialmente adoptada para Canarias, el Protocolo nº2, pone de manifiesto la escasa atención que en su día se prestó a la dinámica comunitaria y la falta de un planteamiento que fuera más allá de lo inmediato, sobre todo si tenemos en cuenta la fuerte dependencia exterior que caracteriza al Archipiélago. En el año 1989 el importe total de intercambios con el exterior representó el 25,2 por 100 del PIB, y si tenemos en cuenta el importe de los intercambios con la Península, esta cifra se situaba en el 57,9 por 100. Así mismo, desde el momento de la integración de España en la Comunidad se ha producido una intensificación de los intercambios Canarios con el área comunitaria (incluyendo el territorio Peninsular), siendo nuestro principal mercado de exportación e importación. Por lo tanto, ante la perspectiva del Mercado Unico era imprescindible el plantearse la cruda realidad de que la Península pasaría a formar parte del mismo, y Canarias quedaría fuera^{xxv}.

En Marzo de 1988, las autoridades canarias, por medio de un memorándum, solicitaron a la Comisión que examinara una

serie de solicitudes concretas relacionadas con la "adaptación" del régimen aplicable a las Islas Canarias en la Comunidad^{xxvi}. Estas solicitudes les fueron aclaradas a los miembros del Grupo interservicios durante la visita que realizaron a las Islas del 26 de Junio al 1 de Julio de 1989. Al mismo tiempo, el Gobierno español instó a la Comisión para que elaborase el informe correspondiente lo antes posible.

Tras constatar que intentar mejorar las condiciones del Protocolo nº2 en el seno de la Comunidad era prácticamente imposible^{xxvii}, se llevó a que el Parlamento de Canarias aprobase, el 21 de diciembre de 1989, una Resolución sobre la "Adhesión de Canarias a las Comunidades Europeas", en la que se propone la "modificación" del régimen de Canarias en la Comunidad con el objeto de "profundizar en una mayor integración"^{xxviii}, recurriendo para ello al procedimiento contemplado en el primer párrafo del apartado 4 del art. 25 del Acta de Adhesión^{xxix}.

Así, el Parlamento Canario propone que se aplique la Política Agrícola Común (PAC) y la Política Común de Pesca (PCP) a las Islas Canarias, y, "en lo que fuese necesario", la legislación aduanera y la política comercial; la aplicación de estas políticas debería ir acompañada de las "derogaciones y modulaciones necesarias", que tendrían que definirse para "evitar los impactos negativos que pudieran producirse a corto y medio plazo por la adopción del conjunto de las políticas comunes". Y señalando que es necesario establecer un amplio período transitorio para permitir la adaptación de la economía canaria, y que, además, se debería permitir durante un período transitorio, como mínimo de 15 años, la posibilidad de establecer medidas de salvaguardia del tipo de las previstas en el art. 226 del Tratado CEE^{xxx}. Posteriormente, el 2 de Febrero de 1990, la Comisión presentó un informe en el que se estudiaba la

situación de Canarias, así como las distintas posibilidades que ofrecía el Derecho comunitario para responder a la problemática del Archipiélago.

El 7 de Marzo de 1990 España solicitó a la Comisión la formulación de una propuesta concreta con vistas a reforzar la integración de las Islas Canarias en la Comunidad, en los sectores de la PAC, de la PCP, de la Unión Aduanera y de la Política Comercial Común; esta integración debería ir acompañada de toda una serie de excepciones para tener en cuenta la insularidad de este territorio, su situación geográfica y el Régimen Económico Fiscal del que siempre se ha beneficiado. Como consecuencia de ello, la Comisión emitió las propuestas de Reglamento del Consejo relativo a la aplicación del Derecho Comunitario a las Islas Canarias y la Decisión del Consejo por la que se establece un Programa de Opciones Específicas por la lejanía e insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN). Finalmente, el 26 de Junio de 1991, aparece publicado el Reglamento relativo a la aplicación de las disposiciones de Derecho Comunitario en las Islas Canarias en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, así como la decisión del Consejo por la que se establece el POSEICAN. Este último consiste en el establecimiento de un programa plurisectorial de acciones, que incluye las medidas reglamentarias y los compromisos financieros que se deriven del reconocimiento específico de los términos en los que en Canarias se establece la aplicación de las políticas comunes. La aplicación de este programa se llevaría a cabo mediante la aprobación de los actos jurídicos necesarios antes del 31 de diciembre de 1992^{xxxii}.

La aplicación e instrumentación del POSEICAN se contempla desde la doble perspectiva de la pertenencia de Canarias a la Comunidad, y de la necesidad de atender a las características regionales de la zona en relación al conjunto comunitario^{xxxii}.

Por lo tanto, el Programa POSEICAN necesariamente apoya los objetivos generales del Tratado, al tiempo que contempla las características de la región canaria, estableciendo para ello un marco específico para la aplicación de las políticas comunes en la región. Así mismo, se persigue que mediante la utilización óptima de los instrumentos disponibles, Canarias se beneficie de la dinámica del mercado interior, y que esto contribuya a la recuperación económica y social de las Islas.

4.2. Nuevo Marco de Canarias. Aplicación progresiva de las políticas comunes.

Dadas las características de la economía canaria, resulta imprescindible que la aplicación progresiva de las políticas comunes sea lo suficientemente espaciada y modulada para permitir la adaptación de la economía del Archipiélago al nuevo marco. Para ello, desde la entrada en vigor del régimen modificado, la Política Agrícola Común y la Política Común de la Pesca se aplican en las Islas de forma progresiva y acompañadas por una serie de medidas específicas que tienen en cuenta la lejanía e insularidad de Canarias. Toda una serie de adaptaciones que, en el caso de la aplicación de la Política Agrícola Común, quedaba condicionada a la entrada en vigor del denominado Régimen Específico de Abastecimiento (REA).

La aplicación progresiva de la PAC y la PCP persigue un doble objetivo: en un primer momento, alcanzar el nivel de integración de la España peninsular en esas dos políticas. De ahí que deba aprovecharse la plena aplicación de las medidas estructurales en los sectores agrarios y pesqueros para adaptar las estructuras canarias y permitir, de esta forma, la rápida aplicación de los mecanismos de mercado. En una segunda etapa, la PAC y la PCP se aplicarán en las mismas condiciones que en el resto de la España peninsular.

Así mismo, se irán aplicando de manera progresiva las restantes políticas comunes. Esta aplicación, y en particular la inclusión en el territorio aduanero de la Comunidad así como la aplicación de la política comercial, se producirá de forma gradual y con una serie de modulaciones, para evitar distorsiones graves en la economía de una región afectada por deficien-

cias de carácter permanente y sustancialmente diferente a las condiciones que se dan en el resto de la Comunidad^{xxxiii}.

4.2.1. El sector agrícola de exportación.

En relación al sector agrícola de exportación que, excluyendo al plátano, está compuesto básicamente por productos hortofrutícolas (tomate, pepino, pimiento, aguacate, cebolla, berenjena, judía verde y papas, además de flor cortada, esquejes y plantas ornamentales), y con la finalidad de eliminar los obstáculos a la exportación de los productos canarios a la Comunidad, se establece la aplicación plena de la PAC, con lo que este sector se sitúa en igualdad de condiciones respecto al sector hortofrutícola peninsular de cara a sus exportaciones hacia el resto de la Comunidad.

Así, la producción isleña deja de ser considerada a efectos prácticos como la de un tercer país y, por tanto, sometida a contingentes arancelarios y precios de referencia, incorporándose a la segunda fase del período transitorio para frutas y hortalizas, al que accedió la Península desde el 1 de Enero de 1990. Esta segunda fase se caracteriza fundamentalmente por la progresividad en los intercambios a través de descrestes en los derechos arancelarios y la supresión de los precios de referencia con la implementación de los precios de oferta^{xxxiv}.

Así mismo, como consecuencia de la aplicación del art. 81 del Acta de Adhesión, se establece la aplicación de un Mecanismo Complementario a los Intercambios (MCI), que en el caso del sector de Frutas y Hortalizas -entre España y la Comunidad-

entra en vigor durante la segunda fase del período transitorio^{xxxv}. El sistema MCI constituye una novedad que se introduce en el Acta de Adhesión de España a la CEE y que no se había fijado en anteriores adhesiones. Se trata en definitiva de un sistema de vigilancia de los intercambios entre España y la Comunidad, en aquellos productos que por una u otra parte se consideran sensibles y que tiene por objeto adecuar los intercambios a las posibilidades reales de los respectivos mercados, impidiendo la realización de importaciones excesivas que pudieran provocar daños en los sectores correspondientes^{xxxvi}. Pero lo cierto es que de la lista de productos afectados por el MCI, en el caso de las exportaciones canarias únicamente se ve afectado el tomate^{xxxvii}.

Ahora bien, la realización del mercado interior en la Comunidad llevó a que se estudiaran fórmulas para acelerar el final de los períodos transitorios estipulados para los productos agrícolas españoles hasta su plena integración en la PAC. Así, los ministros de agricultura de la Comunidad Europea alcanzaron, el 17 de diciembre de 1992, un acuerdo político que iba a permitir la plena integración en la práctica del sector agrario español en la PAC cuatro años antes de lo previsto, ya que el período transitorio español no finalizaba hasta el 1 de enero de 1996. En este sentido, entre otros aspectos, se prevé:

1.- Respecto a la eliminación de los derechos de aduana residuales, su desaparición, en ambos sentidos (de España hacia el resto de la CE y del resto de la CE hacia España), para las frutas y hortalizas y determinadas materias grasas, como aceites, semillas y productos derivados^{xxxviii}.

2.- Respecto a la igualación de precios en el sector de frutas y hortalizas, los precios de base y retirada en España de nueve productos -tomates, berenjenas, coliflores, manzanas,

peras, naranjas, limones, melocotones, albaricoques- son inferiores a los precios comunitarios, pero como ya no se aplican los MCA a los intercambios, la propuesta de la Comisión no contemplaba la equiparación de precios. No obstante, se consiguió que los precios de esas frutas y hortalizas se igualasen a los comunitarios^{xxxix}.

La igualación de precios en frutas y hortalizas permite a los agricultores españoles beneficiarse de precios más elevados, y a los exportadores percibir el mismo nivel de restituciones que los del resto de la Comunidad.

- La eliminación de los precios de oferta de las frutas y hortalizas. El acuerdo alcanzado prevé la desaparición a partir de 1 de enero de 1993 del mecanismo de precios de oferta para las frutas y hortalizas españolas, cuya vigencia estaba prevista hasta finales de 1995.

3.- Respecto al Mecanismo Complementario a los Intercambios, en el caso de Canarias se establece que "a partir de la entrada en vigor del Régimen Específico de Abastecimiento (REA), la Política Agraria Común se aplicase en las Islas en iguales condiciones que las vigentes para la España peninsular, estableciéndose que:

- Los MCI previstos en el Acta de Adhesión no se aplicarán a la entrada en las Islas Canarias de los productos de que se trate^{xl}.

- Para la expedición de productos originarios de las Islas Canarias al resto de la Comunidad se aplicará la normativa vigente para la España peninsular desde la entrada en vigor del presente Reglamento"^{xli}.

En cuanto a los envíos desde España, incluida Canarias, al resto de la Comunidad, continuarán sometidas al MCI seis frutas y hortalizas: tomates, fresas, melocotones, albaricoques, alcachofas y melones. Quedó suprimido para cuatro productos: uvas de mesa, lechugas, escarolas y zanahorias.

Así mismo, se suprimió también este mecanismo en ambas direcciones para algunos productos del sector vitivinícola para los que todavía estaba en vigor.

Las consecuencias por tanto, son positivas, especialmente en el sector hortofrutícola, ya que equivalen, en la práctica, a la finalización anticipada del período transitorio, desapareciendo el mecanismo de los precios de oferta y eliminándose, por tanto, la posibilidad de aplicación de los mecanismos correctores. Si bien se sigue aplicando el MCI en el caso de exportación de tomates, teniendo en cuenta las fechas en las que se realiza el grueso de la exportación canaria es difícil que se den situaciones de perturbación grave en los mercados. Y de otro lado, la experiencia de la aplicación de este mecanismo en el área peninsular no ha supuesto un impedimento para los envíos a la Comunidad^{xlii}.

En lo que respecta al producto principal de la exportación agrícola canaria, el plátano, se solicitó el establecimiento de normas comunes para este producto así como la reserva del mercado peninsular hasta 1995, mientras no se adoptasen estas normas comunes. En relación a este tema, el Reglamento establece "... que por lo que se refiere al plátano, deben seguir aplicándose las disposiciones del Protocolo nº2 relativas a este producto..."^{xliii}, así mismo, en el POSEICAN se establece: "que habida cuenta de la importancia económica y social del plátano para las Islas Canarias y el objetivo de un nivel de vida equitativo para los productores, la Comisión decidirá, sin

esperar la aprobación de normas comunes, las intervenciones estructurales en favor de este sector, con vistas a mejorar las condiciones de producción y de competencia. Estas intervenciones adoptarán, en particular, la forma de medidas en materia de investigación, recolección, presentación y tratamiento, transporte, almacenamiento, comercialización, y promoción comercial"^{xliiv}. Por la importancia y modificaciones recientes de este sector, hemos optado por realizar un análisis del mismo de forma particularizada e incluirlo en un capítulo independiente.

En cuanto al resto de producciones agrícolas: las hortalizas, las del sector ornamental (plantas vivas, flor cortada, esquejes) y los frutos tropicales o exóticos, la situación en la que quedan según las líneas del POSEICAN, así como en el desarrollo normativo que del mismo se ha dado hasta el momento, es más favorable que la del Protocolo nº2. Los productos Canarios pasan a ser considerados como producción comunitaria, dejan de estar sometidos a las medidas limitativas que se aplican a los productos que no se consideran en libre práctica, liberalizándose por tanto los intercambios con el principal mercado de destino de las exportaciones agrícolas canarias. Así mismo, se establece que, a la hora de la aplicación de la PAC en el Archipiélago, se ha de tener en cuenta los condicionamientos específicos de éste^{xliv}, y para ello se establece una serie de adaptaciones, que son las que aparecen recogidas en el POSEICAN: así, está prevista una ayuda, con excepción del plátano y tomate, cifrada en 500 ECUs por hectáreas y año, que puede subir a 600 ECUs en caso de que se trate de Organizaciones de Productores^{xlvi}. La Comunidad da ayuda a la comercialización de productos tropicales, cuyo importe no supere las 10.000 toneladas por producto, en el marco de contratos de campaña entre productores de Canarias y operadores establecidos en las demás partes de la Comunidad^{xlvii}, así como para la financiación de un estudio económico de análisis y prospectiva

sobre el sector de frutas y hortalizas transformadas, especialmente tropicales^{xlviii}. Por último, la Comunidad puede financiar la realización y promoción del un símbolo gráfico con objeto de animar a los productores agrícolas del archipiélago a ofrecer productos de calidad y favorecer su comercialización^{xlix}. En este sentido llama la atención el ligar de forma directa el símbolo gráfico con la mejora de la calidad, cuando realmente lo esencial no es el símbolo gráfico sino otro tipo de medidas.

4.2.2. Producción agrícola destinada al consumo interior.

Para este sector se solicitó la protección de la producción interior, así como mantener el suministro de ciertos productos a precios internacionales. Para ello se solicitó la aplicación, en caso necesario y durante un período transitorio de 15 años como mínimo, de derechos reguladores compensatorios variables; de restricciones cuantitativas variables y de calendarios para la importación de productos agropecuarios, así como autorizar ayudas a la producción, a la comercialización y a la transformación del sector agrícola interno.

A pesar de que la PAC en Canarias se aplica en las condiciones que rigen para la España peninsular, ésta debe tener en cuenta las características específicas de las producciones canarias. Así, en lo que se refiere a las producciones orientadas al mercado interior, de aplicarse la PAC como en el resto de España, se podrían dar situaciones difíciles para el sector, ya que estas producciones canarias no están en buena situación para competir ni con las importaciones comunitarias, como es el caso de los productos ganaderos, ni con las de

terceros países con los que existen acuerdos preferenciales, como sería el caso de la papa.

Con el POSEICAN y el desarrollo de reglamentos derivados del mismo, se ha conseguido una serie de excepciones en la aplicación de la PAC y ayudas específicas que han de permitir, supuestamente, no sólo la subsistencia, sino también el desarrollo de las actividades que presentan posibilidades de ser económicamente viables en el nuevo marco. Así, se contemplan una serie de medidas para el apoyo de la producción interior destinada al consumo local:

1.- Con el fin de contribuir al mantenimiento de la producción local de cereales, no se aplican las tasas de corresponsabilidadⁱ.

2.- En el caso del sector lácteo y frente a las restricciones que se aplican para el resto de la Comunidad, el POSEICAN establece medidas específicas para Canarias que pretenden garantizar un desarrollo adecuadoⁱⁱ, concediéndose una ayuda de 7 ECUs por 100 Kg de leche entera para el consumo humano de productos frescos de leche de vaca obtenidos localmenteⁱⁱⁱ. En la misma dirección juegan las primas establecidas para los productores de carne de caprino, equiparando a los productores canarios con los peninsulares situados en zonas desfavorecidasⁱⁱⁱⁱ. Por otro lado, los productores de carne de vacuno dispondrán de un complemento de la prima para el mantenimiento del censo de vacas nodrizas de 40 ECUS por cada una, y otro tanto por cabeza para el engorde de animales machos de raza bovina, además de las primas existentes para el resto de productores comunitarios. Para poder percibir estas ayudas es necesario que la cría se efectúe de forma compatible con las exigencias de bienestar de los propios animales, de protección

del medio ambiente y siempre que la producción se destine al mercado interior de la región^{liv}.

3.- En el sector vitivinícola no se aplican las destilaciones obligatorias ni las voluntarias, ni la prima por abandono definitivo de la superficie de cultivo, estableciéndose una ayuda por hectárea (subvención de 400 ECUS por hectárea) orientada a la producción de vinos de calidad (con denominación de origen). El tratamiento concedido a Canarias en este sector es singular ya que se está apoyando la producción canaria de vinos, mientras que en el resto de la Comunidad se está apoyando la política contraria, restricción a la producción. Sin embargo, también es cierto que la producción tradicional de vinos y de caldos canarios no tiene ni el volumen ni la importancia suficiente como para distorsionar la Política Común en este sector, o la corriente de tráfico tradicional del mismo^{lv}.

4.- Para las papas está prevista la limitación de importaciones de forma decreciente durante los períodos sensibles de comercialización en Canarias (de julio a octubre, ambos inclusive), así como una ayuda directa por hectárea de 500 ECUS^{lvi}.

5.- Ayuda comunitaria al consumo de aceite de oliva en las mismas condiciones que las vigentes en la Comunidad, abonándose a las empresas que envasen en las Islas Canarias aceite de oliva producido en el resto de la Comunidad^{lvii}.

6.- Dentro del marco de apoyo a la producción interior, también se establece una ayuda para la producción de miel de calidad específica, producida por la raza autóctona de "abejas negras", cuyo importe será de 20 ECUs por colmena^{lviii}.

Por último, en lo referente al sector ganadero se prevé el establecimiento de un régimen de ayudas para la adquisición de animales reproductores originarios de la Comunidad, a la espera de que la producción alcance un nivel satisfactorio. Este régimen, dentro de un límite de cantidades decrecientes, va dirigido a la adquisición de animales destinados al engorde (animales de las especies bovina y porcina) y a suministro de determinados productos transformados a base de carne de vacuno, de porcino o de ave. Estas medidas combinan la exención reguladora para los productos en cuestión originarios de países terceros y una ayuda al suministro de dichos productos procedentes de otras partes de la Comunidad, para permitir el acceso de estos productos en condiciones equivalentes. Y al cabo de cuatro años de la aplicación del sistema deberá llevarse a cabo un nuevo examen de la situación.

Dos son las preocupaciones centrales que se establecen en torno al sector de abastecimiento del mercado interior: de un lado la preocupación de mantener el suministro a precios internacionales, bajo el tan temido efecto sobre los precios y, de otro lado, las deficiencias de la producción destinada al consumo interno.

Para posibilitar el suministro de productos a precios mundiales, se solicitó mantener las restituciones comunitarias para productos alimenticios, materias primas e insumos intermedios básicos, la exención de los derechos de aduana (medidas de efecto equivalente) y de las exacciones reguladoras para determinados productos provenientes de terceros países, productos de primera necesidad (aceite, azúcar, productos lácteos y cereales), productos destinados a la transformación (tabacos) y materias primas para las industrias de consumo local.

En relación a esto cabe destacar que el Reglamento (CEE) nº1911/91 establece dos puntualizaciones claves en cuanto a la aplicación de la Política Agrícola Común en la Islas Canarias. De un lado deberá ir acompañada por un Régimen Específico de Abastecimiento (REA) y, de otro, la aplicación de la PAC en las Islas ha de tener en cuenta las características específicas de las producciones canarias.

La situación geográfica excepcional de Canarias, en relación a las fuentes de abastecimiento de productos destinados a determinados sectores de la alimentación esenciales para el consumo local o para la transformación en el Archipiélago, unido a su condición de región ultraperiférica, son elementos que inciden en la necesidad de ajustar y modular la aplicación de las políticas comunes, de forma que éstas no se conviertan en obstáculos para estos sectores. De ahí la necesidad de establecer un Régimen Específico de Abastecimiento (REA) para estos productos de acuerdo con las necesidades del mercado canario y teniendo en cuenta las producciones locales y los flujos comerciales tradicionales.

Bajo esta premisa, el REA tiene por finalidad que determinados productos agrarios procedentes del exterior, esenciales para el consumo local y/o para la transformación en Canarias, puedan seguir llegando a las Islas a precios internacionales. De esta forma se cumple con el principio reglamentario de modulación de la aplicación de las políticas comunitarias en las regiones ultraperiféricas, y se evita que la aplicación del Arancel Aduanero Común (AAC) y de la PAC introduzcan distorsiones importantes en el precio de estos productos en el mercado local^{lix}.

Por tanto, la importación de terceros países de los productos contenidos en el REA no está sujeta ni al AAC ni a

las exacciones reguladoras, siempre que no se sobrepasen las cantidades determinadas en el plan de abastecimiento. Sin embargo, esto introduce una distorsión importante sobre las producciones comunitarias en su acceso al mercado canario ya que, al quedar Canarias integrada en el cordón aduanero de la Comunidad y en la PAC, las exportaciones comunitarias no son susceptibles de percibir las restituciones a la exportación de las que disfrutaban anteriormente. De ahí que se haya instrumentado una ayuda a la importación de estos productos comunitarios en Canarias que permita compensar las diferencias de precios con las importaciones de terceros países, permitiéndose así, en condiciones equivalentes, el acceso de productos comunitarios de intervención o disponibles en el mercado a precios internacionales^{lx}.

Para evitar desviaciones de tráfico, los productos que se benefician de las disposiciones REA no pueden ser reexpedidos sin elaborar a las demás partes del territorio comunitario. Si bien, en el caso de la transformación en Canarias de los productos en cuestión, esta prohibición no se aplicará a las exportaciones tradicionales de productos canarios al resto de la Comunidad^{lxi}.

La posibilidad de acogerse al REA está supeditada a que las ventajas del mismo lleguen al consumidor final, de modo que el consumidor canario se siga beneficiando de los precios internacionales para los productos REA, de forma que en ningún caso se deberá utilizar la ayuda para engrosar los márgenes comerciales de los agentes y distribuidores internos en el Archipiélago. Sin embargo, el detectar si se está respetando esta premisa es bien difícil dado lo escaso del tiempo transcurrido desde su entrada en vigor, y más cuando no se puede acceder a los datos de precios por productos e importadores que están bajo secreto estadístico.

Hasta que no pase un tiempo prudencial en el que se pueda realizar una evaluación de los efectos del régimen no es posible detectar si se está cumpliendo el principio establecido. Ya que en muchos casos las compras de estos productos, en el momento de entrar a funcionar el régimen, estaban hechas y lo estaban según el régimen anterior, por lo tanto, a precios internacionales. Se podía intentar realizar un análisis a través de la evolución del IPC canario, en particular en su componente alimentación. Sin embargo, para el período considerado en este estudio es poco representativo ya que el REA entró en vigor el 1 de Julio de 1992. Así mismo, para 1993 cambia la ponderación de los grupos del IPC, actualizado de acuerdo con la Encuesta de Presupuestos Familiares, y el grupo alimentación tiene una menor ponderación. Además, los canales de importación y de distribución en Canarias presentan un alto grado de complejidad y son poco transparentes, por lo que la única forma de controlar esta cuestión es a través de la administración con una información periódica de los productos REA a través de encuestas de precios y de elaboración de un índice de precios específico para estos productos, realizando un seguimiento continuo del mismo.

En definitiva, se ha establecido un esquema operativo basado en dos componentes que chocan entre si; con el sistema REA de carácter permanente y el sistema de apoyo a la producción interior de carácter transitorio, no parece que en definitiva salga ganando el segundo. De hecho, los intereses de los agentes imbricados en lo que podíamos denominar sistema REA y los del sector productivo local cuya producción se destina al consumo interior no son los mismos, y ese enfrentamiento de intereses no se da entre fuerzas iguales sino que se parte de una situación de desequilibrio que viene desde muy atrás, que

como hemos visto se manifiesta claramente en el grado de desintegración que presenta la economía canaria.

Efectivamente, no se debe perder de vista que los intereses que están detrás de un sector y de otro son bien diferentes; y podíamos decir que hasta enfrentados, ya que las pautas de desarrollo que han primado en Canarias no han estado orientadas a potenciar, ni siquiera a mantener, el sector dedicado al consumo interior; y a pesar de que es pronto para poder realizar una evaluación de los efectos que la modificación de las pautas de relación con la Comunidad tendrá en el ámbito de la producción interior, no parece que se vayan a dar cambios significativos respecto a la situación anterior.

La Comunidad resalta la importancia que tiene la potenciación de la producción interior y, como se ha señalado, establece una serie de ayudas encaminadas a su apoyo, pero no a su vertebración, a su efectiva integración con el resto de los sectores, entre otras razones porque esto se ha de establecer dentro de lo que son las pautas del Plan de Desarrollo Regional del Archipiélago, y desde luego no parece que se le preste a esta cuestión una atención suficiente. Es significativo que entre las medidas generales que se recogen en el POSEICAN, referidas a la producción interior destinada al consumo local, aparezca claramente recogido que las ayudas que se instrumentarán irán destinadas al apoyo de la producción local pero sin que se dé una alteración en los flujos comerciales tradicionales.

4.2.3. El Sector Pesquero.

En cuanto al sector pesquero, la aplicación plena de la Política Común de la Pesca (PCP) permitirá:

- la plena aplicación de las medidas estructurales de pesca.
- la aplicación plena de los acuerdos de pesca de la CEE con países terceros;
- el libre acceso de los productos canarios al mercado de la España peninsular, así como a los mercados de los restantes Estados miembros;
- en lo relativo a los suministros, se podrá conceder una exoneración de los derechos de aduana para las materias primas originarias de países terceros, con arreglo al acceso preferencial concedido por la Comunidad a determinados países terceros.

Con todo, la PCP se aplica en las Islas Canarias en las condiciones en vigor para la España peninsular. Pero al igual que en el caso de la PAC, ésta va acompañada de medidas particulares que tienen en cuenta las características específicas de las producciones canarias.

En este sentido, la adhesión a la PCP plantea la cuestión del régimen de precios de las sardinias, cuyo precio de mercado en Canarias se sitúa a un nivel relativamente bajo en relación al nivel comunitario debido a las condiciones de producción en el Archipiélago. Parece poco probable que una organización de productores en Canarias pueda respetar el nivel de retirada comunitario^{lxii}, y es condición indispensable para la concesión de compensación financiera de apoyo a los precios de mercado que este precio sea respetado. De ahí que se introduzca un apartado especial para este producto en el POSEICAN y, en un

plazo de diez años a partir de la fecha de aplicación de la OCM en las Islas Canarias, la Comisión estudiará la posibilidad de aplicar un régimen de aproximación de precios. Ya que el régimen de precios sólo se puede aplicar si los productos despachados a la venta son accesibles a todos los operadores interesados, en este sentido España y la Comunidad han de implementar las medidas necesarias a fin de que las estructuras de comercialización de la sardina en Canarias se adapten para responder a esta condición^{lxiii}.

Por último, se ha de considerar el tema del acceso preferencial que tenía Canarias en sus exportaciones de cefalópodos a Japón, que se vio comprometido al integrarse Canarias en la Unión Aduanera. De ahí que se recoja en el POSEICAN que la Comunidad se esforzará, dentro de sus competencias en comercio internacional, por obtener mejoras por parte de sus socios con el fin de facilitar las exportaciones comunitarias de cefalópodos a los países interesados^{lxiv}.

4.2.4. Los Productos industriales.

La plena integración de Canarias en la Comunidad supone la libre circulación de los productos industriales canarios y la derogación de hecho de la aplicación de las reglas de origen, pero también presupone la aplicación del Arancel Aduanero Común (AAC) a las importaciones canarias de productos procedentes de terceros países. De ahí que, para evitar las consecuencias negativas que presupondría la aplicación brusca del AAC y para favorecer la adaptación del mercado canario a la nueva situación, se establece una aplicación progresiva del mismo, así como la posibilidad de establecer medidas aduaneras concretas para determinados productos sensibles. Estas medidas han de ser aprobadas caso por caso, previa petición documentada de las autoridades canarias y, por otra parte, deberán modularse con precisión en función del mercado interno canario^{lxv}, evitando en todo caso que se den desviaciones de tráfico.

Según esto, se establece "la suspensión arancelaria total para una serie de productos hasta el 31 de diciembre de 1995, de forma que las medidas que vayan a adoptarse entre esa fecha y el final del período transitorio podrán aprobarse ulteriormente, teniendo en cuenta los efectos del conjunto de medidas aprobadas en favor de la economía canaria hasta el 31 de diciembre de 1995"^{lxvi}.

En cuanto a las importaciones de tabaco en rama u otros, destinados a la fabricación de tabaco y originarias de países terceros, están exentas de derecho de aduana dentro del límite de las necesidades de la industria canaria correspondiente al consumo local y a los flujos comerciales actuales de tabacos elaborados. En este caso se han de tener en cuenta las oportunidades de abastecimiento que ofrecen los productores comunitarios y los países ACP^{lxvii}.

Por último, en cuanto al establecimiento de Zonas Francas, la Comunidad declara que éstas constituyen un valioso instrumento de desarrollo económico para regiones insulares^{lxviii}. Las zonas francas son enclaves donde, mediante una ficción administrativa, se consideran las mercancías allí colocadas como si estuvieran en el extranjero. Estas instituciones han nacido como una necesidad impuesta por el desarrollo del comercio internacional y por la evolución de los medios de transporte. La Comunidad define a las zonas francas como aquellas partes del territorio aduanero de la Comunidad separada del resto de dicho territorio (pero que es parte integrante de él) en la que se considera, para la aplicación de derechos de importación y de medidas de política comercial de importación, que las mercancías no comunitarias que se introducen no se encuentran en territorio aduanero comunitario, siempre y cuando no se encuentren en libre práctica o bajo otro régimen aduanero. Al considerar la zona franca como parte del territorio de la Comunidad, las mercancías nacionales y comunitarias podrán introducirse y salir sin restricciones, sujetándose a las condiciones del Reglamento^{lxix}.

Las Zonas francas son un importante instrumento para la política comercial de la Comunidad ya que contribuyen a facilitar el comercio exterior y, sobre todo, a la redistribución de mercancías al interior y al exterior de la Comunidad. En este apartado, Canarias puede jugar un papel importante en una actividad que, desde muy antiguo, le ha sido impuesta como enclave estratégico en el enlace de la ruta del Atlántico. Así se establece que las operaciones de perfeccionamiento activo efectuadas en las zonas francas de Canarias, entre otras, no estarán sometidas a las condiciones económicas establecidas en dicho régimen^{lxx}, de forma que:

"... las operaciones de perfeccionamiento efectuadas en el territorio del antiguo puerto franco de Hamburgo y en las zonas francas de las Islas Canarias, Azores y Madeira, así como los departamentos de ultramar no estarán sometidas a las condiciones de orden económico previstas por el régimen de perfeccionamiento activo..."^{lxxi}.

4.2.5. La Política Comercial Común.

En el nuevo marco se establece la aplicación en Canarias de la Política Comercial Común (PCC), sin perjuicio de las medidas específicas que afectan al REA, las que se aplican para los productos sensibles y el régimen establecido para el plátano.

En el ámbito de aplicación de la Política Comercial Común cabe destacar tres aspectos en relación a su aplicación en Canarias: Arancel Aduanero Común (AAC), Contingentes y restricciones cuantitativas, y los derechos antidumping.

1.- En referencia al AAC se establece su aplicación de forma paulatina, así como la exención del mismo durante el período transitorio para una serie de productos básicos para la industria local de transformación y servicios. Tampoco se aplica a una serie de productos destinados al consumo final que, por tener un arancel elevado, repercutirían negativamente en el índice de precios en las Islas^{lxxii}.

Se establece que durante un período transitorio, que no podrá superar el 31 de diciembre del año 2000, se podrá someter a las importaciones y productos obtenidos en Canarias a un impuesto denominado "Arbitrio sobre la Producción y sobre las Importaciones" (APIM)^{lxxiii}. Sin embargo, este no se podrá aplicar

a los productos regulados por la PAC hasta la entrada en vigor del REA.

Así mismo, a partir del 1 de enero de 1996 estos tipos se reducirán en una proporción del 20 por 100 anual, de forma que se eliminen a 1 de enero del 2001. Ahora bien, dadas las características de las producciones locales, se podrán establecer exenciones totales o parciales a este impuesto hasta el 31 de diciembre de 1995. Es interesante la puntualización que se realiza en torno a estas exenciones ya que, en caso de optarse por ellas, éstas han de ser acordes con la estrategia de desarrollo económico y social de Canarias, teniendo en cuenta el marco comunitario de apoyo, y que contribuyan a la promoción de las actividades locales, pero siempre dentro del respeto a las condiciones de los intercambios, de forma que no vayan en contra del interés común.

La Comisión deberá ser informada de las exenciones que se adopten, de modo que una vez notificadas a los Estados miembros, si aquella no se pronuncia antes de dos meses, se considera aprobado el régimen. Así mismo, en 1995 la Comisión evaluará, conjuntamente con las autoridades españolas, la incidencia de las medidas adoptadas y las perspectivas de integración en el territorio aduanero comunitario y, según los resultados, se podrá prorrogar la aplicación de las exenciones en vigor, como muy tarde, hasta el 31 de diciembre del año 2000^{lxxiv}.

De otro lado, durante este período transitorio se establecerá de manera progresiva el Arancel Aduanero Común (AAC) con el siguiente escalonamiento: hasta el 31 de diciembre de 1992, los tipos de los derechos aplicables han de equivaler al 30 por 100 del AAC; a partir del 1 de Enero de 1993, estos tipos equivaldrán al 35 por 100 del AAC; subirán hasta el 40 por 100

del AAC a partir del 1 de enero de 1994 y al 50 por 100 del AAC desde el 1 de enero de 1995. Del 1 de enero de 1996 en adelante, los tipos aumentarán un porcentaje anual del 10 por 100 para que, una vez finalice el período transitorio, el arancel esté plenamente instaurado^{1xxv}. Por último, se establece que la aplicación del AAC se llevará a cabo sin perjuicio de las medidas específicas que se adopten para los productos sensibles. Se pueden establecer medidas específicas arancelarias o de no aplicación de la Política Comercial Común para los productos sensibles, especialmente en cuanto al establecimiento de restricciones cuantitativas de acuerdo con las especificidades Canarias tanto por su carácter de región ultraperiférica como por su régimen histórico de libertad comercial.

2.- Los contingentes y restricciones cuantitativas son uno de los métodos más drásticos de la PCC y uno de los mecanismos que todavía continúan, en parte, bajo la soberanía propia de cada uno de los estados miembros, siendo estos los que comunican a la Comisión Europea que productos desean contingentar. En este sentido, el Estado Español notificó que las restricciones cuantitativas que se aplicarían en Canarias se limitarían a los siguientes productos: papas, plátanos, sardinas, puros, cigarrillos, aceites derivados del petróleo, gas de petróleo y nitrato amónico.

3.- Los derechos antidumping se utilizan para intentar aproximar lo que en el mercado se constata como extremadamente discriminatorio y desigual. Es decir, es una actuación reconocida y protegida por el GATT para que los países luchen contra las importaciones a precios inferiores a su coste de fabricación.

En relación a su implantación en Canarias, en julio de 1991 se solicitó la no aplicación de éstos en las Islas en

coherencia con las exenciones al AAC para una serie de productos (básicamente se solicitó para aquellos que se encuadran dentro del denominado comercio de bazar).

La Comunidad establece que la no aplicación de estos derechos se realice dentro de unas cantidades fijas, previamente establecidas, de los productos en cuestión, de forma que del 1 de julio de 1991 al 31 de diciembre de 1995 se dará la exención de estos derechos, y a partir del 1 de enero de 1996 se irán aplicando de manera progresiva^{lxxvi}. De otro lado, se establece la obligación de comunicar mensualmente a la Comisión los volúmenes importados que se hayan beneficiado de la exención antidumping, y la lista establecida se podrá revisar anualmente, a instancia de las autoridades españolas, por la Comisión^{lxxvii}.

Con todo, en los envíos de Canarias a la Península y Baleares, quedan suprimidos los contingentes arancelarios y se aplicarán los mismos aranceles residuales que se aplican a los envíos desde la Península y Baleares al resto de la Comunidad. Estos aranceles residuales desaparecen a partir del 1 de Enero de 1993 para todos los productos, excepto para las conservas de sardina, que será el 1 de Enero de 1996. En cuanto a los envíos desde la Comunidad y desde la Península y Baleares, se aplicará el APIM desde su implantación y como muy tarde hasta el 31 de diciembre del año 2000, y de forma progresiva se irá implantando el AAC, que a partir del 1 de enero del año 2000 será del 100 por 100.

4.2.6. **Fiscalidad Indirecta.**

En este ámbito se ha tratado de buscar un régimen que permita el mantenimiento en las Islas Canarias, dada la singular situación de éstas, de una fiscalidad indirecta especial pero que sea compatible con las obligaciones que supone la plena integración.

En el caso específico del Arbitrio Insular, el Régimen que se estableció en el Protocolo nº2 tiene aún mayor razón de ser en el caso de la plena integración. Este Arbitrio, cuya finalidad es meramente recaudatoria para la financiación de las Haciendas locales, debe ser suprimido, dado que presupone una discriminación a la libre circulación de productos comunitarios y entra en colisión con los principios de la CE. Respecto a la Tarifa Especial, dado que reviste un carácter de cierta protección a las producciones locales, se establece la prórroga de ésta con posterioridad al 1 de enero de 1993^{lxxviii}, pero el objetivo que esta persigue ha de instrumentarse a través de otros tipos de medidas más acordes con los principios comunitarios. Así se establece que:

"Considerando que la exacción denominada Arbitrio Insular-Tarifa Especial aplicable a los productos procedentes de otras partes de la Comunidad no se prorrogará más allá del 31 de diciembre de 1992, salvo aplicación caso por caso hasta el 31 de diciembre del año 2000 como muy tarde, a decidir por el Consejo; que la imposición de esta exacción a los productos importados de países terceros en las Islas Canarias, deberá reducirse progresivamente a partir del 1 de enero de 1996 con el fin de permitir su desaparición el 31 de diciembre del año 2000, sin perjuicio de las obligaciones derivadas de los acuerdos existentes"^{lxxix}.

De otro lado, se mantiene la exclusión de Canarias del ámbito de aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), lo que en principio no entra en colisión con la aplicación de las políticas comunes -en la medida en que ello signifique mantener la frontera fiscal- y, en consecuencia, la neutralidad fiscal mediante la aplicación del IVA comunitario a las importaciones en el territorio fiscal de la Comunidad^{lxxx}. Sin embargo, el principio de participación de todo el territorio de España en el presupuesto comunitario sigue en pie^{lxxxi}.

En lo referente a los impuestos sobre consumos específicos, se formuló una declaración del Reino de España, del Consejo y de la Comisión: "no obstaculizarán la intención de España de no aplicar las Directivas comunitarias en materia de accisas a Canarias". En particular, España queda facultada para no aplicar en el territorio canario las directivas relativas a la armonización de los gravámenes que recaen sobre las labores de tabaco^{lxxxii}.

Por último, en el aspecto fiscal señalar que con la modificación aprobada sobre el régimen de adhesión de Canarias a la Comunidad y una vez pasado el período transitorio, se desembocará, en la práctica, con la plena integración de Canarias en la Comunidad en lo referente al aspecto fiscal. Al integrarse Canarias en el cordón aduanero comunitario, se ha de aplicar el AAC, exacción que nada tiene que ver con el REF y que se aplicará al 100 por 100 a partir del año 2001.

4.3.Repercusiones sobre la economía canaria: una aproximación.

La aproximación al estudio de las repercusiones que tendrá el nuevo marco de referencia sobre la dinámica de la economía canaria requiere un análisis, aunque somero, de las condiciones estructurales de los sectores que configuran la base económica canaria en esta última década, análisis que no puede quedarse en la medición-descripción ya que, con ser ésta importante, no es sino un instrumento más a la hora de interpretar como interactúan las diferentes fuerzas dentro de la dinámica económica imperante en las Islas y que, en última instancia, es esa dinámica global la que permitirá atisbar si las "modificaciones" del Régimen Especial de Canarias, recogido en el Protocolo nº2 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad, hacen posible o no una reestructuración de fuerzas que altere o, por el contrario, afiance los parámetros que han caracterizado el desarrollo de la economía canaria^{lxxxiii}.

Las sociedades son realidades complejas que difícilmente pueden quedar recogidas en el análisis de algunos macro-indicadores. De ahí la necesidad de implementar mayores dosis de globalidad al estudio de éstos. Con este sentido es con el que utilizaremos las macromagnitudes, matizando su alcance con referencia a la estructura económica canaria, la realidad demográfica y la relación existente con la Comunidad, siempre partiendo de los sectores claves de la economía canaria.

La evolución que registran los porcentajes de participación de los distintos sectores en la formación del PIB revela el acentuado proceso de terciarización, con una hipertrofia creciente del sector servicios. En el año 1992, el sector servicios representa el 76 por 100 del PIB canario, con un

aumento respecto a 1981 de 3,5 puntos porcentuales, mientras que el sector agrícola registra una reducción, en ese mismo intervalo, de más de un 50 por 100, representando tan solo el 3,3 por 100 del PIB en 1992; al tiempo que el sector industrial y la construcción mantienen una cuota de participación más estable a lo largo del período.

4.3.1. El binomio Turismo - Construcción.

Como ya se ha comentado, en la década de los sesenta se comienza a perfilar el que sería el motor principal de crecimiento de la economía canaria: la actividad turística. Ésta, unida al crecimiento acelerado del conjunto de actividades que se engloban en el sector servicios, se convertirá en el nuevo "monocultivo" de la economía canaria como alternativa a la crisis en la que se encontraban los cultivos tradicionales de exportación. A lo largo del período 1964-1992, la economía canaria registrará una metamorfosis, produciéndose un profundo proceso de terciarización, acelerándose su grado de extroversión y dependencia.

Efectivamente, el análisis de tres etapas diferenciadas, 1965-1973, 1973-1985 y 1985-1992, refleja hasta que punto el crecimiento de la economía canaria ha estado ligado con el binomio turismo-construcción en el marco de la creciente terciarización de la actividad económica.

El Producto Interior Bruto (PIB) registra en Canarias un crecimiento medio anual^{lxxxiv}, para los tres períodos reseñados, del 20,2 por 100, el 21,26 por 100 y el 12,5 por 100 respectivamente, situándose sistemáticamente por encima de los niveles

medios que se registraron a nivel nacional, que fueron del 15,6 por 100 para el período 1964-73, del 19,7 por 100 para el 1973-85, y del 11,9 por 100 para el 1985-92.

En la primera etapa, las altas tasas de crecimiento están en relación con el fuerte proceso inmobiliario especulativo que se desencadena en los enclaves capitalinos, el entorno de éstos y en las zonas turísticas.

En el período 1955-62, el sector de la construcción registra un importante crecimiento (más del 85 por 100) y un notable aumento en el número de empleos, que acoge a buena parte de las personas desplazadas del sector agrícola^{lxxxv}. Este fuerte crecimiento se intensificará, aún más si cabe, a lo largo de toda la década de los sesenta y primeros años de los setenta; en 1973, las cifras de producción que alcanza el sector de la construcción en Canarias multiplican por 13 las registradas en 1962^{lxxxvi}, dando empleo a un volumen de población que casi triplica las cifras de 1962, situándose por encima de los porcentajes de crecimiento que se contabilizan a nivel nacional que, con ser importantes, quedan por debajo de la media Canaria^{lxxxvii}.

La construcción en Canarias ha tenido dos tipos de funciones específicas: ha actuado como puente en el proceso de integración de la mano de obra procedente de la agricultura hacia el sector servicios, y se constituyó como un elemento clave en el proceso de acumulación de capital. En conjunto, los movimientos de población campo-ciudad y el fuerte impulso debido al "boom" turístico a mediados de los 60, garantizaron un exceso de demanda de construcción que hizo que los precios de las viviendas y el suelo se disparasen, a la vez que fue disminuyendo la calidad de las mismas.

En última instancia, el número de viviendas construidas viene en buena parte determinado por las condiciones que encuentran los constructores para su financiación. En este sentido, en Canarias los intermediarios financieros han prestado un gran apoyo al sector inmobiliario, no sólo en la fase de financiación de la construcción, sino también en las actividades de compra-venta y compra del suelo. Los fondos invertidos en este sector estaban constituidos por capital financiero, fundamentalmente de las Cajas de Ahorros (excedentes de ahorros de particulares y empresarios de otras actividades), las remesas de emigrantes en Venezuela y, de gran importancia, por la inversión extranjera con fines turísticos.

Los enclaves turísticos registran un rápido crecimiento. La llegada de "dinero caliente", amparada en la ley Strauss y la permisiva ley de inversiones extranjeras nacional, llevó a que se disparasen las inversiones extranjeras, fundamentalmente alemanas, con fines especulativos, convirtiéndose las Islas en un terreno idóneo para las operaciones de los especuladores internacionales^{lxxxviii}. En este período, la fiebre de construcción y de inversión extranjera, sin planificación previa alguna, está detrás de las altas tasas de crecimiento de la economía canaria, estableciéndose las bases de una fuerte dependencia y control por parte del capital extranjero en el binomio turismo-construcción de nuestra economía. Dependencia y control que se ha ido afianzando hasta nuestros días^{lxxxix}.

En este marco, el turismo se verá canalizado y protagonizado por intereses transnacionales, lo cual no excluye la participación en la oferta de capital interno, si bien se da una orientación diferente en cuanto a uno y otro tipo de inversión. De forma tal que en la parcela de plazas extrahoteles se observa una mayor componente de pequeños inversores y, por el contrario, el capital foráneo se concentra en la

vertiente de la promoción de grandes urbanizaciones y hoteles (donde se produce una presencia exclusiva o compartida de capital exterior), sobre todo hacia aquellas inversiones dirigidas al control de los circuitos de demanda.

Además de los beneficios agrícolas que se venían invirtiendo en adquisición de terrenos urbanos, en los años sesenta este proceso de inversión inmobiliaria adquiere una fuerte dinámica especulativa, de forma que los beneficios producidos por la especulación en el suelo se vuelven a invertir en el mismo. La llegada del turismo, en la medida en que son cada vez mayores las rentabilidades que proporciona el uso del suelo con fin inmobiliario, refuerza el carácter preponderante de la especulación, y lleva a que los conflictos que se plantean en torno al uso del suelo favorezcan los intereses especuladores. Todo esto, unido al aumento que el turismo representa para el consumo de bienes y la demanda laboral, actúa como disolvente y catalizador de aquellos intereses que en un principio podían haberse contrapuesto a éste; fundamentalmente los intereses agrícolas, que entran de lleno en los circuitos especulativos.

Sin embargo, a partir de 1973 la tendencia cambió. Hay dos hechos que van a incidir en la crisis generada a partir de 1973: la subida de los precios, y entre ellos los de transporte, y el crecimiento de la oferta inmobiliaria turística en número de plazas, lo que llevó a que ésta estuviese por encima del crecimiento de la demanda turística. La ralentización en el crecimiento de la demanda turística, debido en parte al shock del petróleo y las consecuencias del mismo, se deja sentir sensiblemente en la estructura de costes de las empresas turísticas y en el bolsillo de nuestros potenciales demandantes. Esto, unido al sobredimensionamiento del sector y a los intereses de los operadores turísticos^{xc}, llevan a una profunda

crisis del sector de la construcción^{xci}. La saturación de la oferta y la caída de los precios condujo a que se bloquease el circuito del capital en el sector turístico, afectando directamente al desenvolvimiento de la industria constructora y de sus auxiliares, que habían nacido y crecido al calor de la presión de la demanda. La difícil situación por la que pasó la actividad turística se vio acompañada por la penetración en el mismo de capitales foráneos y nacionales.

En la década de los ochenta se acaba de perfilar la oferta de plazas turísticas de alojamiento. Sólo quedan en manos de empresarios canarios algunos hoteles de dimensiones medias y algunas empresas de administración y explotación hotelera y extrahotelera.

Las empresas extrahoteleras, que han caracterizado la oferta de plazas en Gran Canaria y Lanzarote, y en menor medida en Tenerife y Fuerteventura, se encuentran en dificultades al crear los tour-operadores, directamente con sus representantes en las Islas, sus propias empresas turísticas para abaratar precios, garantizar el alojamiento y asegurar el servicio. El predominio de las empresas extranjeras, mixtas y peninsulares es ya un hecho irreversible^{xcii}.

En esta tercera etapa el crecimiento registrado se encuadra en una coyuntura que estuvo determinada por el derrumbamiento y estabilización de los precios del petróleo y por un nuevo tirón del proceso especulativo, que afecta a los espacios con posibilidad de desarrollo turístico y a determinados enclaves urbanos con capacidad de absorción de la vivienda social y de la de calidad. Esta última demanda específica se ha visto incrementada notablemente por la llegada de un nuevo segmento social, integrado fundamentalmente por

extranjeros centroeuropeos que, en cifras cada vez mayores, comienzan a fijar su residencia en Canarias.

En la última etapa, 1985-1992, cabe distinguir dos períodos en los que se producen implicaciones recíprocas en el comportamiento del sector turístico y del sector construcción: 1985-1988 y 1989-1992.

En el período 1985-1988 se produce un crecimiento en la demanda turística, que experimentó un aumento de casi el 33 por 100, en gran medida debido a la favorable coyuntura de la economía europea y la importancia creciente del turismo nacional. Al igual que en etapas anteriores, este auge propicia la colocación de capitales en el sector, y la consiguiente revalorización del suelo y los inmuebles se verá acompañada por corrientes especulativas, de forma que la oferta turística puede responder rápidamente al aumento de visitantes, superando las necesidades con el consiguiente sobredimensionamiento.

En el período 1985-1988, la participación del sector de la construcción en el PIB de Canarias registra un incremento, pasando de representar el 9,6 por 100, en 1985, a suponer más del 12 por 100 en 1988, con un aumento en el número de ocupados en dicho sector, durante el mismo período, superior al 40 por 100, absorbiendo así en torno al 12,5 por 100 del empleo generado en 1988. Sin embargo, a partir de 1989 cambia la tendencia, con un descenso en el porcentaje de participación del sector en el PIB, situándose, en 1992, en algo más del 10 por 100. En el mercado de trabajo también se pone de relieve esta tendencia, registrándose una caída en el volumen de empleo generado por el sector de la construcción cercana al 30 por 100, con un retroceso de más de tres puntos en la participación total del volumen de empleo en 1992.

La evolución del segundo componente, el turismo, para el período 1989-1992, registra un empeoramiento en relación al período precedente. El turismo en Canarias ha ido derivando hacia un turismo de masas, constituido por los segmentos de demanda de menor capacidad de gasto. El incremento en el número de visitantes que se logró en el período 1985-1988 fue a costa de captar segmentos de demanda con menores ingresos, de modo que esto repercutió en el gasto medio por turista^{xciii}. En los últimos veinte años, el desarrollo turístico canario se ha basado, sobre todo, en el turismo de sol y playa, descuidando las posibilidades de ofertas complementarias. En definitiva, la oferta turística canaria es una oferta irregular, caracterizándose en los últimos años por un aumento continuo de plazas, primando la visión a corto plazo y de claro carácter especulativo, en el que la banca y la inversión extranjera directa siguen jugando un papel fundamental. El sobredimensionamiento de la oferta choca con las carencias en infraestructura con las que se enfrenta el sector, fundamentalmente unas adecuadas redes de comunicaciones, de abastecimientos y sanitarias, y una oferta complementaria de ocio.

Con la integración plena de Canarias en la Comunidad, este conjunto de características y circunstancias parecen haber cambiado bien poco. A pesar de que la integración establece un marco adecuado para que se produzca una reestructuración de lo que es la actividad turística en las Islas, siendo muy importante el enfoque que se dé a los aspectos medioambientales, dotación de infraestructuras, formación y cualificación profesional, fomento de nuevas orientaciones en torno a la actividad turística, etc..., estos planes sólo verán sus frutos a medio plazo y siempre que encuentren un apoyo y adecuada instrumentación por parte de los poderes y las fuerzas regionales.

La fuerte dependencia del sector turístico de los circuitos de valoración externo, unido al proceso especulativo que ha caracterizado a los capitales dirigidos hacia el binomio turismo-construcción, han configurado una intrincada rama de intereses que es muy difícil disolver con la mera instrumentación de ayudas por parte de los fondos estructurales. Muy al contrario, en caso de que no se dé un adecuado control de estos recursos y, sobre todo, una planificación decidida por parte de los poderes públicos para reorientar esta actividad, puede resultar paradójico que en vez de servir para ayudar a sacar al sector de la deteriorada situación en la que se encuentra, se utilicen para profundizar y afianzar aún más los elementos que contribuyen a su deterioro.

4.3.2. Demografía y Actividad.

El creciente proceso de terciarización en el que se ve inmersa la economía canaria lleva a la consolidación de los asentamientos poblacionales iniciados en la década de los sesenta. Así, los mayores índices de crecimiento poblacional se registran en las Islas en las que el tirón especulativo inmobiliario ha sido mayor: Fuerteventura, Lanzarote, Gran Canaria y Tenerife. Estos tirones de crecimiento se han dado sobre todo en los municipios y entornos urbanos de los enclaves turísticos, así como en las zonas capitalinas de estas islas^{xciv}. En las islas de Gran Canaria y Tenerife se concentra, en 1992, más del 86 por 100 de la población de derecho, de la cual más del 42 por 100 se localiza en las dos capitales, registrándose en la región una alta densidad de población, muy superior a la media nacional y por encima de la media comunitaria^{xcv}.

Para el período considerado, la tasa de crecimiento de la población canaria triplica la registrada a nivel nacional y, si bien se observa un descenso en la natalidad, la pirámide poblacional de Canarias pone de manifiesto el alto índice de juventud de la población del Archipiélago.

Con todo, los núcleos urbanos capitalinos "controlan" los canales principales que orientan el proceso de circulación del capital, dinero y mercancías. Estos centros monopolizan la distribución comercial mayorista, es en ellos en donde se asientan los centros que canalizan buena parte del capital financiero de la región, centro del aparato institucional, etc...

Respecto a la fuerza de trabajo, destaca el diferente comportamiento en sus componentes. Así, mientras que la tasa de actividad masculina, para el cuarto trimestre de 1992, alcanza el 65,2 por 100, la tasa de actividad femenina se sitúa muy por debajo, en torno al 36,6 por 100. En este sentido, con ser importante la progresiva incorporación de la mujer al mercado laboral, se registra un alto índice de inactividad en el colectivo, superando ampliamente el 60 por 100, frente a una tasa del 33,3 por 100 para los hombres.

Por sectores, la agricultura registra una caída importante de actividad, al pasar la población activa del sector de representar el 16,5 por 100 del total en 1981, a suponer el 7,3 en 1992^{xvii}. Dentro de este proceso se ha de tener en cuenta la implementación de técnicas productivas más tecnificadas y ahorradoras de mano de obra y, sobre todo, la conversión de tierra productiva en suelo edificable, fruto de la acción especuladora inmobiliaria.

Por su parte, el sector industrial registraba, en 1992, el 9 por 100 de los ocupados. Poco más puede decirse a la reconocida debilidad estructural de la industria canaria. Así, los cambios interanuales que se registran son de escasa cuantía, situándose el porcentaje de ocupados en el sector entre el 9 y el 12 por 100. En cuanto a la construcción, en sus momentos de auge ha registrado un nivel de ocupación en torno al 12 por 100^{xcvii}, si bien en 1992 el total de ocupados, en el último trimestre del año, sólo representa el 8,3 de la población ocupada.

Por último, el sector servicios absorbe en 1992 el 73,8 por 100 de los ocupados, siendo sin duda el sector de mayor peso dentro de la actividad económica canaria. Esto ha llevado a algunos autores a realizar comparaciones y trasposiciones sobre la distribución sectorial de la economía canaria y la de los países más desarrollados, aprovechando la alta participación del sector servicios en Canarias para ensalzar la dinámica económica canaria. Sin embargo, como hemos tenido oportunidad de demostrar, el caso canario presenta una serie de singularidades que, si de algún tipo de economía son propias, desde luego no es de las que se podían tomar como patrón de los países avanzados.

Efectivamente, en Canarias los subsectores relevantes dentro del sector servicios son: Comercio-Hostelería y Transportes. De ahí la inconveniencia de comparar miméticamente el alto porcentaje de los empleos en el sector servicios en las Islas Canarias con el correspondiente a otras economías desarrolladas. Son tres los elementos que permiten una diferencia inmediata entre la una y la otra: los porcentajes de ocupación en comercio-hostelería y transporte, en finanzas y servicios de empresas y en el sector público. Mientras en Canarias el primer grupo es el más importante, siendo el segundo y tercero

escasamente relevantes, en los países desarrollados es el primer grupo el que presenta una importancia relativa en comparación al valor altamente significativo que adquiere el sector público, las finanzas y los servicios a empresas^{xcviii}.

En relación al paro, en el último trimestre de 1992 más de una cuarta parte de la población activa se veía afectada, siendo especialmente grave en el colectivo femenino, con una tasa de paro que supera el 30 por 100. Esta situación no es nueva, ya que Canarias viene registrando en la última década de forma sistemática una tasa de paro muy superior a la media nacional, situación que se ha visto agravada, a partir de 1985, por una situación de destrucción neta de empleo^{xcix}. Esta situación resulta paradójica si tenemos en cuenta que Canarias ha sido, en la década de los ochenta, una de las regiones españolas que han registrado porcentajes de crecimiento en su PIB superiores a la media nacional, lo que pone de manifiesto la necesaria revisión de los parámetros que guían la actividad económica canaria, que además es manifiestamente incapaz de hacer frente a la incorporación de nuevos demandantes de trabajo^c.

Finalmente, los bajos niveles de cualificación de los parados ponen de manifiesto uno de los más graves problemas de la economía canaria de cara a su inserción efectiva en el seno de la Comunidad y para hacer frente a los requerimientos que plantea el mercado único^{ci}.

4.3.3. Sectores agrícola y ganadero.

La economía del archipiélago reposa en dos pilares fundamentales: de un lado el binomio turismo-construcción y de otro el complejo agrícola exportador. En este sentido no se debe perder de vista que más del 50 por 100 del total de las exportaciones Canarias están constituidas por productos primarios.

El subsector agrícola en las Islas representó, en 1992, el 77,6 por 100 de la producción final agraria, frente a un 22,1 por 100 de la actividad ganadera y una presencia irrelevante del subsector forestal (0,3 por 100). La primera característica que presenta la actividad agrícola en el Archipiélago es el predominio, por las razones ya dichas, de la agricultura de exportación^{ci}. Efectivamente, la agricultura de exportación asciende a más del 60 por 100 de la producción final agraria, con dos productos centrales: el plátano, que representa el 24,5 por 100, y el tomate, con el 21,2 por 100, seguidos a mayor distancia por el sector de plantas ornamentales, resto de hortalizas y otros frutos tropicales y exóticos. Así mismo, la producción de plátanos y tomates representa, respectivamente, el 31,6 por 100 y el 23,7 por 100 del total del valor de la producción del subsector agrícola. Por último, cabe destacar el alto grado de especialización productiva en el sector ya que casi el 70 por 100 de la Producción Final Agraria tiene su origen en los productos hortofrutícolas (incluyendo el sector de plantas ornamentales y papas).

El subsector ganadero, en sus distintas actividades, durante el año 1992, representó algo más de una quinta parte de la Producción Final agraria, dirigida en su práctica totalidad al mercado interior del Archipiélago.

Por lo tanto, a la hora de enfocar el análisis del sector agrícola isleño se ha de distinguir dos tipos de producciones claramente diferenciadas: de un lado la producción de exportación y, de otro, la producción destinada al mercado local; los efectos que sobre éstas ha tenido el proceso de integración en la Comunidad Europea son bien diferentes.

Las producciones agrarias orientadas hacia la exportación se localizan generalmente en las zonas costeras, donde coexisten dos tipos de agricultura: una que cabría denominar como "tradicional de exportación", y la segunda, que se caracteriza por su condición relativamente innovadora.

De otro lado, la agricultura para el mercado interior se sitúa preferentemente en zonas de medianías. Esta agricultura es la que registra mayores dificultades de reactivación ya que se caracteriza por una escasa dimensión de las explotaciones y una creciente descapitalización^{ciii}, lo que, unido a la carencia de canales adecuados de comercialización, implica que los agricultores, al no concentrar y comercializar la oferta a través de agrupaciones, tengan una escasa capacidad de negociación.

Otra característica estructural del sector agrario es su dependencia exterior. El hecho de que las exportaciones canarias estén orientadas a determinados mercados, unido al control externo de los canales de comercialización, limita extraordinariamente la capacidad de maniobra para diversificar las áreas receptoras. Así, más del 90 por 100 de la producción de plátanos se envía a la Península y alrededor del 90 por 100 de la producción de hortalizas tempranas se envía al Mercado Común, especialmente Inglaterra y Holanda. La exportación de estos últimos productos obedece a un estrecho calendario de exportación derivado de la ventaja climatológica, fuera del

cual es muy difícil competir con la producción procedente de otras áreas productoras, y que ha llevado a concentrar la producción en los productos en los que los mercados registran mejores precios.

Por último, tanto el subsector exportador como la agricultura destinada al abastecimiento del mercado interior dependen, en cuanto a inputs productivos, del exterior: semillas, material vegetal y bienes de equipo que han de importarse necesariamente del extranjero y/o Península.

En cuanto a la agricultura de exportación, señalar que el nuevo marco de integración de Canarias en la Comunidad, si bien es globalmente mejor que el status anterior, también es cierto que no es suficiente para poder hacer frente a los nuevos condicionantes que presupone el mercado interior y la creciente competencia a la que se ven sometidos los cultivos centrales de exportación: plátano y tomate.

Sobre el primero, como ya señalamos, la crisis del sector se remonta tiempo atrás, crisis que se hizo más patente si cabe, con la entrada en vigor del Protocolo nº2^{civ}. El cultivo del plátano, producto central del complejo agro-exportador, se da en prácticamente todo el Archipiélago a excepción de Fuerteventura y Lanzarote. A pesar de que el volumen de producción ha registrado una evolución negativa a lo largo de toda la década de los ochenta, Canarias es todavía la principal región europea productora de plátano, si bien está seguida muy de cerca por los Departamentos Franceses de Ultramar (DOM), que están registrando aumentos importantes en la producción y exportación de este producto^{cv}.

La pervivencia de este cultivo se ha visto apoyada por la reserva del mercado peninsular^{cvi}. Con la adopción de una OCM

para este producto se le da un respiro temporal al sector. Sin embargo, es evidente que Canarias, en una situación de libre mercado, no podría competir en ningún caso con las producciones de los Estados ACP y, mucho menos, con los de la zona dólar. Esta falta de competitividad se debe en gran parte a los condicionantes físicos de las Islas, al altísimo grado de dependencia exterior que tiene el sector respecto a determinados insumos (abonos, plaguicidas...), al alto coste del agua, pero sobre todo al hecho de que ha entrado en competencia con el otro pilar de la economía canaria, el sector turístico-construcción.

Dada la importancia de este cultivo en la economía del Archipiélago y los cambios que se han dado en la Comunidad con la creación de una OCM para el plátano, se ha estimado oportuno dedicarle un epígrafe en el que se realiza una aproximación al sector y a las perspectivas del mismo en el nuevo escenario.

En lo referente al tomate, en el período 1980-92 se ha registrado una disminución en la superficie dedicada a este cultivo, mientras que la producción ha registrado un crecimiento anual medio de un 3 por 100. Tradicionalmente el mercado de destino de este cultivo ha sido la Comunidad Europea, fundamentalmente Reino Unido y Holanda. La exportación total de tomates, en el período 1980-85, creció a un ritmo anual medio del 3 por 100, mientras que en el período 1985-90 el incremento medio anual no llegó al 1 por 100, siendo esto una consecuencia de los efectos limitativos que sobre la producción hortofrutícola de exportación han tenido los contingentes comunitarios aplicados en el marco del Protocolo nº2. Sin embargo, a diferencia del plátano, el tomate registraba un buen nivel competitivo en los mercados exteriores, debido a las fechas de recolección y exportación, que no coincidían con los momentos álgidos de producción de sus competidores. Pero esta situación

ha cambiado en los últimos años. De un lado, la no incorporación de Canarias a la PAC supuso una ventaja adicional para competidores potenciales, fundamentalmente el sureste peninsular, que realizó importantes inversiones en invernaderos y aclimatación y entró en los mercados tradicionalmente canarios y marroquíes. De otro lado, Marruecos también ha realizado un importante esfuerzo de inversiones en este cultivo, favorecido tanto por las ayudas comunitarias como por las inversiones que están realizando en él empresas levantinas. Por lo tanto, el que el tomate comenzase a perder sus ventajas en el mercado europeo era sólo cuestión de tiempo^{cvii}.

De otro lado, los acuerdos preferenciales que tiene la Comunidad Europea con Marruecos, dentro del marco de la Política Global Mediterránea, unido a sus menores costes de producción, permiten que los tomates marroquíes entren en competencia directa con los tomates canarios.

A pesar de la integración plena de Canarias en la PAC y de que el tomate canario ya no está sometido a contingentes ni a los precios de referencia, determinados problemas siguen presentes. Las importaciones de tomate marroquí, aunque están sometidas a contingente y obligadas al respeto de los precios de referencia, lo cierto es que este mecanismo sólo opera para el período del 1 de abril al 20 de diciembre, es decir, comienza casi al final de la zafra isleña. Así mismo, a esto se une que la Comunidad viene modulando el precio de entrada para el tomate originario de Marruecos dentro del límite del contingente, lo que supone menores posibilidades de incurrir en la aplicación de tasas compensatorias y que, en caso de incurrir en tasas, éstas serían menores que si no se modulasen los precios^{cviii}.

Al margen de la necesaria renovación tecnológica, con mejora de las calidades y el incardinamiento en las redes de distribución existentes en la Comunidad, es necesario que se implementen políticas beligerantes en el seno de la Comunidad Europea ya que no basta con que se complemente el sistema actual con determinadas ayudas por hectáreas y/o por eventuales pérdidas de ingresos. Es necesario conseguir, dentro del marco del mantenimiento de las corrientes tradicionales de intercambio, de un lado el reconocimiento del tomate fresco de invierno como producto sensible por parte de la Comunidad y, de otro, intentar llegar a un acuerdo de autolimitación con Marruecos, con el reparto de la oferta entre zonas productoras.

En cuanto al resto de los cultivos de exportación, señalar que a lo largo del período 1980-1990 se ha registrado una disminución tanto en la superficie cultivada como en volúmenes de producción y exportación, destacando sobremanera la papa, que pasa de registrar un volumen de exportación de 10.226 Tn., en 1985, a tan solo 724 Tn. en 1990. Los únicos cultivos que registran un cierto progreso son el aguacate y el sector de las flores, esquejes y plantas ornamentales. En este sector hay que señalar que los cultivos tradicionales, que tiempo atrás fueron abandonados por los capitales foráneos, encuentran dificultades a la hora de su reconversión hacia los sectores punteros, ya que estos cultivos requieren una mayor capitalización con importantes obras de infraestructura. Por lo tanto, es preciso disponer de capitales y estar conectado con las líneas de comercialización. De hecho, este sector de cultivos de exportación presenta una fuerte penetración de capital extranjero.

En relación a la producción destinada al consumo local, tanto agrícola como ganadera, señalar que la situación prácticamente queda igual que en la etapa anterior, ya que si antes tenían que hacer frente a las importaciones de productos

procedentes de terceros países a precios internacionales y a las importaciones comunitarias que gozaban de restituciones, ahora tendrán que hacer frente al REA.

De forma que, a pesar de las ayudas y posibilidades que se recogen en el POSEICAN, estas medidas no parecen ser suficientes para poder dotar a la economía canaria de los medios necesarios para superar las dificultades tradicionales del sector. En principio puede aparecer como un elemento positivo la valoración que la Comunidad hace sobre la necesidad del mantenimiento de la producción local tradicional, las medidas encaminadas a dinamizar el sector e incrementar los volúmenes de abastecimiento interior por parte del mismo, la canalización de fondos estructurales que se encauzan hacia estas producciones (vía FEOGA-Orientación) y la importancia que se le da a la integración de éstas actividades con el entorno medio ambiental. Ahora bien, lo cierto es que este planteamiento choca, al igual que en etapas anteriores, con los intereses de otros sectores incardinados con los circuitos de valoración exterior, que se han desarrollado al amparo de la creciente dependencia y extroversión de la economía canaria (preocupados por procurarse el abastecimiento de productos foráneos a precios internacionales y muy poco interesados en potenciar una producción local suficiente destinada al mercado local). En relación con esto, es curioso el establecimiento de medidas específicas de apoyo a la producción de vino y que éste aparezca dentro de la lista de productos beneficiarios del REA, cuando precisamente uno de los elementos que más incide en el freno del sector ha sido la competencia de los caldos foráneos.

Por todo ello, es imprescindible implementar no sólo medidas y marcos de apoyo desde el ámbito comunitario, sino que es indispensable que se tomen medidas, desde las esferas políticas regionales, encaminadas a poner los medios para que,

efectivamente, este sector salga de la situación de abandono, y contribuir a su vertebración potenciando la producción autóctona destinada al consumo local e imbricándola de forma progresiva con el resto de sectores económicos (y en la medida de lo posible al sector turístico).

Sin embargo, no parece estar esto en la mente de los que controlan la dinámica económica canaria, de donde se deriva la utilización retórica de los diferentes fondos de ayuda financiera de la CEE como fuente que permitirá su florecimiento futuro. Mientras así se habla, los hechos muestran como la agricultura interior se desatiende, el agua se encuentra cada vez más privatizada aunque se imponga su nacionalización, se sigue una política totalmente volcada en la urbanización, todo lo cual contribuye a que se mantenga la extracción de población ocupada en la agricultura en favor de otras producciones.

La expansión de la ganadería hasta ahora se ha visto limitada, de un lado por la incapacidad de la estructura agraria canaria para producir cereales, piensos y forrajes (por condicionantes físicos y por el estrangulamiento al que se ha visto sometida la agricultura destinada al consumo local) y, por otro lado, por la existencia del Régimen de Puertos Francos, que ha permitido la entrada de productos pecuarios a precios de dumping, provocando una competencia desleal a las producciones pecuarias locales, que se ha traducido en una considerable merma de la cabaña ganadera en la década de los setenta^{cix}.

En cuanto a las producciones del subsector ganadero, señalar que éstas adolecen de buena parte de los inconvenientes a los que hemos hecho referencia para la producción agrícola destinada al consumo local. Si bien el POSEICAN establece una serie de medidas encaminadas a favorecer el desarrollo de estas

producciones, las limitaciones orográficas y la inadecuada red de comunicaciones constituyen un obstáculo fundamental para el desarrollo de la actividad agraria. Así mismo, la comercialización es deficiente, registrando un bajo nivel de asociacionismo. Además, la descapitalización creciente del sector y la limitación en el uso del suelo, debido a la presión del turismo y el creciente asentamiento de la población en municipios aledaños a los núcleos turísticos, impiden el establecimiento de explotaciones adecuadas.

Por último, destacar que uno de los problemas más importantes del sector ha sido la importación de productos foráneos a precios bajos, fundamentalmente de la Comunidad Europea, entrando en competencia con las producciones locales, situación que se mantiene vía REA.

4.3.4. Aproximación al Sector Pesquero.

La actividad pesquera en las Islas ha constituido históricamente uno de los recursos más importantes dentro del conjunto de la actividad económica del Archipiélago, sobre todo en las islas orientales, destacando la isla de Lanzarote, en la que esta actividad ocupa el segundo lugar después del turismo, posibilitando y sirviendo de soporte a la aparición de industrias conserveras y reductoras. Del total de la producción, cerca de un 90 por 100 tiene por destino la exportación, bien como pescado o bien en forma de aceites y harinas.

El gran problema del sector pesquero en las Islas es su dependencia exterior. Solamente el 5 por 100 de las capturas se realizan en aguas de Canarias, por parte de la flota litoral,

lo que ha obligado a desarrollar las actividades pesqueras fuera de sus aguas, circunstancia que se vio favorecida por la cercanía de las Islas al continente africano, aprovechando así la riqueza de los caladeros existentes en la plataforma continental de la costa occidental de Africa, concentrándose fundamentalmente en el Banco de pesca Canario-Sahariano^{cx}.

Sin embargo, en la década de los setenta el sector entró en una profunda crisis. Las pesquerías canarias han estado tradicionalmente sobreexplotadas, lo que ha traído como consecuencia la ruptura de la propia capacidad productiva del banco pesquero sahariano. El arrastre, sin los controles adecuados y aplicado de forma masiva, ha derivado en un agotamiento importante en los recursos de la zona, con la particularidad de que no han sido los barcos canarios los que se han beneficiado de esta pesca sino, en su mayoría, las flotas extranjeras.

Así mismo, los acontecimientos que se dan a nivel internacional inciden también en la configuración actual del sector. El 25 de enero de 1973, Marruecos decide de forma unilateral ampliar sus aguas jurisdiccionales a 70 millas, lo que supuso un duro golpe para el sector^{cxⁱ}. La III Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Derechos del Mar instituye las Zonas Económicas Exclusivas de 200 millas en los países ribereños, abarcando caladeros en donde tradicionalmente faenaba la flota Canaria^{cxⁱⁱ}. Con la firma del acuerdo tripartito entre España, Marruecos y Mauritania, estos caladeros pasan a la jurisdicción de estos dos últimos países, circunstancia que afecta directamente al sector pesquero canario. Así se establecerá franquicia de pesca en la zona sahariana para los buques con base en Canarias durante 20 años, los 5 primeros en las mismas condiciones que hasta entonces, y posteriormente recibiendo mejor trato respecto a terceros países. Como consecuencia de dicho

acuerdo, en Canarias se produjo una matriculación importante de buques procedentes de otras zonas. En el período 1975-82 se dio un incremento del 33,5 por 100 de la flota canaria, mientras que, para ese mismo período, el incremento registrado en la flota española fue de un 3,8 por 100^{cxiii}. Lógicamente este incremento en el volumen de matriculaciones, tanto de buques nacionales como extranjeros, se tradujo en una sobreexplotación del banco de pesca, que se pone de relieve en el importantísimo aumento en el volumen de desembarcos de capturas por parte de la flota con base en Canarias que se da en el año 1976^{cxiv}.

Este sobredimensionamiento de la flota en los caladeros Canario-Saharianos se vio ajustado posteriormente por los acuerdos de pesca que las autoridades españolas tuvieron que negociar con los países de la costa oeste de Africa^{cxv}. Por lo tanto, el futuro del sector quedó hipotecado a las negociaciones de los distintos acuerdos pesqueros, siendo la resultante una disminución progresiva en los volúmenes de captura y la reducción paulatina de la flota^{cxvi}. Esto, unido al pago de cánones por el derecho de pesca así como las fuertes exigencias en el campo tecnológico e industrial y de cooperación en la construcción de puertos marroquíes, hizo que en los sucesivos acuerdos se introdujera un principio de regresividad que ocasionó altos grados de incertidumbre en el sector local.

La década de los setenta se aparece como una etapa de transición en la que se van perfilando los intereses que se mueven alrededor del sector pesquero, sobre todo los intereses portuarios, que se vieron favorecidos por el crecimiento de la flota canaria, circunstancia que efectivamente se dio pero como resultado de un aumento de matriculaciones en nuestra región marítima de pesqueros procedentes de otras regiones, debido a las condiciones antes mencionadas.

Por último, los efectos que sobre el sector pesquero y portuario tienen los acontecimientos internacionales y la adhesión a la Comunidad no son los mismos. En este sentido, para la actividad portuaria, si bien presenta algún grado de vinculación con la actividad pesquera local, su grado de imbricación y dependencia con los elementos foráneos es mucho más fuerte. No sólo se mueven intereses pesqueros en los puertos sino que, en buena parte, éstos son instrumentalizados para realizar otro tipo de actividades, infraestructura de servicios y suministros, distribución y clasificación de mercancías,... Son las flotas peninsulares^{cxvii} y, sobre todo, extranjeras^{cxviii} que visitan los puertos canarios las que generan grandes volúmenes de negocios. Independientemente de la actividad en puerto de los buques pesqueros, existen buques de suministro de combustibles y pertrechos, de transporte de capturas congeladas que, con base en Canarias, operan en los caladeros intertropicales, evitando que las flotas que en ellas operan tengan que desplazarse de la zona de pesca.

Por lo tanto, a la hora de ver la evolución del subsector pesquero en Canarias, se da la circunstancia de que no se puede recurrir a las capturas desembarcadas como indicador propio de la actividad, ya que resulta difícil determinar que cantidad correspondió efectivamente a la flota con base en el Archipiélago, al incluirse la realizada por embarcaciones peninsulares y extranjeras^{cxix}.

Teniendo en cuenta esta limitación, a lo largo de la década de los ochenta se detecta un progresivo deterioro en el sector, que se agravará a partir de 1986. La evolución de los desembarcos de pescado por parte de la flota canaria registra una caída, tanto en productos congelados como en pescado fresco y salado, si bien es más acusada en los congelados. Así mismo, se registra una caída importante del número de buques con base

en Canarias, disminuyendo en más de un 37 por 100 en el período 1985-91, lo que provoca el descenso global en el volumen de pesca desembarcada en Canarias.

Dentro del sector pesquero, son de especial importancia las capturas de cefalópodos y sardinas, que representan más del 85 por 100 de la totalidad de desembarcos efectuados en los puertos canarios, realizándose la práctica totalidad de estas capturas al amparo de los acuerdos pesqueros establecidos con Marruecos y, en menor medida, con Mauritania. Los desembarcos de cefalópodos tienen por destino la exportación, dirigida básicamente a la Península y Japón. Sin embargo, las capturas de la flota sardinal están fundamentalmente dirigidas a la industria local.

La flota sardinal canaria se concentra básicamente en la isla de Lanzarote, produciéndose una alta dependencia entre la industria transformadora y la flota^{xxx}. Si bien la industria pesquera entró en crisis hace algunos años, ésta se agudizó en la década de los ochenta, arrastrando con ella a la flota sardinal.

La producción de la industria de la sardina se ha dirigido tradicionalmente a los países africanos (Nigeria, Gabón, Costa de Marfil), países del este europeo y otros países asiáticos. La crisis económica por la que atraviesan estos mercados tradicionales ha supuesto un retraimiento en los volúmenes de compra, lo que unido al recrudecimiento de la competencia en este sector, fundamentalmente por parte de Marruecos, con unos costes de producción inferiores a los canarios, ha llevado a una situación difícil en el sector. Así mismo, la industria de harinas de pescado tiene que hacer frente a la competencia creciente de las harinas de soja procedentes de Estados Unidos,

que llegan a menor precio que las ofertadas por la industria lanzaroteña.

Esta situación se vio agravada por la integración de España en la Comunidad y la entrada en vigor del Protocolo nº2. De una parte por la desaparición de la desgravación fiscal y el crédito a la exportación. De otra, por los problemas que afectan a la producción de harina y aceite de pescado. Respecto a lo primero, el hecho de que la exportación estuviese contingente no suponía un grave perjuicio ya que, desde hace bastante tiempo, estos productos permanecían alejados de los mercados europeos; pero sí que frenó las expectativas empresariales y las posibilidades de la reconversión necesaria del sector, con un retraimiento de la inversión.

Con la entrada de España en la Comunidad Europea, será ésta la que asuma las negociaciones y adopte los acuerdos. De todos ellos, es de especial interés el realizado con Marruecos ya que, por sus volúmenes de producción, sigue siendo el principal caladero. El tipo de acuerdo adoptado lo podemos calificar de mixto, pues combina las compensaciones financieras con otras de acceso a los mercados comunitarios, especialmente para la producción conservera.

Este acuerdo, en vigor hasta el año 1992^{xxx1}, aparte de las compensaciones monetarias, toneladas de registro bruto (T.R.B.) permitido y número de barcos, condiciones técnicas de la actividad, recoge en el Anexo II del mismo normas para la importación de preparados y conservas de sardinas originarias de Marruecos, de forma que a partir del 1 de enero de 1989, y para cada año de aplicación del Acuerdo, se abrirá un contingente arancelario de 17.500 Tn. (peso neto) con derecho arancelario nulo.

Con todo ello, el tratamiento que recibían las producciones de este país, en el marco de la Opción Dos, era más beneficioso que el dispensado a Canarias, por lo que la necesaria diversificación de mercados a la que tenía que hacer frente el sector conservero, que había puesto sus ojos en la Comunidad, se vino abajo.

De otro lado, la producción de harinas y aceites de pescado, cuyo principal mercado es el territorio peninsular, aparte de los contingentes, se veía sometida a la fuerte competencia de las harinas de Perú y Chile y la caída en el precio de la soja, materia prima que sustituye a la harina de pescado en los procesos de composición de piensos, lo que llevó a una caída continua de precios de la que el sector no se ha recuperado.

Con la plena integración de Canarias en la Comunidad, y a pesar de que se ha contemplado explícitamente el caso del sector sardinal, se ha de realizar un esfuerzo importante para poder sacar a flote un sector que prácticamente está desmantelado, y diversificar los mercados de destino para la sardina ya que, en el período en que se estuvo fuera de la PPC, se perdió un tiempo precioso de cara a la reestructuración del sector.

La evolución de las exportaciones pesqueras registra un descenso progresivo en el ritmo de crecimiento debido a las dificultades por las que atraviesan los mercados tradicionales y al descenso de las ventas a Japón. Si consideramos el total de exportaciones de este sector, en 1991 se observa que el mercado exterior representó el 51,3 por 100 de las ventas del capítulo 03, mientras que los envíos a la Península y Baleares representaron casi el 49 por 100, incrementando ese último su porcentaje de participación como destino de las ventas en este apartado a partir de 1986. De forma que en los últimos años se

ha dado un progresivo aumento en los intercambios con la Península, creciendo considerablemente las ventas en este mercado en detrimento de los volúmenes de intercambio con el extranjero. Respecto a esto señalar que, si bien el Protocolo nº2 permitía seguir manteniendo el acceso preferencial del que gozaban las exportaciones de cefalópodos de la flota con base en Canarias a su mercado, su aplicación trajo consigo una serie de efectos inducidos que se han traducido en una disminución en el volumen de capturas, mayores rigideces en la comercialización, incremento de costes, aplicación de reglas de origen, etc... , lo que, unido a las malas expectativas de colocación de los productos pesqueros en los mercados comunitarios, ha repercutido no sólo en la actividad e industria pesquera sino que también se han visto perjudicados los intereses portuarios y los negocios que en torno a ellos se desarrollan.

En el nuevo marco, el sector pesquero se enfrenta a una reestructuración inevitable: la modernización tanto en infraestructuras como en estructuras de comercialización. Efectivamente, la flota canaria presenta un elevado grado de obsolescencia y es poco polivalente, está falta de organización en las fases productiva y comercializadora, y cuenta con un bajo nivel de cualificación profesional del personal que la atiende. A todo esto hemos de añadir que la Comunidad tiene prevista la reducción de la flota comunitaria en un 40 por 100 como media para todas las regiones, lo que hace aún más difícil sacar al sector de la crisis en la que está inmerso, con una fuerte implicación social.

4.3.5. Aproximación al Sector Industrial.

El sector industrial ocupa una posición secundaria en la estructura productiva canaria, registrándose una concentración sectorial en torno a cuatro actividades, tabaco, refino de petróleo, energía eléctrica y captación, depuración y distribución de agua. La industria representa el 10,6 por 100 del PIB, proporción que se reduce a la mitad si se excluyen los apartados relativos a energía y distribución y potabilización de aguas. Así mismo, se dan importantes desequilibrios espaciales, con una fuerte concentración en las dos islas capitalinas^{cxixi}.

La evolución del sector en la última década no registra cambios sustanciales en la especialización productiva, detectándose en la década de los ochenta un estancamiento en la aportación de este sector al PIB, cuya participación media se situó, en el período 1981-1992, en torno al 11 por 100, mientras que en la década de los 70 fue del 14 por 100. Así mismo, los ocupados en la industria representan el 8,9 por 100 del empleo total en 1992, situándose más de dos puntos por debajo del porcentaje registrado en 1981^{cxixii}.

Este sector se caracteriza por una elevada dependencia del exterior en sus inputs, registrándose un importante déficit^{cxixiv}. Más del 55 por 100 de las importaciones que realiza el sector proceden de la Península y en torno al 45 del extranjero. A esto hay que unir la fuerte dependencia en cuanto a tecnología. En Canarias el gasto de I+D, estimado por la encuesta del INE en 1989, representó el 1,1 por 100 respecto al total nacional, ocupando el decimocuarto lugar entre las Comunidades Autónomas. El esfuerzo tecnológico realizado en Canarias se sitúa en el 0,09 por 100, y es el más bajo, junto con Baleares, de todas las regiones españolas.^{cxixv}.

Así mismo, el sector registra una escasa capacidad exportadora, dedicándose básicamente la producción al mercado local, mientras que aquella que se destina a otros mercados, como son los derivados de la pesca y el tabaco, va dirigida principalmente a la Península.

En la configuración del sector han influido múltiples factores como son la lejanía de los mercados de destino, la mala infraestructura de transporte, fraccionamiento del mercado interior, etc. Ahora bien, el mercado canario ha estado tradicionalmente abierto a las importaciones dentro del marco del REF, lo que no ha propiciado precisamente la configuración de un sector industrial medianamente vertebrado. Es más, la mayoría de las manufacturas producidas en Canarias han registrado una competencia muy alta por parte de los artículos importados, circunstancia que se vio agravada por la entrada de España en la Comunidad.

Si bien la crisis por la que atraviesa el sector no es debida en esencia a la adhesión de España a las Comunidades Europeas y a la entrada en vigor del Protocolo nº2, ya que este sector adolece de deficiencias estructurales que vienen de antiguo, sí que con ella se hicieron más patentes. De un lado, la desgravación fiscal y los créditos a la exportación de la que disfrutaban estos productos desaparecieron; además, el mercado peninsular, destino primordial de nuestras exportaciones, entró en el cordón aduanero de la Comunidad y las producciones canarias se vieron sometidas a reglas de origen y contingentes. De otro lado, a pesar de que se siguieron recibiendo los inputs necesarios a precios internacionales, esto fue a costa del desmantelamiento de la escasa protección de la que disfrutaban las producciones locales.

Por lo tanto, la integración plena, con la entrada de Canarias en la Unión Aduanera no supone, en principio, un cambio a peor respecto a la situación anterior. El establecimiento del REA permitirá el abastecimiento a precios internacionales. Además, el mantenimiento de una cierta protección a la producción interior frente a productos de terceros durante el período transitorio, junto a la eliminación de la aplicación de las reglas de origen, debería servir como punto de partida para una reorientación del sector.

En el sector industrial tabaquero, aproximadamente un 75 por 100 de la producción se comercializa en el resto del territorio español. De las ventas que se realizan en el Archipiélago, se calcula que un 40 por 100 corresponde a ventas a turistas. Esta industria presenta un alto grado de dependencia en cuanto a la materia prima, importada de países no comunitarios, sobre todo Estados Unidos y, además, presenta también una estructura de costes superior a la de las industrias continentales europeas competidoras.

Los problemas con que se enfrenta la industria tabaquera en Canarias superan con mucho los derivados de la integración en la Comunidad Europea. La vinculación inicial entre Canarias y el tabaco se remonta en la historia al momento de descubrimiento de América, potenciándose con la posterior emigración a Cuba y la obligación del monopolio español de comercializar en su territorio las labores Canarias y Cubanas. Este privilegio aduanero, junto con la exclusión de cualquier tipo de gravamen sobre el consumo, favorecieron el que se asentase esta industria en Canarias. El acceso de la producción canaria al área del monopolio se consolidó a partir de la Guerra Civil Española. Sin embargo, a partir de 1970, la renovación del contrato con Tabacalera^{cxvii} y el cambio de estrategia de ésta, llevó a un control progresivo de las ventajas adquiridas por el tabaco

canario en el mercado. Con todo, la respuesta de las empresas canarias peca de un excesivo individualismo, lo que llevó, en 1976, a una fuerte crisis en el sector, fuertemente contingentado y congelados sus precios al monopolio, crisis que alcanza su punto álgido en 1977, con la desaparición de algunas industrias y una fuerte penetración de las multinacionales y capital peninsular. De forma progresiva Tabacalera se fue haciendo con el mercado nacional, desplazando a las empresas canarias de su situación de privilegio, planteándose seriamente la entrada en las labores canarias, dando así un paso más en el objetivo de afianzarse en el mercado nacional de cara a la integración en la Comunidad. Pero la consolidación de Tabacalera no viene sólo por el control de la mayor cantidad de tabaco posible a su alcance, sino también por la necesidad de implementar tecnología avanzada a las labores de la que ésta carecía y sí que disponían las multinacionales. La penetración de capital foráneo en el sector y el control de buena parte de las labores por Tabacalera, con una progresiva especialización de las labores hacia el cigarrillo negro, los cambios que se dan en la demanda a partir de 1980 hacia el cigarro rubio, en perjuicio del tabaco negro y los cigarros puros, perjudican al sector.

El Tratado de Adhesión de España a las Comunidades Europeas y según lo estipulado en el Protocolo nº2, permitió el mantenimiento de la fiscalidad especial canaria en lo referente a tabacos elaborados, ya que los productos tabaqueros europeos rara vez cumplen la regla de origen comunitaria de contar con el 70 por 100 de tabaco en rama a su vez originario de la Comunidad. Esto llevó a que las firmas internacionales significativas que aún no estaban en Canarias se incardinarán bien mediante inversiones, bien contractualmente con otras firmas^{cxxvii}.

En el nuevo marco, fruto de la modificación del status de Canarias en la Comunidad, se sustituye el contingente de producto terminado libre de arancel de la etapa anterior por un contingente, equivalente en cantidad de materia prima, que podrá importar la industria desde terceros países sin devengar el AAC. Esta situación, que hubiera sido muy ventajosa durante los cinco años precedentes, se ve limitada por la pérdida que han tenido las labores canarias en su principal mercado, el peninsular, y por la pérdida de la protección (en un período de diez años) del mercado isleño, circunstancia que se ve atenuada por la no aplicación de las "accisas" comunitarias que gravan el consumo de tabaco en el Archipiélago, permitiendo mantener un diferencial de precios importante. Sin embargo, el escaso control que el empresariado local tiene sobre el mercado y la política de las multinacionales son factores de los que dependen las perspectivas futuras del sector.

4.3.6. Repercusiones sobre el Sector Turístico y otros servicios.

El turismo tiene un importante alcance en la economía canaria, tanto por su función de motor de la actividad inmobiliaria como por su papel dinamizador del comercio, del transporte... en definitiva, del conjunto de actividades que componen el sector servicios del Archipiélago.

La relación entre Canarias y la Comunidad en este aspecto es de total dependencia, ya que en torno a un 85 por 100 de los turistas que visitaron Canarias en 1992 procedían de países comunitarios, con un elevado grado de participación del turismo alemán, con cerca del 29 por 100; el inglés, con más del 27 por

100 y el turismo peninsular con el 16 por 100, detectándose a inicios de los ochenta una mayor participación del turismo fundamentalmente alemán e inglés en detrimento del turismo peninsular. Así mismo, si se tiene en cuenta los turistas procedentes de Suecia, Austria y Finlandia, este porcentaje supera el 95 por 100^{cxxviii}.

Sin embargo, como se ha señalado, el binomio turismo-construcción comienza a dar señales de agotamiento en la década de los ochenta. El sector turístico presenta una serie de estrangulamientos de muy difícil solución que son fruto de la dinámica que ha caracterizado el proceso de crecimiento del mismo, crecimiento que se ha visto acompañado de un fuerte componente especulativo, con una ausencia total de planificación y previsión a medio plazo hipotecando así las posibilidades de este sector de cara al futuro y, efectivamente, así ha ocurrido. En la actualidad la crisis del sector es manifiesta, con una sobre oferta turística que no sólo ha ido en detrimento de la calidad de la misma, sino que también ha tenido efectos devastadores en el entorno, dando al traste con una de las fuentes principales de riqueza de las Islas: su calidad medioambiental.

Así mismo, el control de la demanda está en manos de tour-operadores foráneos que gestionan los paquetes turísticos, controlando los mercados de origen y las compañías de transporte, con lo que el poder de negociación de los tour-operadores es cada vez mayor. Todo esto, unido a un sobredimensionamiento de la oferta que no se ha visto acompañado por una oferta de servicios complementarios, ha llevado a que el turismo que está llegando a las Islas sea cada vez más un turismo de masas, poco selectivo y perteneciente a estratos de demanda con escasa capacidad de gasto^{cxxix}.

La oferta turística ha tenido tradicionalmente un alto grado de respuesta ante las variaciones coyunturales de la demanda. La posibilidad de disponer de financiación suficiente, la banca por un lado, y por otro la inversión extranjera directa, unido a las nuevas formas de explotación, y en particular la multipropiedad, han coadyuvado al carácter eminentemente inmobiliario y especulativo de las inversiones realizadas.

Ante esto cabe que nos preguntemos cuales son las estrategias que se plantean para salir de esta situación, cuales son los planteamientos que desde la clase política se proponen como alternativa a la situación presente, y si éstos significan, en última instancia, un cambio sustancial a medio plazo de la inercia que ha caracterizado a la dinámica económica canaria.

En este sentido, en el Plan de Desarrollo de Canarias (PDCAN), para el período 1994-1999, establece las orientaciones básicas de lo que en éste se denomina "nuevo modelo económico". Para ello, reconociendo el agotamiento de los dos ejes sobre los que se ha sustentado el crecimiento de la economía canaria: los denominados complejo turístico-construcción y el agro-pesquero exportador, se establece que: "el modelo por el que se ha optado es de una economía de servicios, en la que un turismo más selectivo que el actual y dirigido a actividades de congresos y lúdicas, debe completarse con las actividades financieras y de seguros; en el que el sector industrial atiende a los sectores complementarios al turismo y se dirige a la fabricación de productos de media y alta tecnología para la exportación, donde las empresas situadas en la zona off-shore aprovechen la renta de situación y, en particular, la cercanía del mercado africano, en el que la construcción permita reducir los déficit de infraestructuras y de equipamientos sociales, y

en el que la agricultura mantenga su importancia como productora de rentas y como factor de estabilización ecológica."

Por lo tanto, el denominado "nuevo modelo económico para Canarias" tiene poco de nuevo ya que se sigue profundizando y afianzando el vector de la dependencia, terciarización y extroversión de la economía canaria, quedando reducido el sector industrial a lo que es actualmente, ya que es bien dudoso que con el esfuerzo que se realiza en I+D en Canarias el Archipiélago se pueda conectar con los grandes centros de alta tecnología industrial^{xxxx} y para la agricultura parece que su único objetivo sea el de factor de estabilización ecológica. Lo único que aparece recogido como elemento innovador es la denominada zona off-shore financiera y bancaria, que se quiere presentar como el elemento dinamizador de la postración por la que atraviesa la economía canaria.

Sin embargo, y a falta de un estudio en mayor profundidad de lo que se establece en las bases económicas del REF sobre esta zona y a expensas de que se pronuncie sobre la misma la Comunidad, me limitaré a realizar una serie de puntualizaciones de carácter muy general y sin entrar en profundidad en el tema.

El planteamiento de la creación en Canarias de una zona "off-shore" nace como respuesta a la crisis en la que se ve inmerso, en la década de los ochenta, el binomio turismo-construcción, de forma que los pingües beneficios fruto de la actividad especulativa comienzan a no serlo tanto, buscándose canales alternativos de inversión. Con la adhesión de España a las Comunidades Europeas y el proceso de deterioro que se da en el sector primario e industrial del Archipiélago, se produce una desvalorización de determinados capitales en favor de otros que se incardinan con los canales de valoración exterior y salen fortalecidos, de forma que cuando se opta por la modifi-

cación del protocolo nº2, están lo suficientemente afianzados para inclinar la balanza a su favor.

La implantación en Canarias de esta actividad supondrá una mayor imbricación y conexión con los canales externos tradicionales y así se comenta, en relación al turismo, la implantación de "tour-operadores" de ámbito internacional o de compañías de transportes aéreo, regular o charter. En relación al comercio, junto a depósitos externos y zonas francas, el establecimiento de circuitos de compra vinculados a la red internacional que opera en estos territorios con franquicia sobre el consumo. Especial relevancia tienen estas zonas en lo referente a las actividades de tráfico marítimo, naviera, agencias, corredurías de fletes, de reparaciones, seguros, etc... Un campo característico de este tipo de zonas es el de las actividades puramente financieras, especialmente de intermediación. La implantación de estas actividades financieras podría comprender a establecimientos de crédito y entidades aseguradoras o reaseguradoras^{cxxxix}.

Sin embargo, es necesaria una nota de sobriedad entre esta borrachera financiera. De un lado, el establecimiento de una zona off-shore necesariamente implica establecer medidas de salvaguardia para impedir que el atractivo especulativo de este tipo de centros volatilizase la economía real del Archipiélago, convirtiéndolo en un paraíso artificial tan efímero como lo pueden ser las coyunturas monetarias. Así mismo, se ha de tener presente que las actividades propias de estas zonas son escasas en mano de obra, por lo tanto, no pueden ser la base de una economía para una población del volumen de la de Canarias, y para que algo de lo que en esta zona se mueva, llegue a reinvertirse en Canarias, debe ser el sector real quien ha de procurar suficientes oportunidades de inversión.

Finalmente, parece olvidarse que para que un centro de estas características prospere es necesario hacerse un hueco, desplazando a los ya existentes, lo cual no es tarea fácil; y estos centros, para consolidarse como tales, están al amparo y al cobijo de divisas fuertes y, por tanto, condicionados en todo momento por la voluntad de los Estados titulares de esas divisas^{cxxxii}.

Por lo tanto, y a partir de lo comentado, es "obvio" que las políticas que se van a implementar seguirán profundizando y afianzando las pautas que han marcado a la dinámica económica canaria. Pero cabe preguntarse en este sentido ¿Hasta qué punto la Comunidad coadyuva o no a profundizar en esta línea?

En principio la modificación del Protocolo nº2 no afecta al sector turístico, ya que a efectos de éste, prácticamente todo sigue igual, de forma que los intereses en torno a él no se ven perjudicados. Favoreciendo, eso sí, la llegada de capital e inversiones procedentes de otros Estados miembros de la Comunidad, pero esto no es algo nuevo.

La hipertrofia del sector servicios en la economía canaria y la creciente extroversión de ésta son deficiencias de carácter estructural, y así lo ha reconocido la propia Comunidad Europea^{cxxxiii}. Los informes de la Comunidad siempre han hecho referencia al grave estrangulamiento que presupone el sobredimensionamiento de un sector servicios de las características del canario, así como a la necesidad de una mayor diversificación sectorial, dotación de infraestructuras básicas, etc., e incluso reconociendo la potencialidad que puede tener el turismo como recurso para las Islas. No deja de señalarse también que: "el desarrollo incontrolado del turismo entraña inevitablemente abusos en materia de especulación del suelo y de urbanismo, así como una dependencia excesiva de una monoes-

estructura que conviene combatir a tiempo, sobre todo en lo referente a los efectos nefastos sobre el medio ambiente"^{xxxxiv}

Así mismo, y en cuanto a la aplicación de las disposiciones de derecho comunitario en las Islas se establece que:

"Considerando que la normativa europea debe tener en cuenta las características específicas de las Islas Canarias y permitir su desarrollo económico y social, especialmente en aquellos ámbitos en que la fragilidad de los medios insulares se manifiesta de una forma más aguda como los transportes, la fiscalidad, el ámbito social, la investigación y el desarrollo, o la protección al medio ambiente, dada la sensibilidad de Canarias ante una creciente presión turística"^{xxxxv}.

Sin embargo, a corto plazo poco más ha hecho o puede hacer la Comunidad, salvo ser consciente, en mayor medida que buena parte de la clase política canaria de las limitaciones y peligros de esa circunstancia para el conjunto. En este sentido se ha de tener en cuenta, de un lado, las ayudas a las que puede optar Canarias dentro del marco de la política regional comunitaria y, de otro, la importancia que en la Comunidad han adquirido los entornos insulares ultraperiféricos, parámetros éstos que permiten tomar en consideración una serie de aspectos que hasta el momento se habían obviado en las políticas comunitarias, declarándose expresamente que: "los distintos planes de desarrollo económico de las Islas deben tener en cuenta las tendencias de la población y la estructura de la actividad prevista, además **del estado del medio ambiente**".

En relación con la actividad turística y su desarrollo, se establece la necesidad de una planificación de las zonas turísticas con una visión estratégica global que tenga en cuenta el deterioro del medio ambiente. Para ello, la implementación de nuevos servicios turísticos, la adopción de medidas

para promover la diversidad sectorial y proteger el entorno natural, evitando los efectos perjudiciales de la competencia entre autoridades locales y distintas comunidades insulares en el **medio ambiente**. Si no se protege en entorno natural, en el futuro las Islas sufrirán una reducción del turismo y de los ingresos.

Así mismo, la Comunidad hace referencia a las ventajas que representan para los entornos insulares ultraperiféricos los progresos del transporte y establece como áreas de interés para estas zonas la tecnología de la comunicación. De otro lado, también subraya las excelentes condiciones que reúnen las Islas para la investigación sobre nuevas fuentes de energía que permitan avanzar en el campo de las energías renovables.

A pesar de que la Comunidad no dispone de una política específica para sus islas, éstas pueden optar a las ayudas destinadas a las regiones, y las iniciativas comunitarias incluyen a las islas en la mayoría de sus programas^{xxxxvi}.

Sin embargo, la evaluación de la aplicación de estos programas en la región necesariamente ha de ser a medio plazo ya que sus efectos no se pueden ponderar adecuadamente antes, y se ha de tener muy presente la instrumentación que de estos recursos hagan las autoridades regionales.

Finalmente, no se ha de perder de vista que el volumen de estos fondos no es lo suficientemente importante como para, "por si solos", tener un efecto determinante sobre los vectores de desarrollo de la economía del Archipiélago. Baste indicar que para el período 1988-1993, el total de los fondos canalizados hacia Canarias por estos conceptos ascendió a unos 113.962 millones de pesetas, de los cuales un 88 por 100 se encuadran dentro del marco comunitario de apoyo y un 12 por 100 corres-

ponde la participación en las iniciativas comunitarias, lo que equivale a un 7 por 100 del total de ingresos de la Comunidad Autónoma, desde luego cantidad insuficiente para hacer frente a los profundos problemas estructurales que aquejan a la economía canaria, y mucho menos para poder alterar las inercias que subyacen y guían la dinámica económica del Archipiélago. Pero como hemos señalado, esta cuestión ha de ser objeto de evaluación a medio plazo ya que todavía es pronto para sacar conclusiones sobre el papel de los mismos en la región. De ahí que no abordemos el análisis de este aspecto.

4.4. Dependencia y comercio exterior.

Del análisis histórico, la inmediata conclusión es la fuerte dependencia exterior del Archipiélago. Esta dependencia exterior ha condicionado desde muy pronto el alto grado de extroversión de la economía canaria. Así, a comienzos de la década de los 90, el porcentaje que supone el total de los intercambios canarios con el exterior representa más del 23 por 100 del PIB, cifra que se eleva al 48,5 por 100 si se tiene en cuenta los intercambios con la Península, lo cual pone de manifiesto la vulnerabilidad de la economía ante los avatares de la coyuntura internacional.

Para el período 1975-1992, el análisis de la evolución global de la importación y exportación con terceros países pone de manifiesto el fuerte déficit estructural de nuestra balanza comercial, con el consecuente deterioro de la tasa de cobertura de las exportaciones canarias, que ha registrado una caída continua desde la incorporación de Canarias a la Comunidad, pasando del 33,8 por 100, en 1985, al 22,4 por 100, en 1992^{xxxxvii}, la tasa más baja de la serie considerada, salvo la registrada en 1976.

Entre las razones de esta caída cabe señalar el menor dinamismo que registran las exportaciones canarias, destacando la contracción que registran las ventas de productos energéticos. En relación a ello, no podemos perder de vista la importancia estructural que tienen los productos energéticos en la evolución de la balanza comercial canaria, debido a la total dependencia energética del petróleo, y que por ello puede distorsionar el análisis del sector exterior canario. Ahora bien, si excluimos el apartado de combustibles y vemos la

evolución de la tasa de cobertura, resulta que ésta desciende aún más, presentando una tendencia que se acentúa a partir de 1985, fundamentalmente debido al dinamismo que han registrado las compras en el extranjero, sobre todo productos de primera necesidad y artículos fabricados, mientras que las exportaciones canarias, si bien registran un crecimiento, éste es mucho más suave.

A nivel global, la evolución del comercio exterior canario, en el período 1985-92, arroja un descenso en las exportaciones con destino a terceros países, que aunque presenta oscilaciones de diverso signo, en todo caso altera la tendencia registrada desde 1975.

Efectivamente, en los intercambios con el territorio peninsular se detecta un aumento de las ventas, lo que pone de manifiesto una progresiva sustitución del mercado extranjero por el nacional, situación que se acelera a partir de 1985. En 1991, las exportaciones a la Península representaron cerca del 60 por 100 del total de ventas canarias, frente al 43 por 100 que representaban en 1981. En el período 1985-91, y a excepción del año 1988, el aumento de las ventas canarias en la Península ha sido constante, registrándose un incremento, en el año 1991, de casi el 13 por 100 respecto a 1990, con un incremento anual medio, para el período 1985-91, del 11 por 100.

Las importaciones de terceros países han tenido un crecimiento moderado, si bien a partir de 1989 y en los tres últimos años se registra un relativo estancamiento en las mismas, lo cual no deja de ser sintomático de la crisis por la que está pasando la economía canaria.

Por grupos de productos, en lo referente a las importaciones procedentes de terceros países, la evolución es desi-

gual. En el grupo de los productos alimenticios, bebidas y tabaco se registra una tendencia continua al alza a lo largo de todo el período, aumentando en más de 10 puntos el porcentaje de participación de este grupo sobre el total de compras realizadas al exterior. Por su parte, el grupo de productos fabricados es el que mayor porcentaje de participación tiene sobre el total de compras realizadas al extranjero, registrándose en su evolución un comportamiento menos homogéneo que en el grupo anterior, así, en el período 1975-1984 presenta una tendencia moderada al alza que se dispara a partir de 1985, si bien en 1988 esa tendencia se trunca para caer en 1989 y permanecer estabilizada entre 1990 y 1992. Las importaciones de materias primas, después de un importante crecimiento en el período 1982-1985, registra un estancamiento en los años siguientes, no detectándose alteraciones sustanciales en su participación en el total de importaciones. Por último, el grupo de combustibles registra en su evolución un comportamiento bastante irregular, si bien es claro que a partir de 1986 se da una caída importante en las compras de productos energéticos y consecuentemente su peso relativo sobre las compras totales pasa de representar el 30 por 100, en 1986, a menos de la mitad en 1992.

Las compras a la Península experimentan una tendencia creciente a lo largo del período y hasta 1991, año éste en que se quiebra, con una caída de casi un 10 por 100, manifestándose aquí también la progresiva sustitución del mercado extranjero por el nacional, no sólo en cuanto a las exportaciones sino también en lo referente a nuestras importaciones.

En la distribución geográfica de los intercambios con terceros países, las ventas de Canarias al exterior mantienen la pauta tradicional, con un alto porcentaje de envíos al

mercado europeo. Este continente absorbió, en 1992, más del 54 por 100 de las exportaciones al extranjero, seguido del continente asiático con el 13,3 por 100, y, a más distancia, el mercado americano y africano, con el 8,5 y 4,1 por 100 respectivamente. Sin embargo, a lo largo de los últimos siete años se detectan cambios significativos en la distribución geográfica de las ventas. Así, mientras que en 1985 se dirigían a Europa el 27,8 por 100 de las exportaciones al extranjero, en 1992 este porcentaje casi se duplicó (54,1 por 100), en detrimento de las ventas que se dirigían al resto de zonas, sobre todo al mercado africano, que en el período 1985-92 reduce su participación como mercado de destino de nuestras exportaciones en más de 13 puntos porcentuales.

La distribución geográfica de las importaciones Canarias del extranjero está igualmente presidida por una polarización, aunque se da una intensificación en la participación del continente europeo. Si en 1985 procedían del mismo en torno al 33 por 100 del total de las compras, en 1992 proceden casi la mitad, con una concentración que se ha visto acelerada a partir de la incorporación a la Comunidad Europea. Sin embargo, esta penetración del mercado europeo se ha realizado a costa del mercado americano y del africano. El mercado americano, cuyos envíos a Canarias en 1985 representaban el 31,6 por 100 de las compras en el exterior, en 1992 representan el 18,3 de las mismas. El mercado africano registró igualmente un descenso en el período considerado, pasando del 18,8 al 9,5 por 100. Por último, un mercado de importación en expansión es el asiático, cuyas ventas en el Archipiélago aumentaron su cuota de participación en más de 7 puntos porcentuales entre 1985 y 1992.

En 1992, de la Comunidad Europea (excluida España) se recibió el 86,7 por 100 de las compras totales que se realizaron en Europa, y la C.E. es también la destinataria de más del

93 por 100 de las ventas en la zona^{xxxxviii}. A partir de la incorporación a la Comunidad se detecta una aceleración importante de las compras en este área. Sin embargo, en el apartado de las exportaciones que tienen como destino la Comunidad, la evolución ha sido menos dinámica, de forma que, entre 1985 y 1990, las cifras de ventas son inferiores a las que se registraron en 1984 y 1985, y solamente a partir de 1991 comienzan a tener un mayor dinamismo, que se confirma en 1992. Por tanto, a partir del ingreso de España en la Comunidad se ha dado una progresiva concentración de los intercambios con la Comunidad Europea, si bien ha sido mucho más favorable en la vertiente de las exportaciones de la Comunidad a Canarias que a la inversa, lo que en buena medida pone de manifiesto el carácter limitativo que para la evolución de las ventas en la Comunidad ha tenido el régimen establecido en el Protocolo nº2, que se ha mostrado muy poco efectivo para mantener las corrientes tradicionales de exportación, registrándose una evolución en sentido contrario.

Si se atiende a la evolución de los intercambios por Estados miembros, ésta ha sido desigual, de forma que las exportaciones a algunos de estos Estados se han visto negativamente afectadas por la incorporación española a la Comunidad, tal es el caso de las ventas realizadas a Bélgica y Portugal. Sin embargo, se han registrado aumentos importantes en las exportaciones a Holanda y Alemania, y se ha mantenido la cuota tradicional del mercado inglés, lo que hace de estos tres países los receptores de más del 80 por 100 de las ventas a la Comunidad. Sin embargo, la concentración de exportaciones en estos tres países no tiene su reflejo en las importaciones, que se distribuyen de forma más homogénea. En 1992, los principales proveedores son Alemania, Reino Unido y Francia con el 21, 13,3 y 12,9 por 100 respectivamente, seguido por Países Bajos (11,53 por 100) e Italia (11,13 por 100).

El importe total de las importaciones procedentes de la Comunidad ascendió, en 1992, a 143.462 millones de pesetas, mientras que las exportaciones hacia la zona fueron 38.990 millones de pesetas. La consecuencia inmediata de la disparidad entre compras y ventas es un abultado déficit comercial, con un deterioro en la tasa de cobertura de las exportaciones a partir de la incorporación a la Comunidad^{cxxxix}. Por países adquiere especial significación el déficit con Alemania (27.583 millones), Francia (18.623 millones) e Italia (15.769 millones), representando estos tres países casi el 60 por 100 del total de déficit comercial con la Comunidad.

Con respecto al continente africano, que duda cabe que la cercanía de Canarias ha condicionado en buena medida las relaciones comerciales con esta zona. Ahora bien, a partir de la incorporación a la Comunidad los intercambios con este área han registrado un importante deterioro, siendo éste mucho más acusado en el apartado de las ventas al continente que en las compras que se realizan en él, de forma que la balanza comercial con Africa registró, en 1992, un saldo deficitario de 26.385 millones, con una tasa de cobertura del 19,8 por 100, la más baja de todo el período 1975-92.

Por países, los principales clientes de Canarias han sido tradicionalmente Mauritania, Marruecos y Nigeria. Con la entrada en la Comunidad, si bien se registra una disminución en el importe global de las ventas en Africa, siguen siendo Mauritania y Marruecos los principales mercados, mientras que Nigeria pierde cuota de participación. Las compras en esta zona registran un comportamiento más aleatorio, debido a que es de este continente de donde proceden parte de las importaciones petrolíferas. El proveedor principal es Nigeria, en segundo lugar se encuentra Sudáfrica, seguida de Mauritania y Marrue-

cos, y desde la entrada en la Comunidad, aumentan las importaciones desde Marruecos y Sudáfrica.

En el comercio exterior Canarias-América destaca la escasa significación que tiene el mercado americano como destino de las exportaciones canarias, siendo éstas, en 1992, tan solo de 3.161 millones de pesetas. Por el contrario, las importaciones poseen una importancia relativa mayor, alcanzando, el mismo año, los 63.103 millones de pesetas. Las adquisiciones se concentraron fundamentalmente en dos países: Estados Unidos y México, que representan respectivamente el 40,3 y el 20,3 por 100 de las compras realizadas en la zona; a más distancia se encuentran Brasil (12,9 por 100) y Argentina (4,9 por 100). A partir de la entrada en la Comunidad, las exportaciones e importaciones han descendido, si bien las primeras han caído en mayor proporción, con una disminución, en 1992, del 60 por 100, mientras que las importaciones descendieron en torno al 45 por 100. La tasa de cobertura con esta zona es francamente baja a lo largo de todo el período, lo que revela un déficit estructural que, para ese año, fue de casi 60.000 millones de pesetas.

Por último, el comercio con Asia adquiere una especial relevancia para Canarias debido al comercio tradicional de bazar, enfocado básicamente al mercado turístico, y por el afianzamiento que han logrado los productos japoneses en el mercado automovilístico.

El mercado asiático es el único, salvo el europeo, que registra un aumento en la participación de las compras globales del Archipiélago al exterior y, si bien este mercado aumenta también su importancia como destino de las exportaciones, el dinamismo de las compras no se ve acompañado por un aumento de

las ventas, por lo que el déficit comercial registrado, en 1992, es casi un 74 por 100 superior al de 1985, registrándose un deterioro en la tasa de cobertura del comercio exterior canario con esta zona para el período 1986-92.

De los países asiáticos, tradicionalmente ha sido Japón el principal proveedor y cliente. En 1992 este era el mercado de destino de más del 90 por 100 de las ventas totales realizadas en el continente asiático, y era el proveedor de más de la mitad de las compras en ese área. Así mismo, destacan como proveedores China, Taiwán, Corea del Sur y Singapur, que han registrado un dinamismo considerable en sus exportaciones al Archipiélago, sobre todo a partir de 1987.

Con respecto al análisis por productos, en el apartado de las exportaciones a terceros países, éstas se concentran fundamentalmente en los productos del reino vegetal, legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios, junto al apartado de plantas vivas y productos de la floricultura que, en 1992, representan más del 30 por 100 del total de las ventas en el exterior. En segundo lugar se encuentran las exportaciones de combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, así como las materias bituminosas y ceras minerales, que representan un volumen importantísimo de las exportaciones, si bien su porcentaje de participación en el total exportado ha descendido a partir de la incorporación a la Comunidad, representando, en 1992, el 20,6 por 100 del total exportado, frente al 50,7 por 100 que suponía en 1985. Otro capítulo clave en el volumen de ventas es el de los productos pesqueros, que representaron en 1992 el 14,4 por 100 del total de los ingresos por ventas en el exterior.

En el epígrafe de las importaciones procedentes del extranjero destacan sobremanera las compras de productos

energéticos que, debido a la total dependencia energética del Archipiélago, tienen una importancia vital. A pesar de que éstas registran una disminución a partir de 1985 en su porcentaje de participación, pasando de un 51,7 por 100 en ese año al 14,3 por 100 en 1992, siguen siendo la principal partida en las compras al exterior^{cx1}.

En segundo lugar, las compras de vehículos automóviles, sus partes y accesorios, suponían, en 1992, más del 13 por 100 de las importaciones del extranjero, con un crecimiento continuo a partir de 1985, registrándose un dinamismo mucho mayor que en la etapa precedente. De la misma forma se han comportado los capítulos de aparatos eléctricos, grabadoras, material eléctrico, etc... así como los capítulos de, paradójicamente, reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus repuestos, que a partir de 1985 han registrado un fuerte incremento, pero su porcentaje de participación sobre el total de las compras representando cada uno en torno al 6 por 100.

Las compras realizadas por Canarias en el exterior referidas a los capítulos que forman parte del sector alimentación, bebidas y tabaco, ponen de manifiesto el déficit creciente de la balanza alimentaria, reflejando el creciente grado de dependencia de la región en este apartado^{cx1}. Desde la adhesión a la Comunidad, el ritmo de las importaciones en alimentos se ha acelerado, dándose una progresiva concentración de las compras en el área comunitaria, en detrimento de las procedentes de terceros países.

Por último, las importaciones de tabaco han registrado un crecimiento importante en los últimos años, representado, en 1992, el 3,5 por 100 de las compras al exterior y que mayoritariamente siguen procediendo del área no comunitaria.

En el comercio con la Península destacan las compras de bienes de equipo, que para las mercancías incluidas en el cap. 84 ascendieron, en 1991, a 32.380 millones de pesetas, lo que representó cerca del 8 por 100 del total de las compras en la zona; las máquinas y aparatos eléctricos de consumo (cap.85), que significaron el 5,5 por 100, y las importaciones de vehículos automóviles (cap.87), que supusieron el 5,8 por 100 de las compras totales en la zona.

Otro grupo de productos procedentes de la Península que tuvo significación en las compras canarias en 1991 fue el de los preparados alimenticios (cap.16, cap.20 y cap.21) y bebidas (cap.22), cuya factura ascendió a 34.495 millones de pesetas.

En lo referente a las ventas canarias al resto del territorio nacional, éstas presentan un fuerte grado de polarización en unos pocos artículos. Destaca, en primer lugar, el capítulo de tabacos, con unas ventas que, en 1991, representaron cerca del 38 por 100 del total facturado a la zona; en segundo lugar están las ventas del sector platanero, que supuso el 28 por 100 de las ventas y el sector pesquero cuyos productos, incluidos en el capítulo 03, significaron el 10 por 100 de las ventas canarias en la zona.

Finalmente, en relación a los intercambios con la Comunidad, el año 1992 presenta un patrón muy parecido al de los intercambios con la Península, estableciéndose y reproduciéndose las pautas de comercio que la Comunidad mantiene con los países menos desarrollados, de forma tal que casi un 70 por 100 del total de las exportaciones a la Comunidad Europea, excluida España, son productos alimenticios.

Así mismo, estas ventas presentan una escasa diversificación de los mercados de destino, de forma que, del total de

exportaciones de productos alimenticios, más de la mitad tienen por mercado de destino el Reino Unido, y casi la mitad Holanda. De las ventas de maquinaria y equipamiento, casi el 90 por 100 se destina al mercado francés; mientras que el grupo de bebidas, tabacos, y materias primas se dirige mayoritariamente al mercado alemán, recibiendo éste el 98 por 100 y 53,4 por 100 respectivamente de las exportaciones que por estos conceptos se realiza a la Comunidad.

En lo referente a las importaciones canarias procedentes de la Comunidad, excluida España, para 1992, más del 31 por 100 lo constituyen los productos alimenticios, seguidos de bienes de equipo, con casi el 30 por 100, y manufacturas, con el 20,2 por 100, registrándose un mayor grado de diversificación en cuanto a los países proveedores que en el caso de las exportaciones^{cxlii}.

Con todo, desde el momento de la adhesión de España a la Comunidad se intensificaron los lazos comerciales de Canarias con esta zona, dándose una polarización importante de los intercambios hacia el área comunitaria incluyendo la Península y Baleares, de forma tal que se ha registrado una menor diversificación en la importaciones canarias en cuanto a mercados de origen, procediendo de la Unión Europea más del 90 por 100 de todo lo que importamos. También se ha dado un crecimiento importante de las compras en Península y Baleares, que han registrado un mayor dinamismo que las ventas canarias al área.

Esto pone de relieve el alto grado de retórica que contenían las alegaciones en favor de la opción II, y del tan vapuleado REF, ya que a pesar de tener la posibilidad de

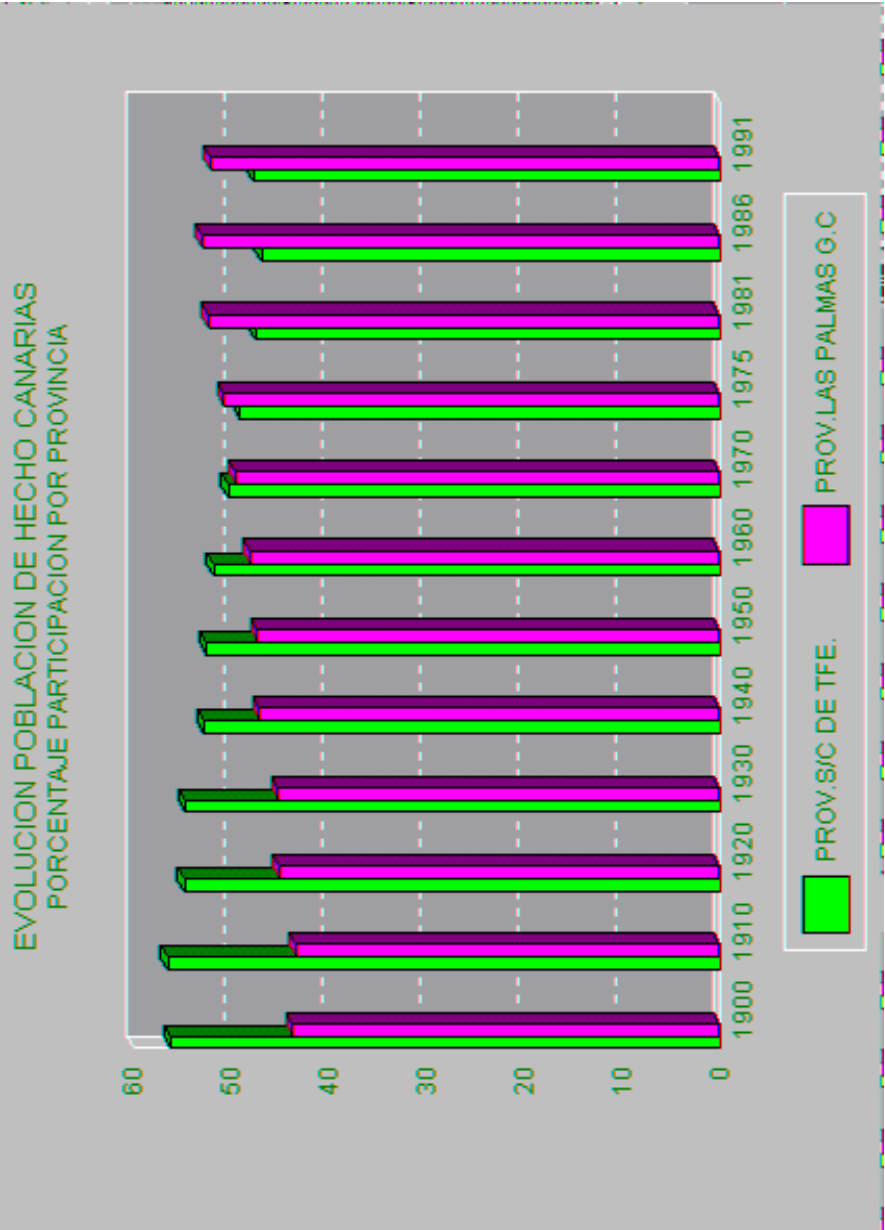
importar de terceros países y de exportar a terceros países, la tendencia que se ha detectado ha sido la contraria, concentrándose nuestros intercambios con el área comunitaria.

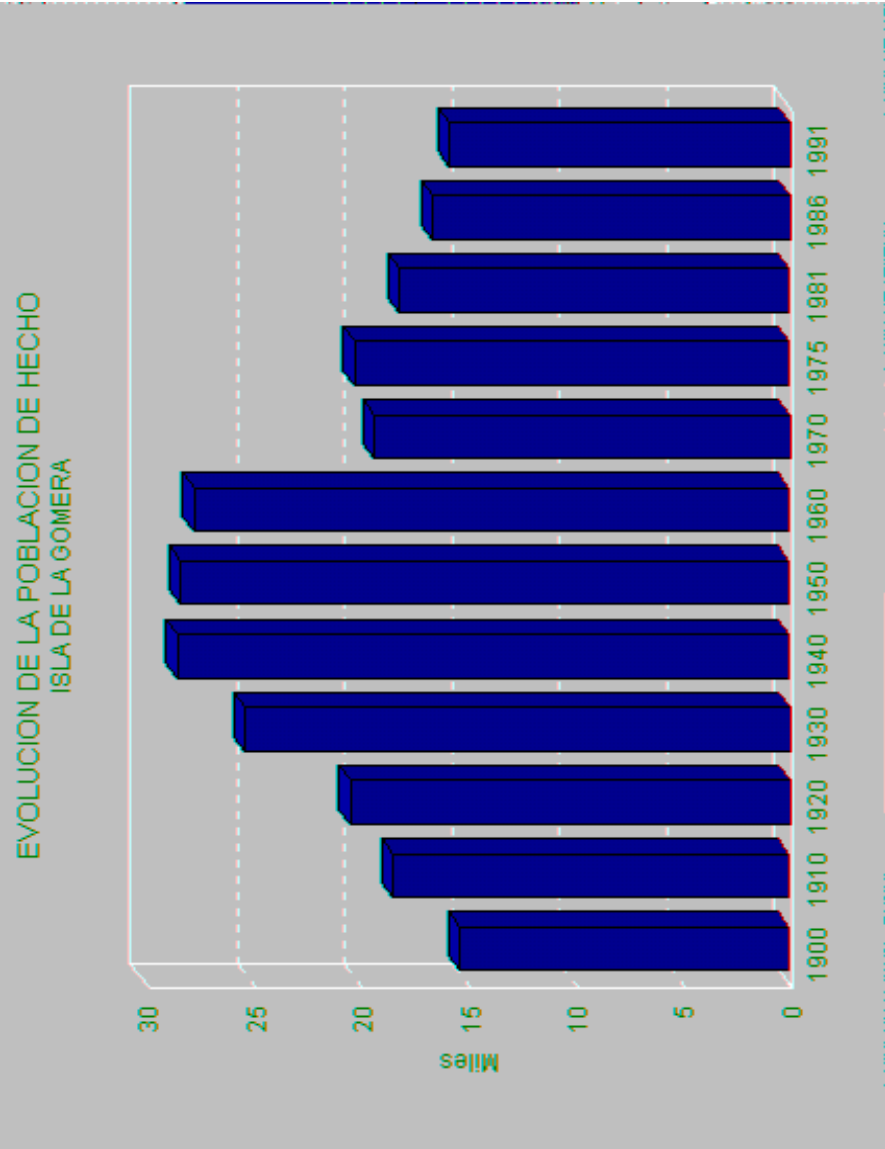
La fuerza de fondo que guía el proceso de crecimiento de la economía canaria, unido a la inercia del mismo, se traducen en el creciente grado de extroversión y dependencia del Archipiélago frente al exterior. En el marco de la Opción II estas fuerzas e intereses se vieron fortalecidos. Cabe preguntarse si el nuevo marco, después de la modificación del status de Canarias en la Comunidad con la plena integración, abre posibilidades para un cambio en esta dinámica. Considero que aún es pronto para dar una respuesta concluyente a esta pregunta, ya que el tiempo transcurrido desde la plena integración de Canarias a la Comunidad es todavía muy corto. Sin embargo, no parece que se vaya a dar una alteración sustancial de las fuerzas que están detrás de la dinámica descrita, ya que el nuevo marco abre la oportunidad para que esas fuerzas se imbriquen aun mas con los centros e intereses más impuestos, lo que significaría seguir profundizando en la dinámica actual. De ahí que sea necesario que se implementen políticas desde Canarias tendentes a suavizar, atemperar, la inercia descrita, aprovechando las oportunidades que ofrece la integración plena en la Comunidad para procurar a Canarias una mayor vertebración económica y un mayor grado de maniobrabilidad y defensa ante los altibajos de la coyuntura internacional.

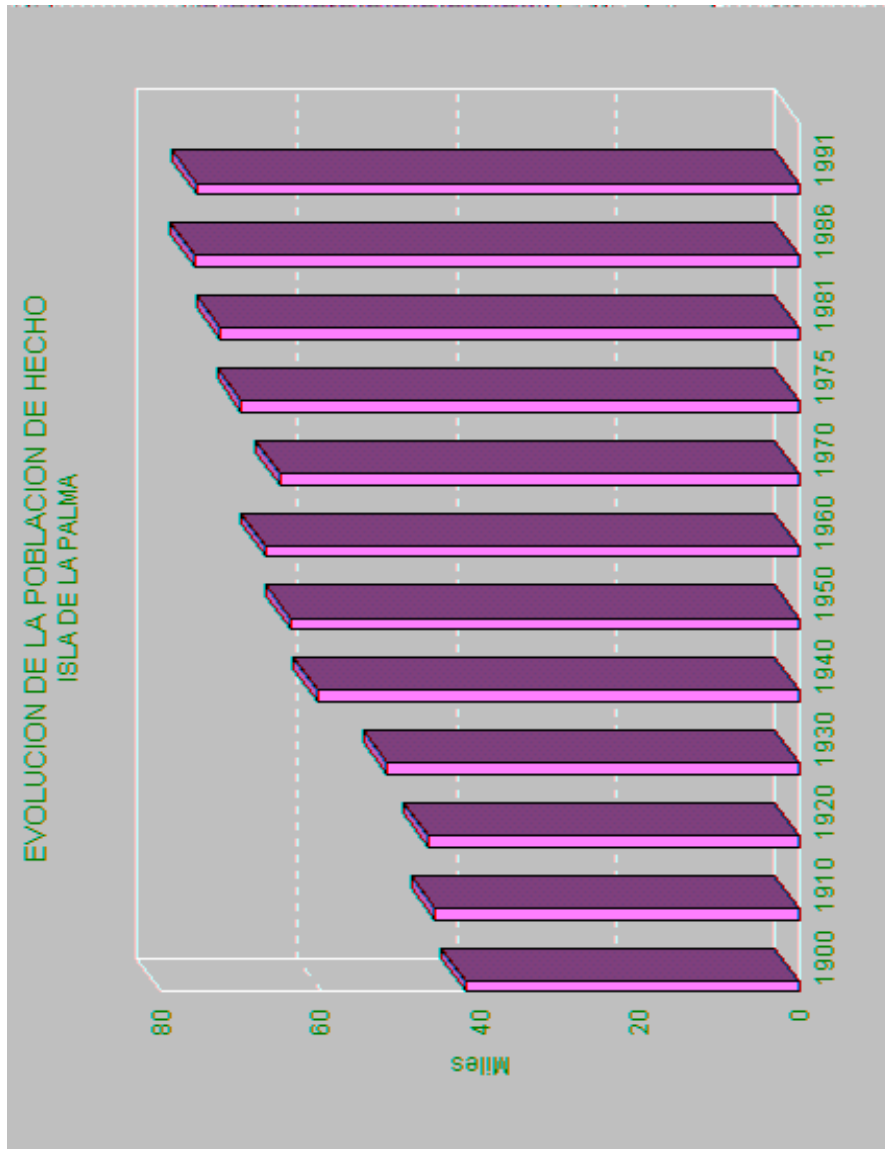
Sin embargo, teniendo en cuenta la actuación que hasta el momento ha implementado la Comunidad tanto desde el punto de vista interior como desde el punto de vista exterior, en la que como hemos visto persisten las desigualdades regionales y se da un dualismo creciente entre estados miembros; y desde el punto de vista exterior se ha seguido la pauta global de profundización en la fragmentación y dependencia, parece difícil que se

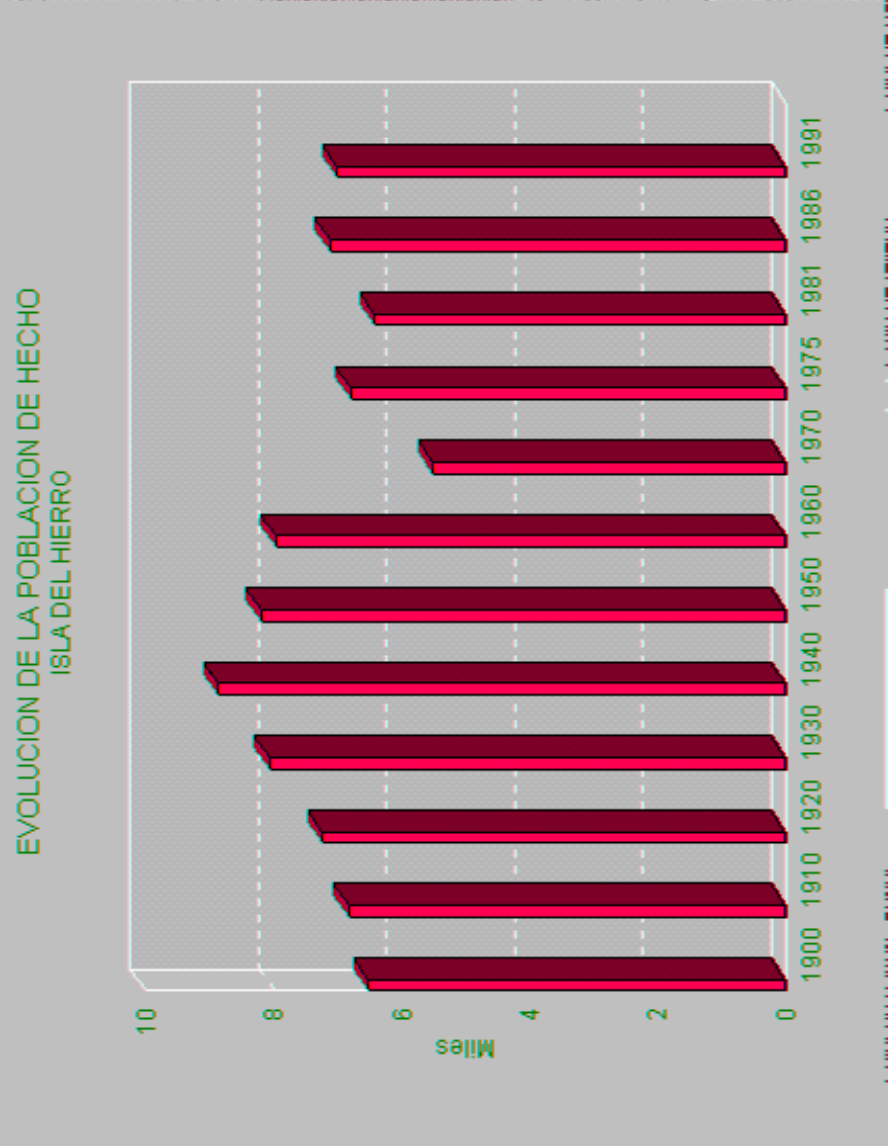
pueda dar una actuación beligerante desde la Comunidad que altere de forma sustancial la dinámica del modelo de desarrollo canario.

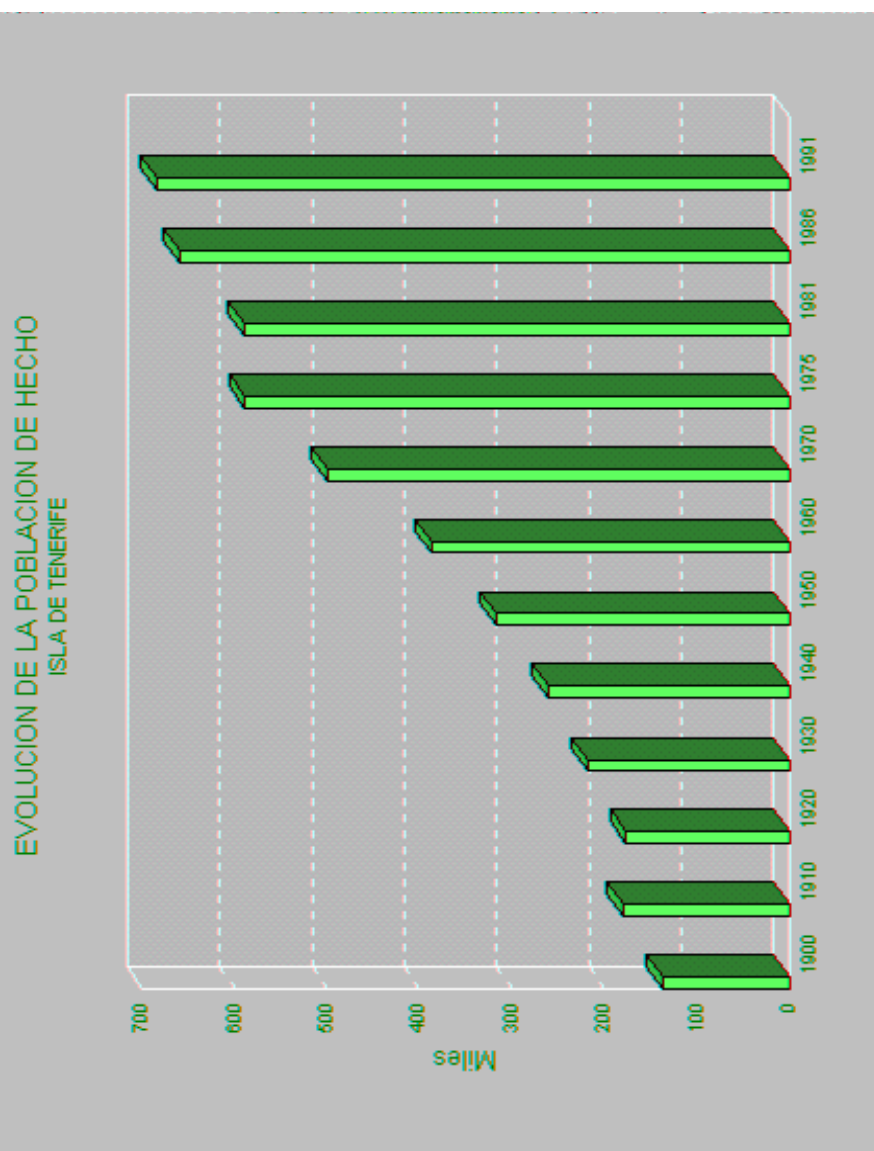
¿Quiere esto decir que no hay nada que hacer?, evidentemente no, lo que esto significa es que se ha de ser consciente y tener muy presente las limitaciones, cada vez mas evidentes, del modelo actual de forma que se implementen políticas desde todos los niveles para, al menos, suavizar las tendencias descritas. Ahora bien, siempre entendiendo que todo ello esta subordinado a la actuación en el marco global y que necesariamente la nueva situación requiere políticas más globales, con fórmulas que permitan una más amplia participación de todas las partes en la toma de decisiones y que, imbricando a los centros más impuestos, busquen salidas más avanzadas en un marco de cooperación cuya base y principio sea la solidaridad. Todo lo cual obliga a un reordenamiento general, que atendiendo a esos principios de cooperación solidaria, permitan reestructurar todo el sistema, desde lo local y particular a lo global y general. De ahí la importancia del nivel regional, y este ha de servir de puente que permita imbricar lo local en lo general, agrupando naciones -sin redefinición de fronteras- para conseguir esquemas de administración-regulación más adecuados a las otras estructuras, pero sin hacer de ellos una copia de los Estados nacionales, hasta hoy sometidos a los principios generales en lo referente a la política de rivalidad-competencia.

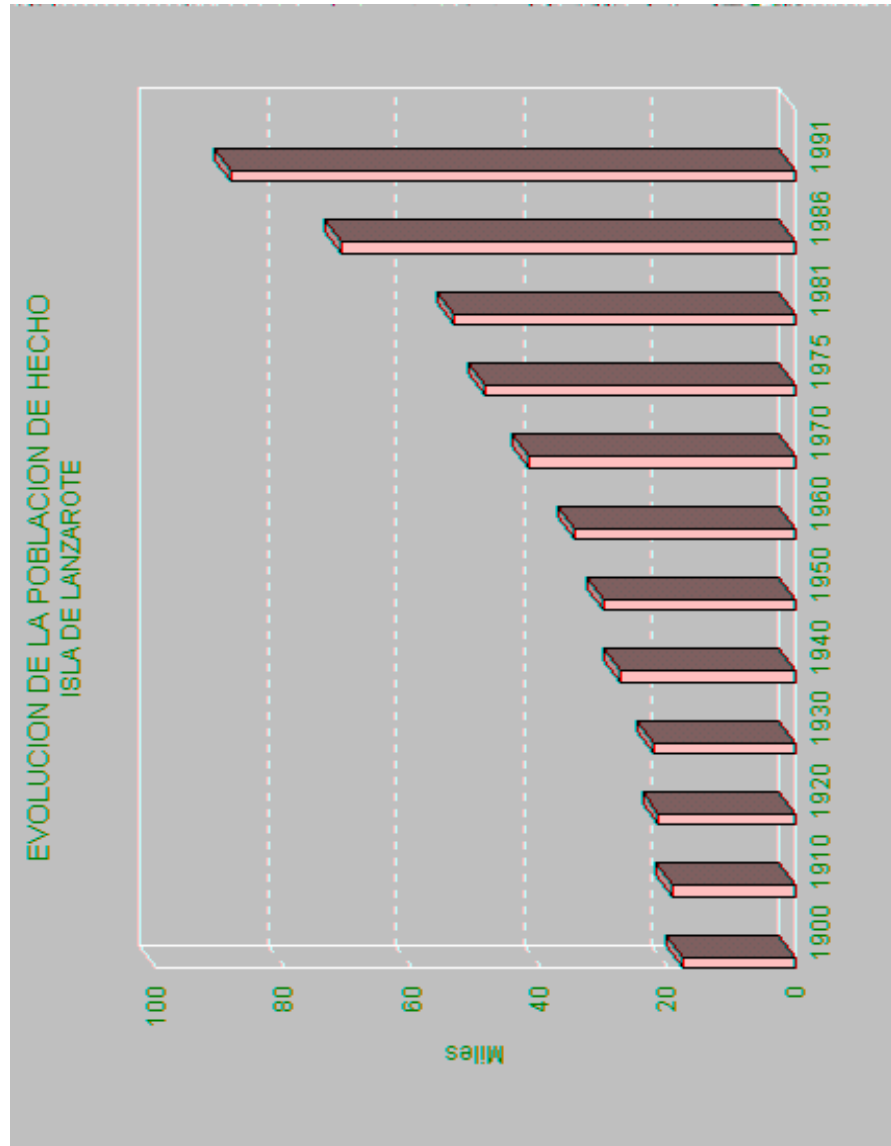




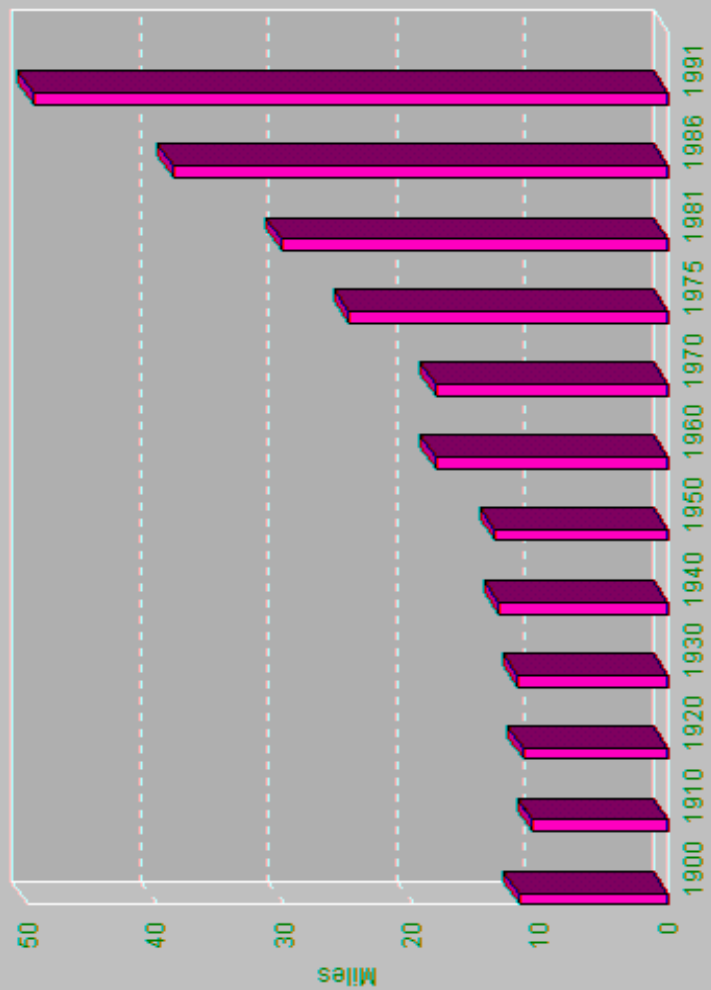


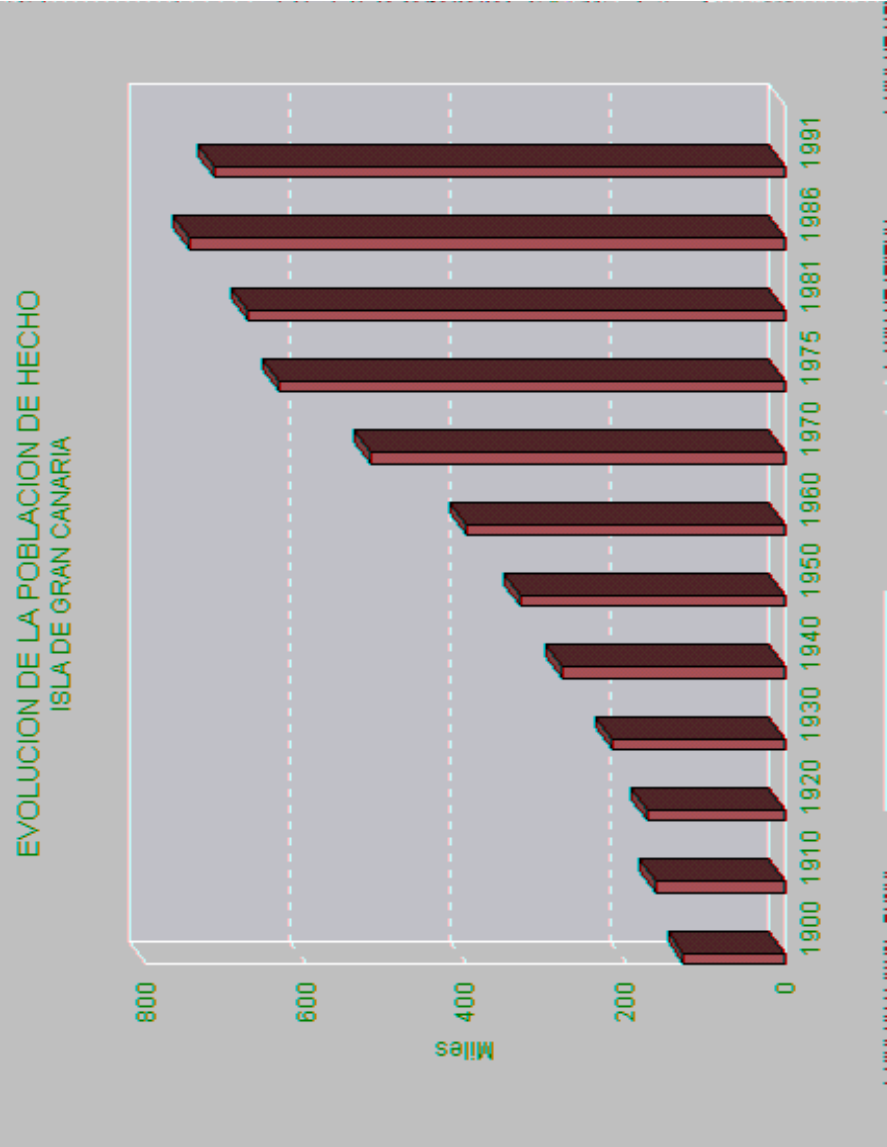




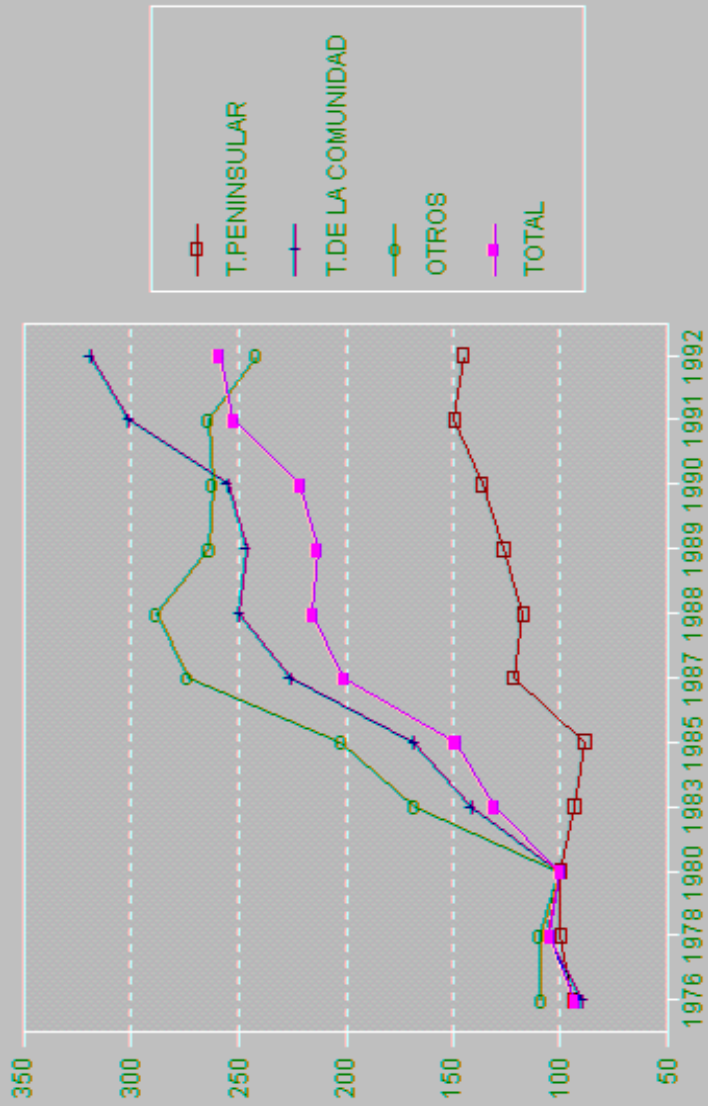


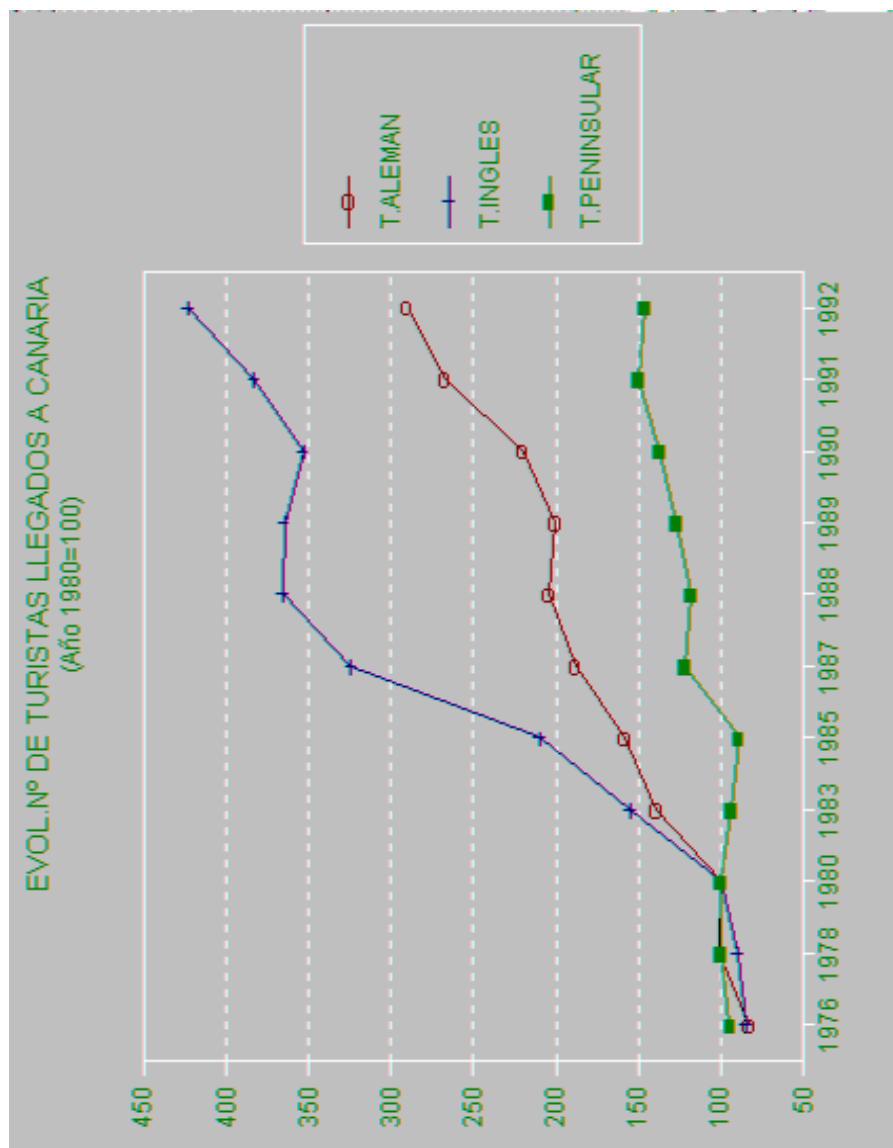
EVOLUCION DE LA POBLACION DE HECHO
ISLA DE FURTEVENTURA

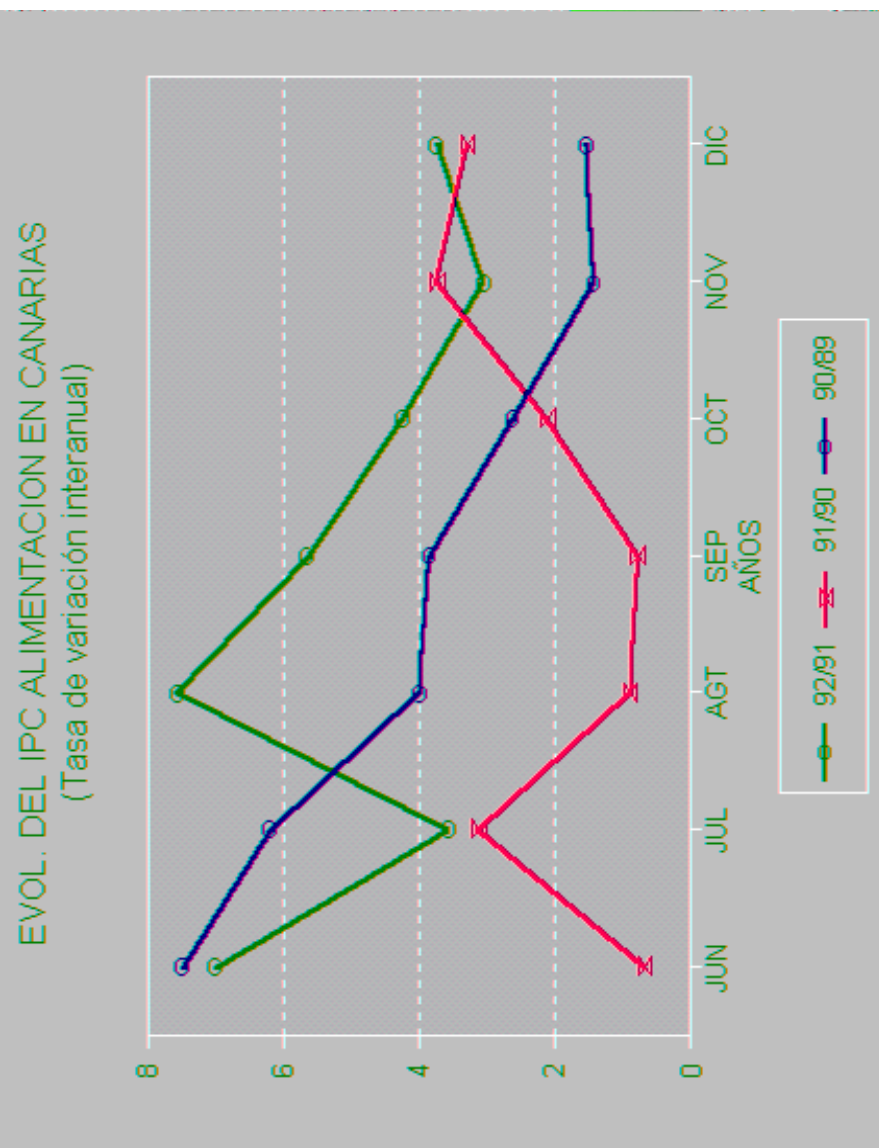




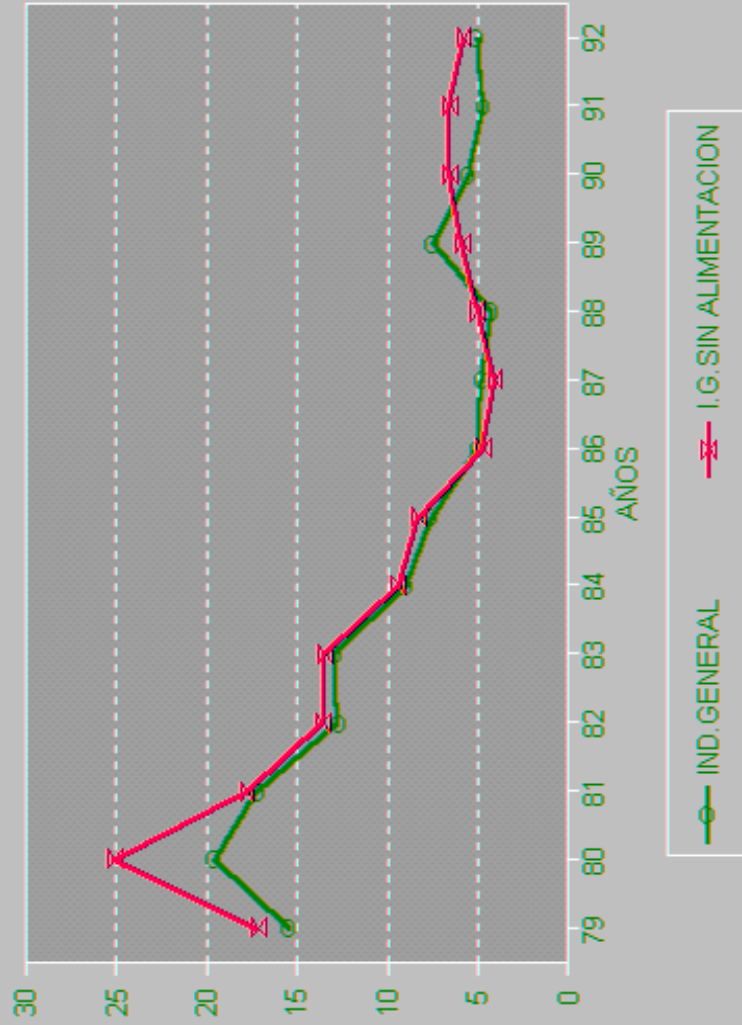
EVOL.Nº DE TURISTAS LLEGADOS A CANARIA
(Año 1980=100)

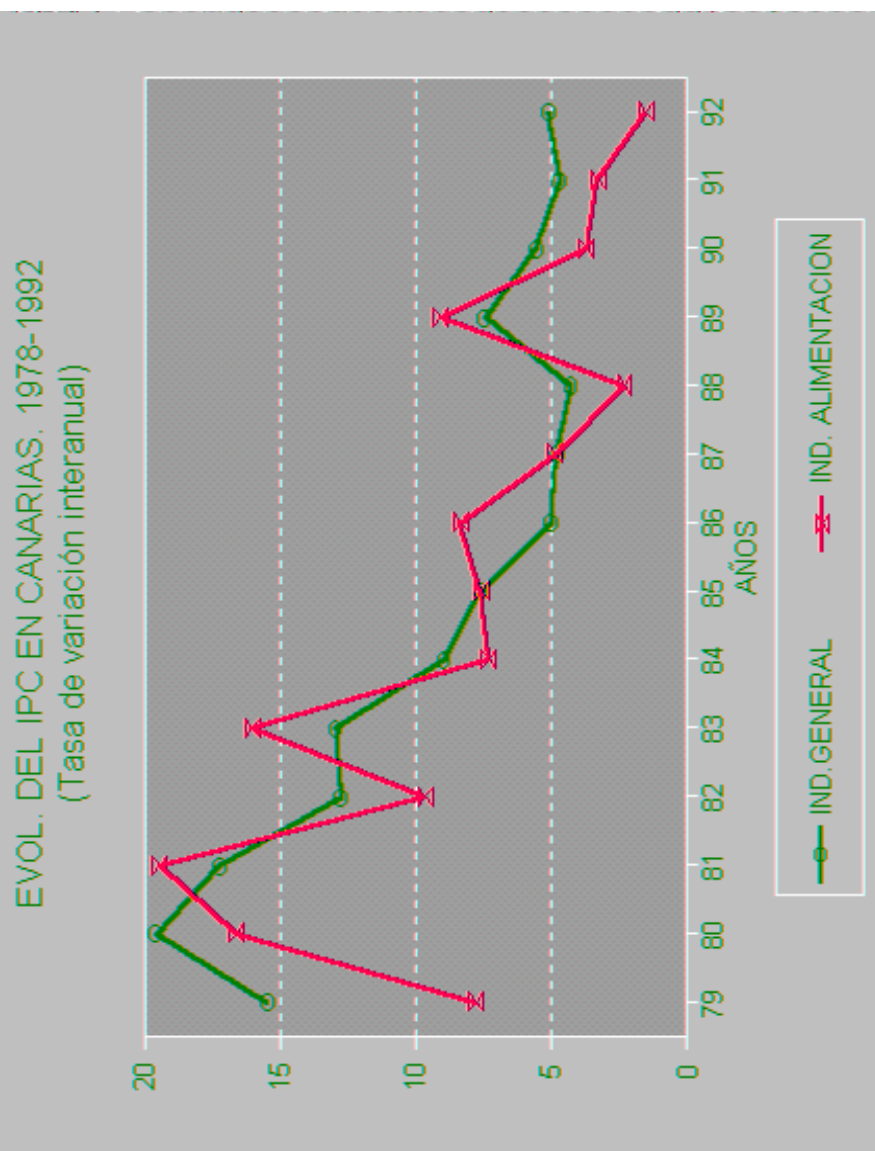




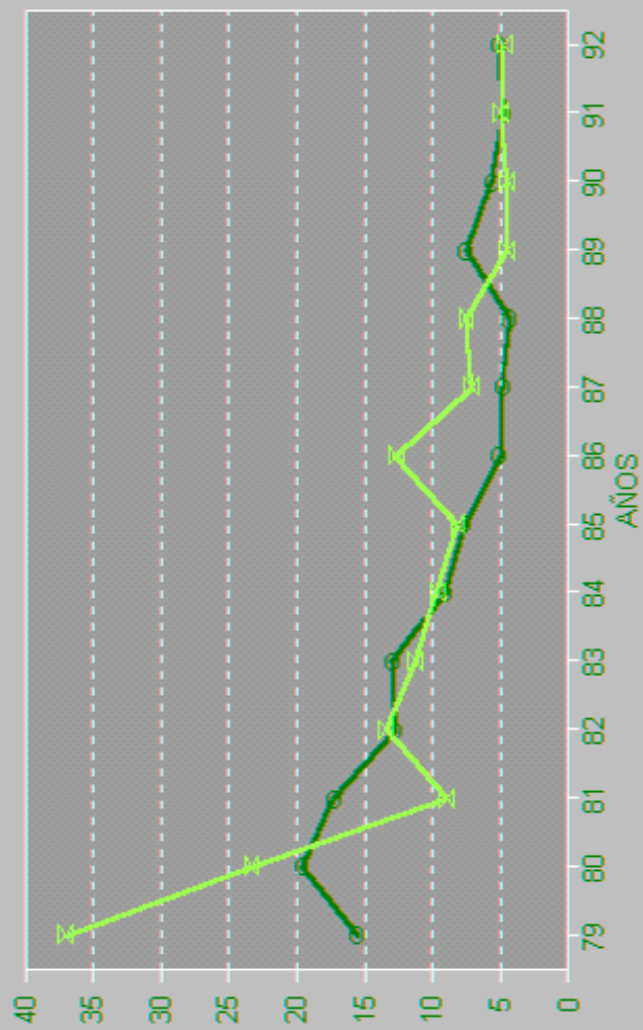


EVOL. DEL IPC EN CANARIAS, 1978-1992
(Tasa de variación interanual)

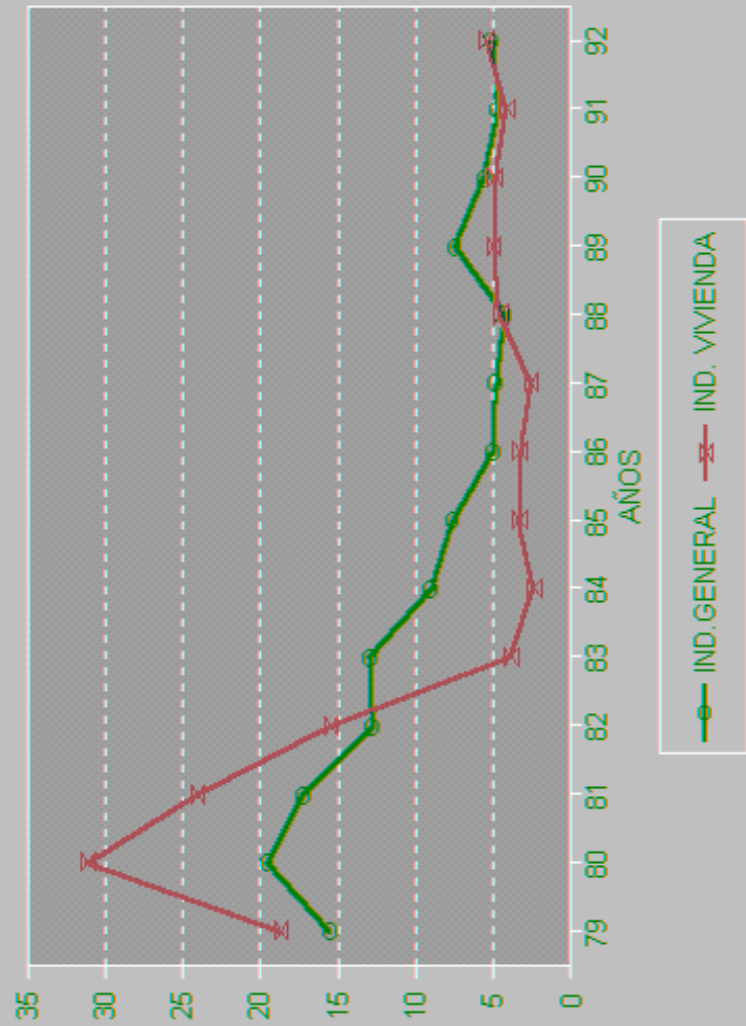




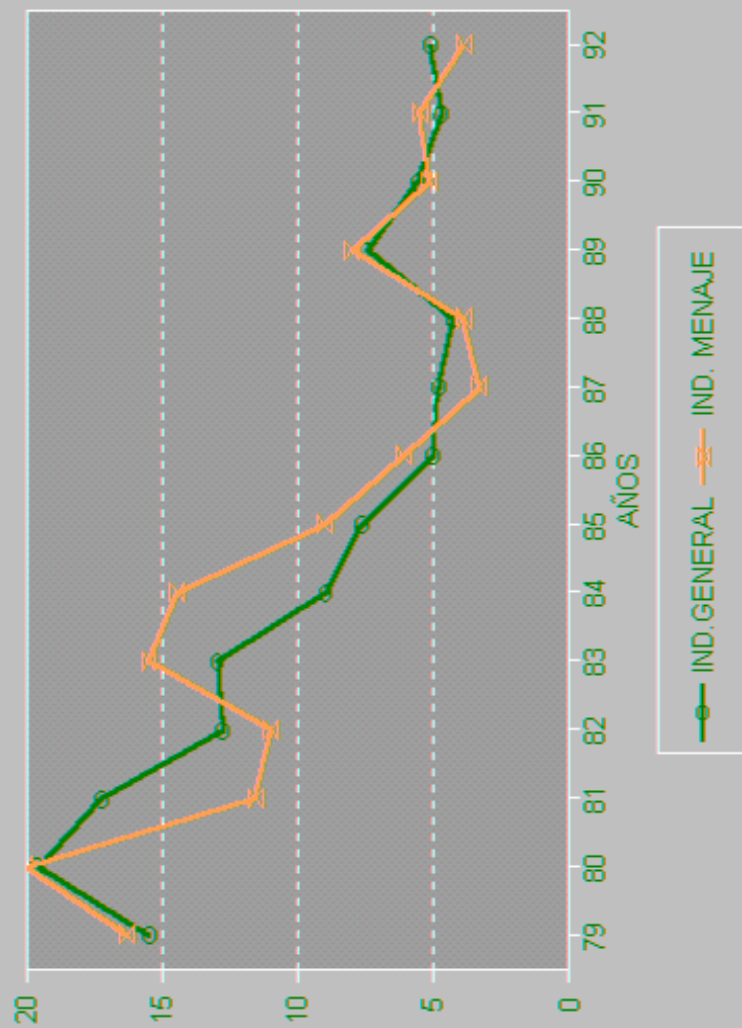
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS. 1978-1992
(Tasa de variación interanual)



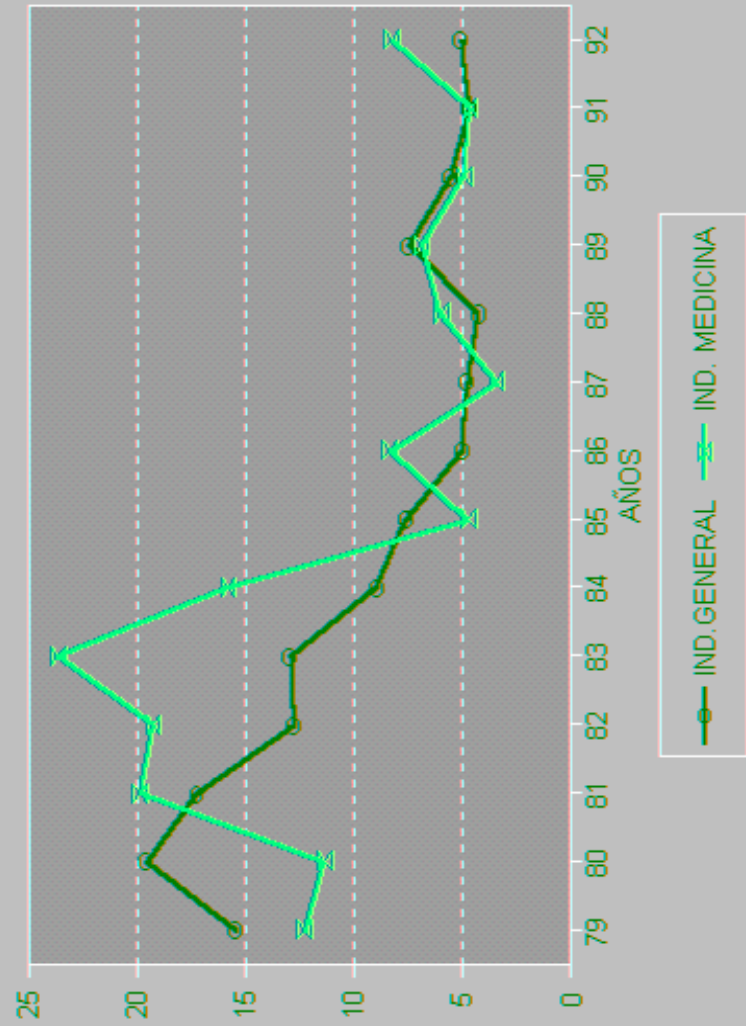
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS, 1978-1992
(Tasa de variación interanual)



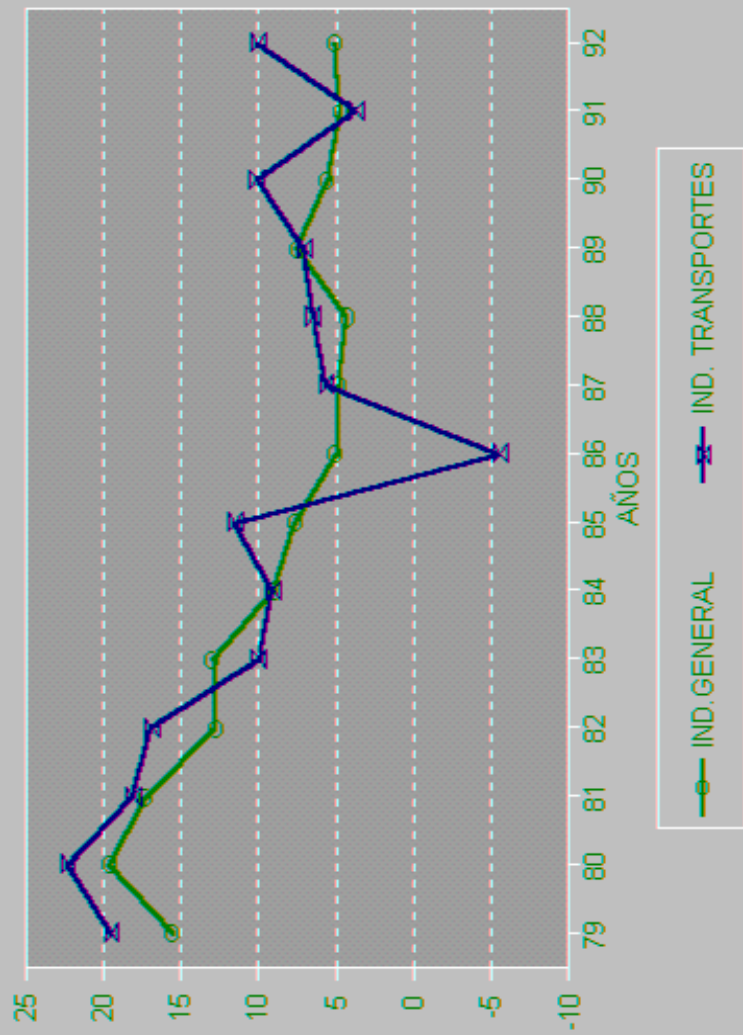
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS. 1978-1992
(Tasa de variación interanual)



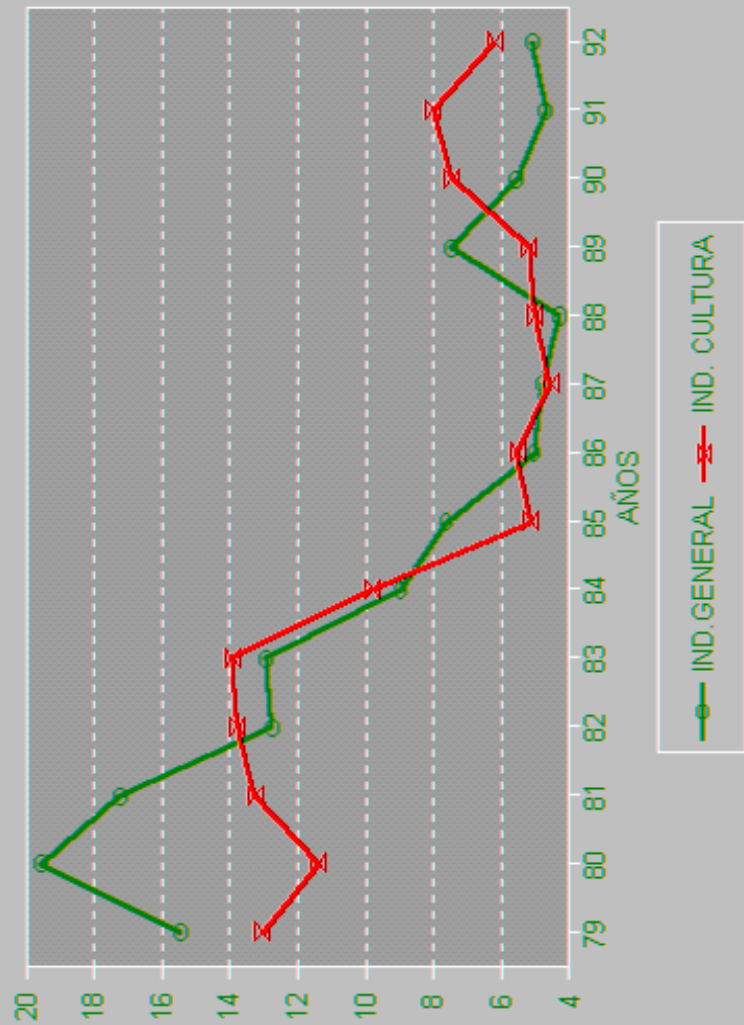
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS, 1978-1992
(Tasa de variación interanual)



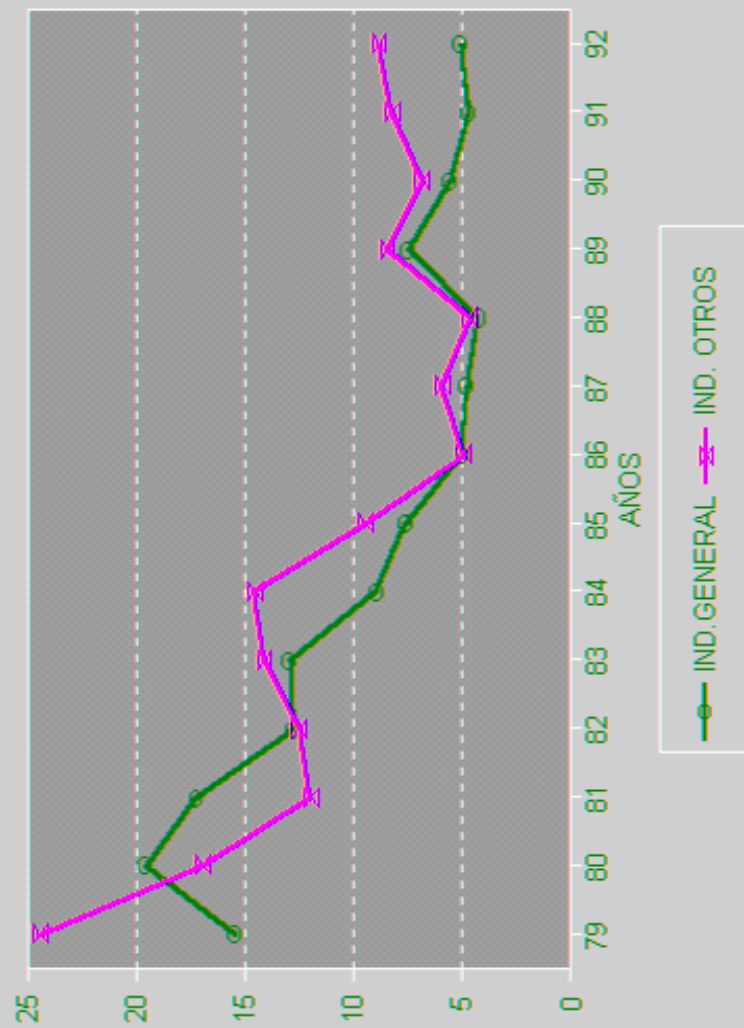
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS, 1978-1992
(Tasa de variación interanual)

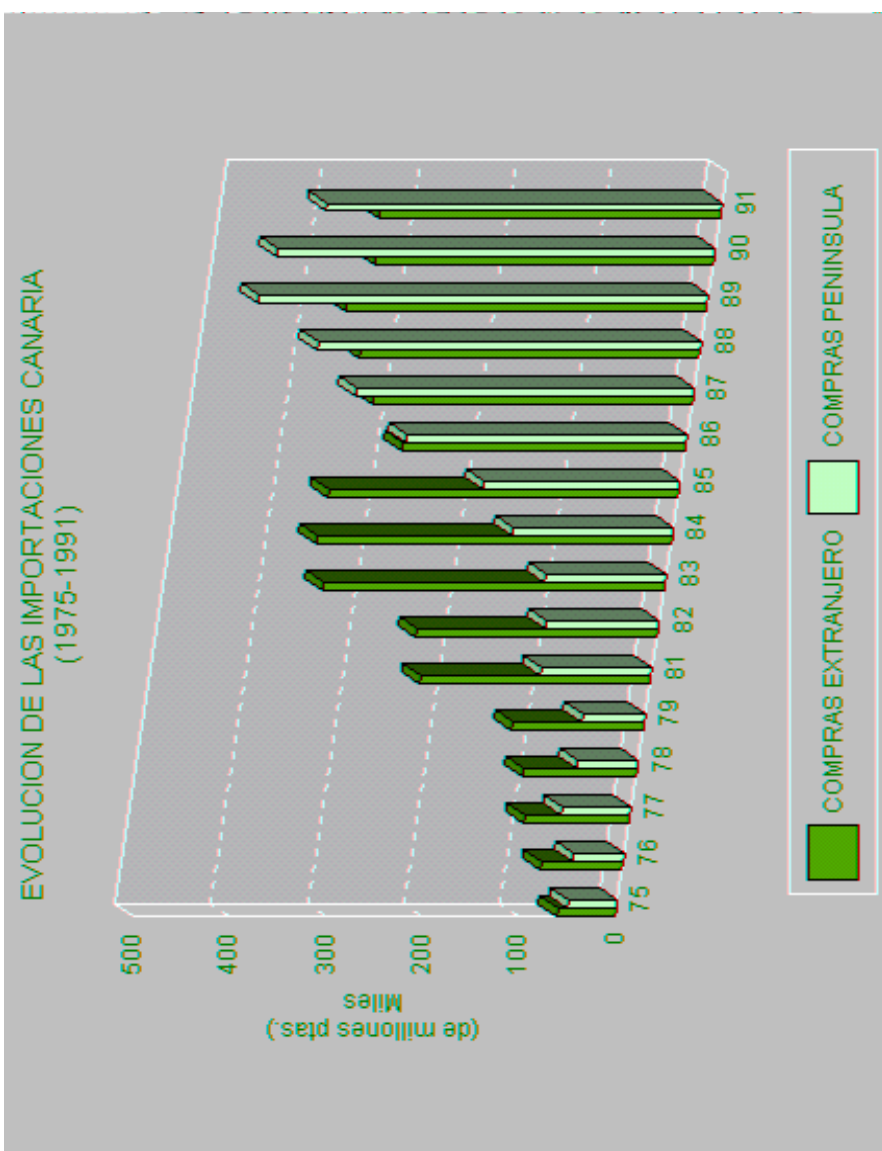


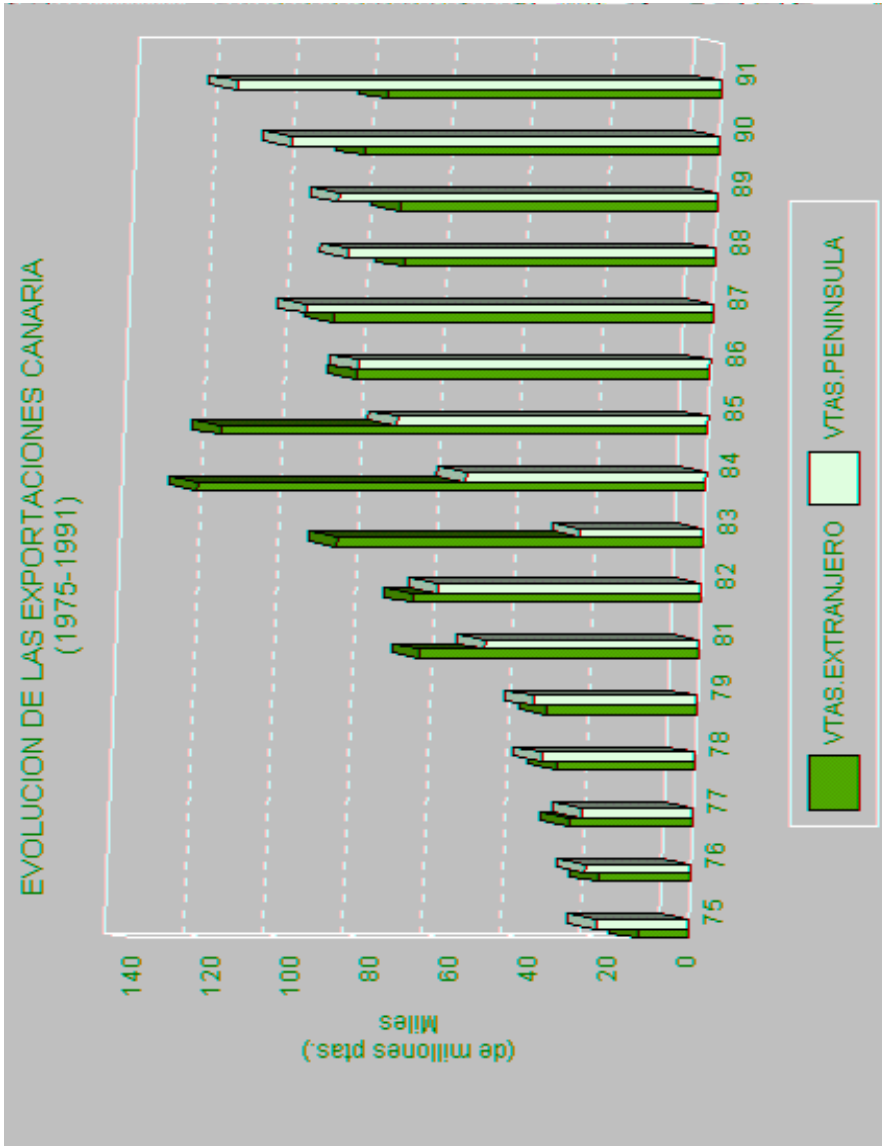
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS. 1978-1992
(Tasa de variación interanual)

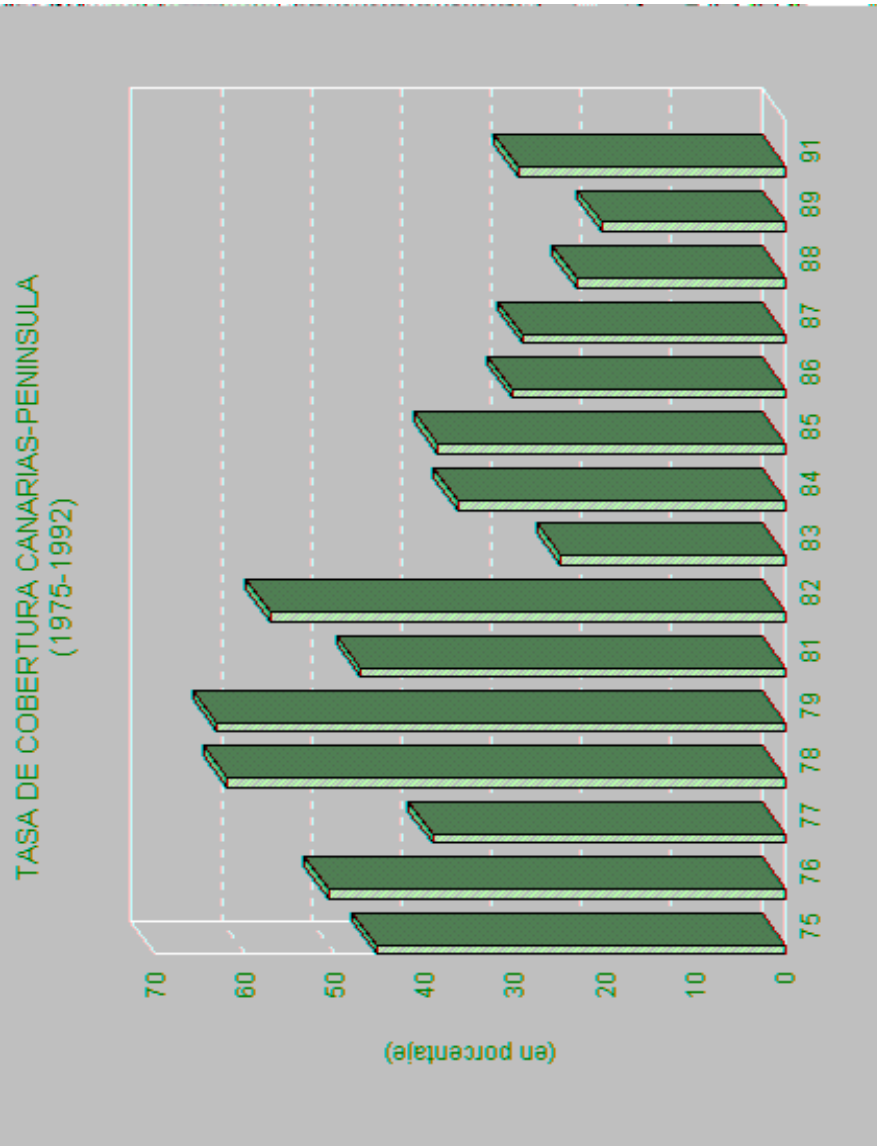


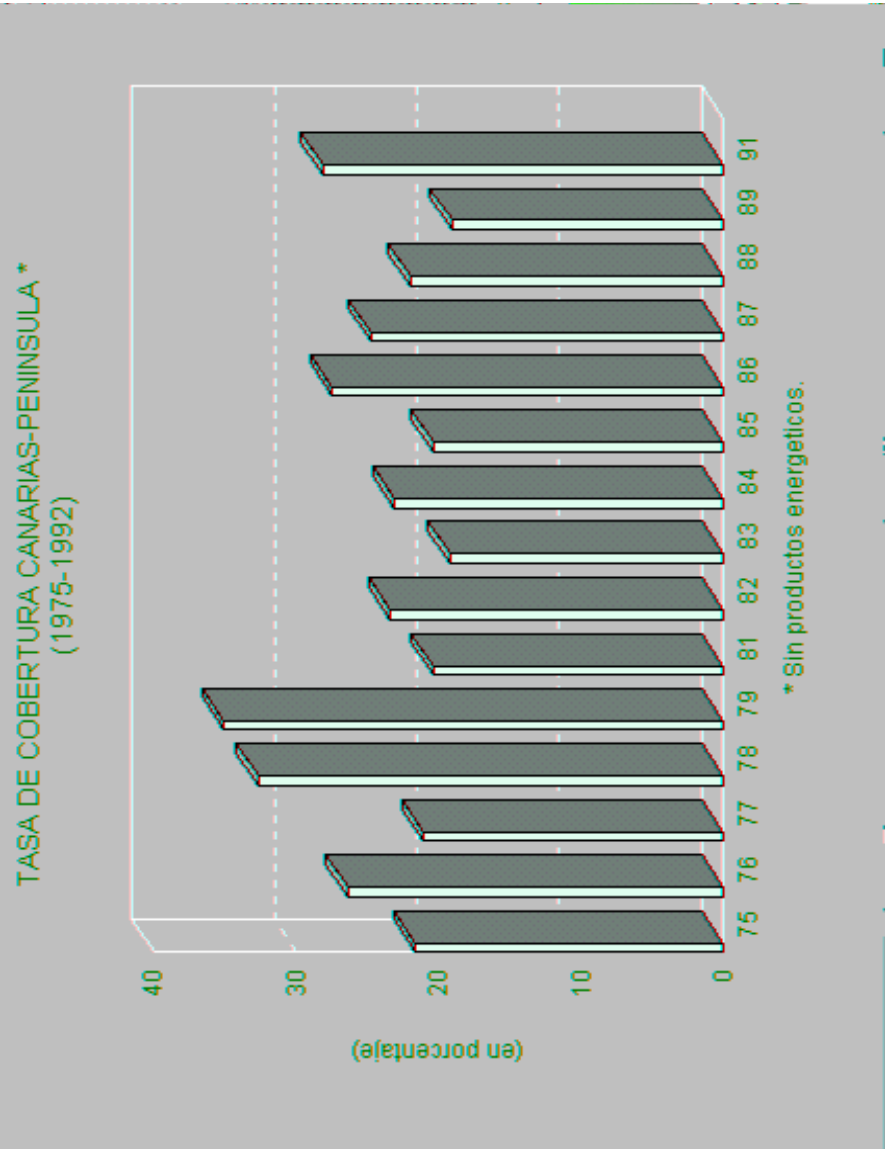
EVOL. DEL IPC EN CANARIAS, 1978-1992
(Tasa de variación interanual)

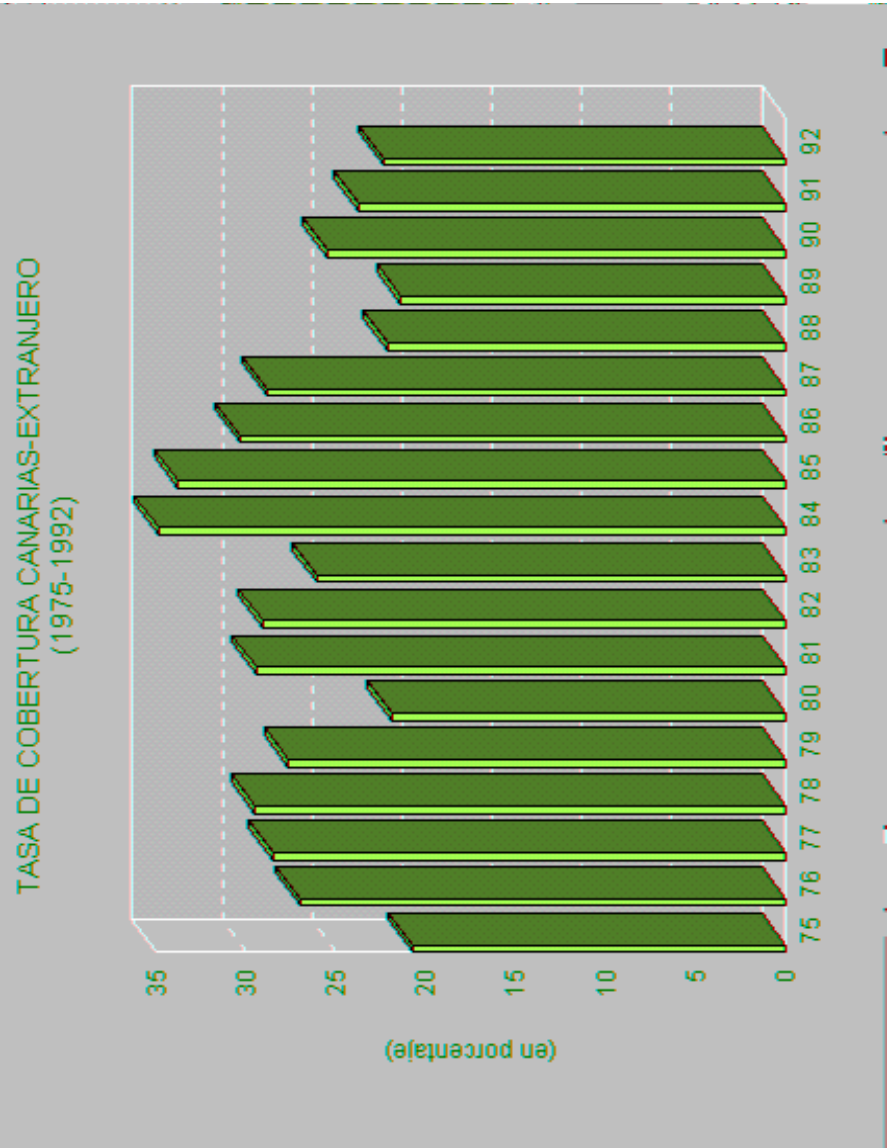




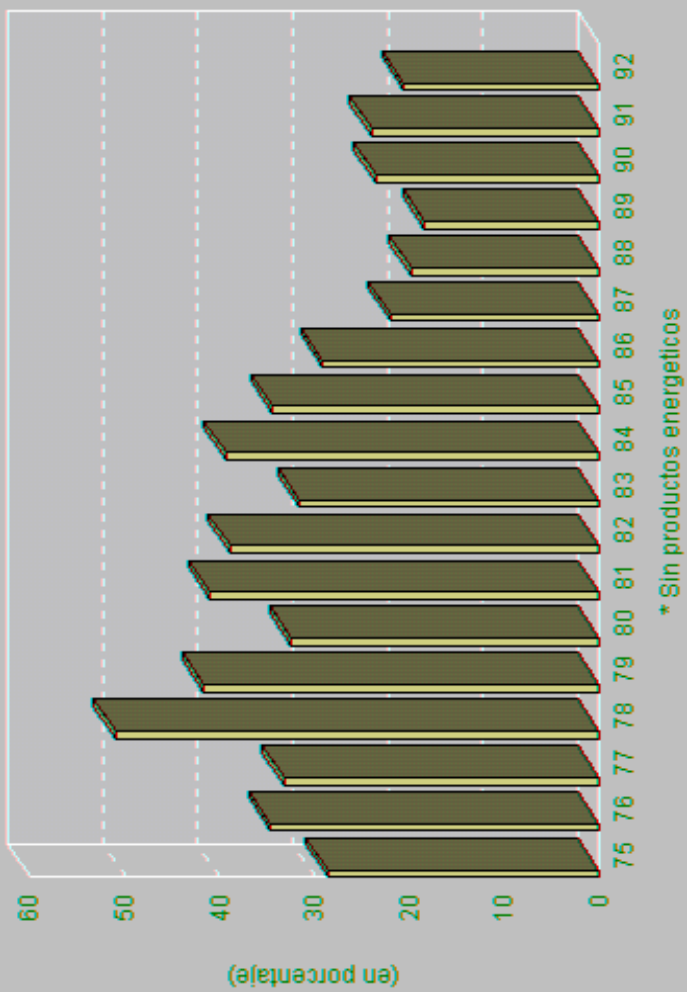




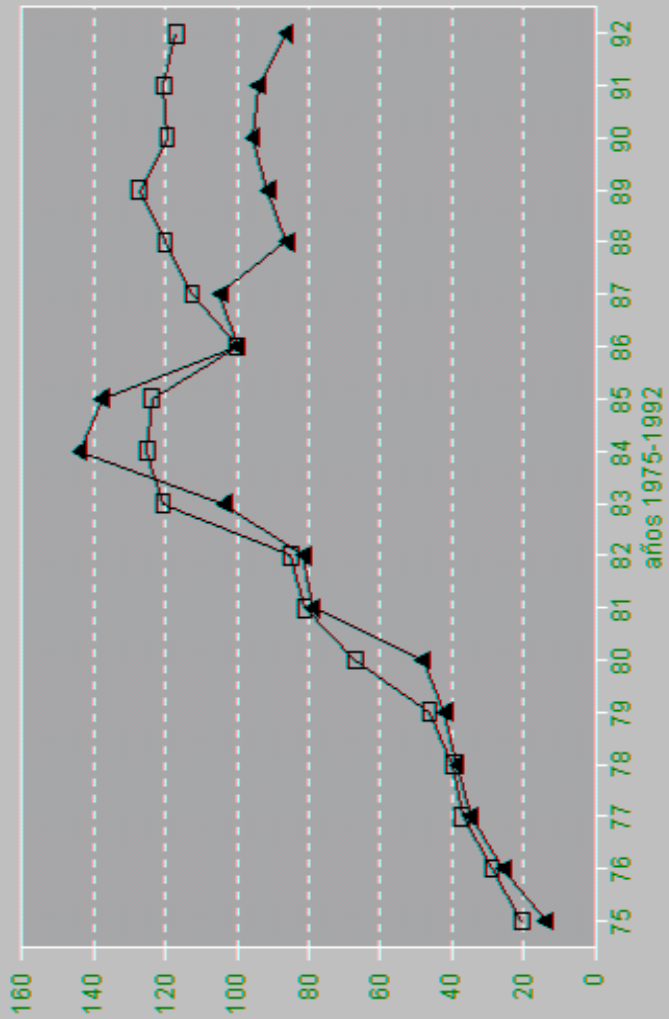


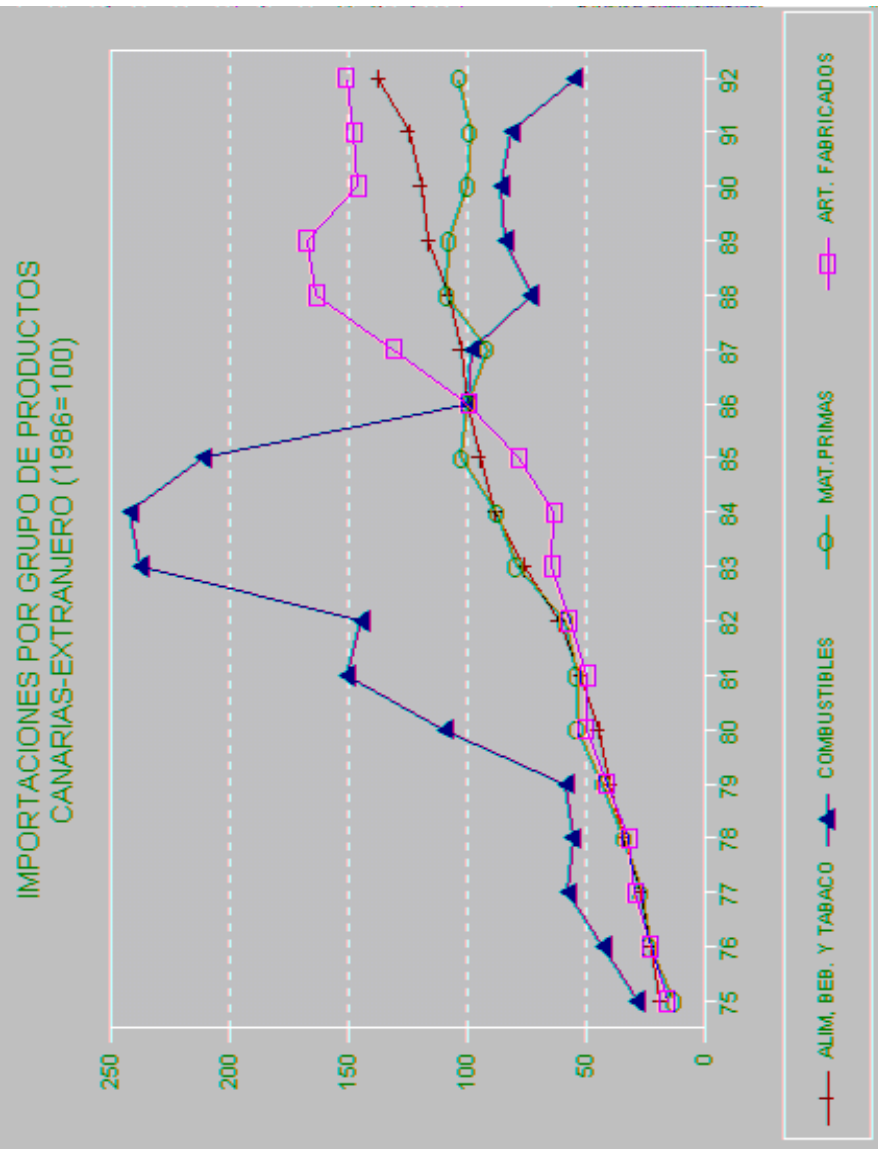


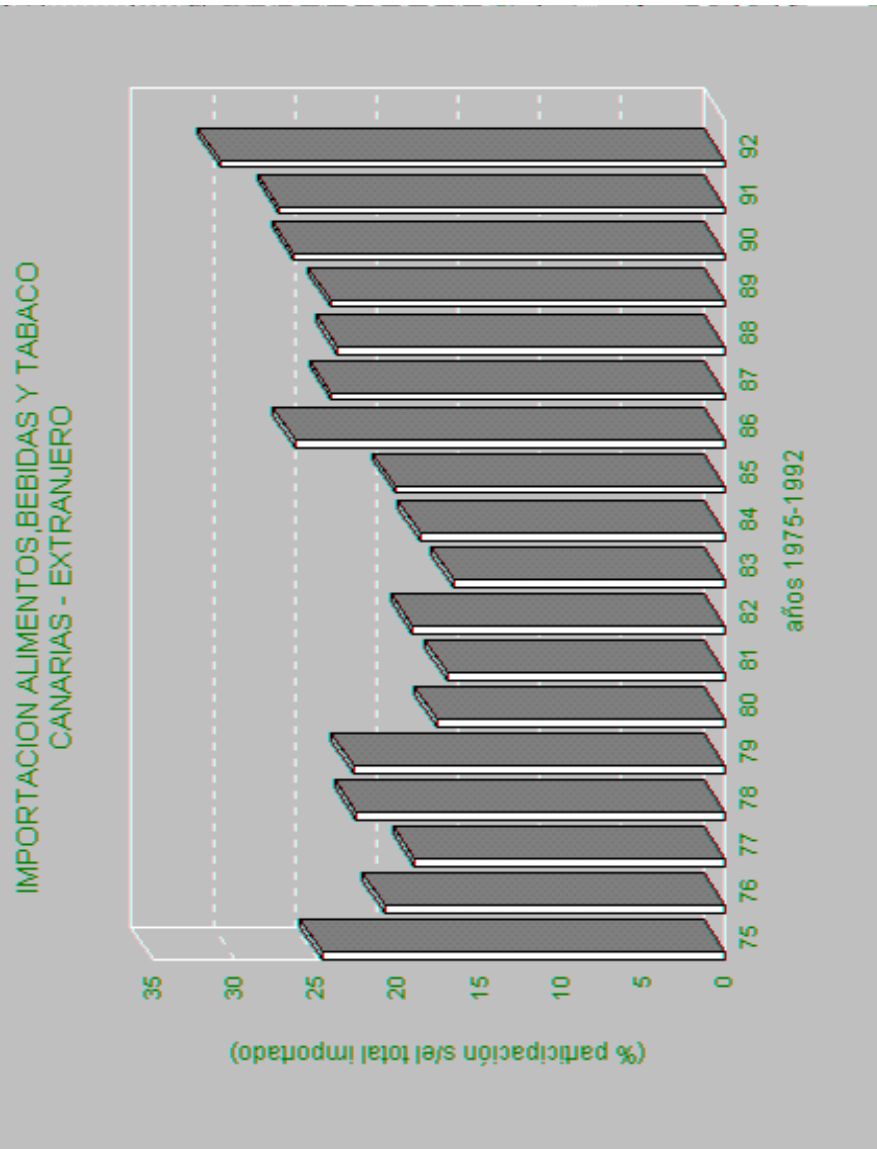
TASA DE COBERTURA CANARIAS-EXTRANJERO
(1975-1992)

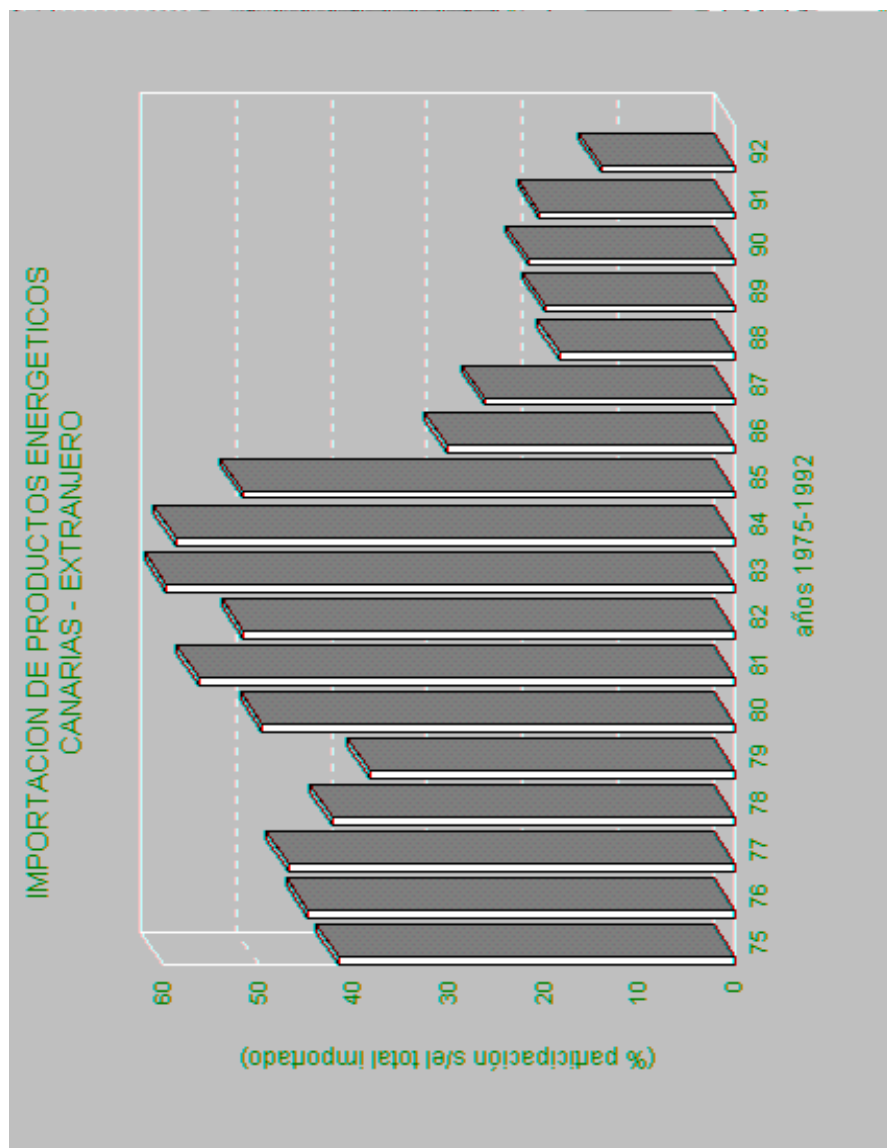


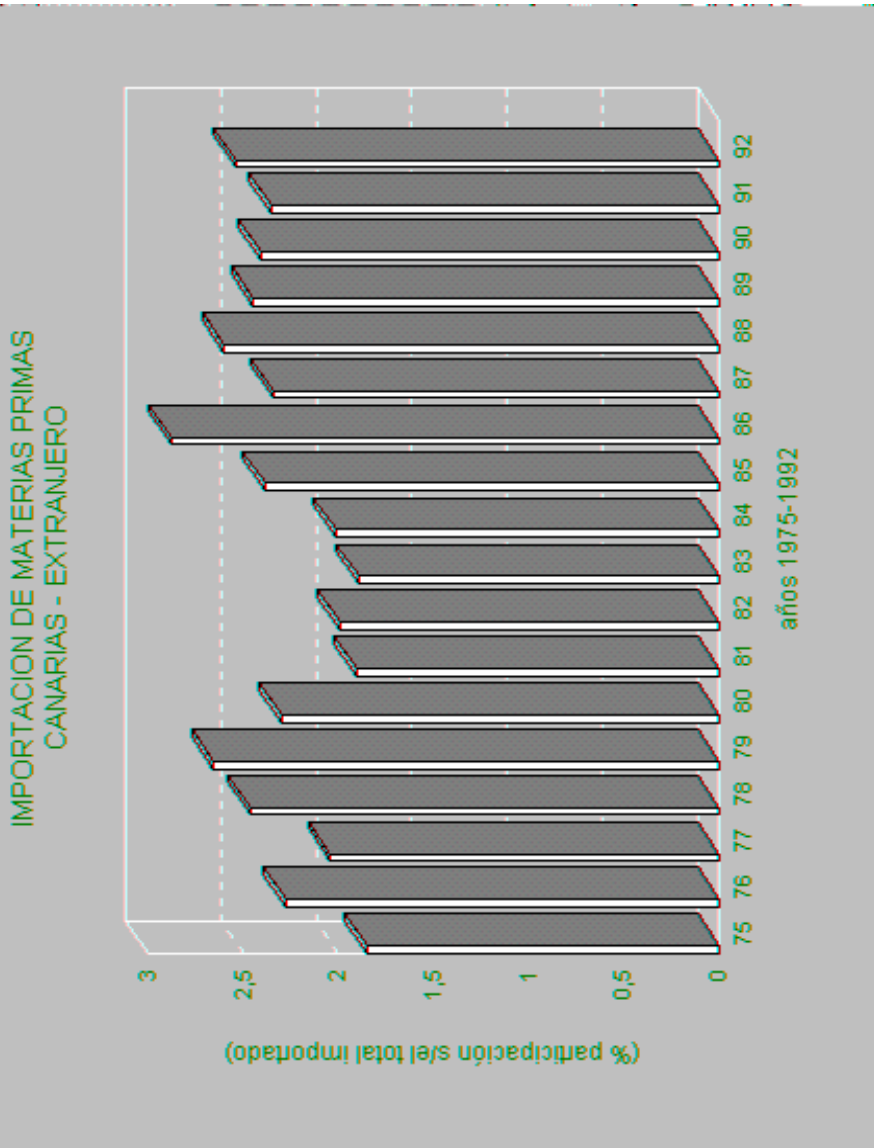
EVOLUCION DE LOS INTERCAMBIOS
CANARIAS - EXTRANJERO (1986=100)

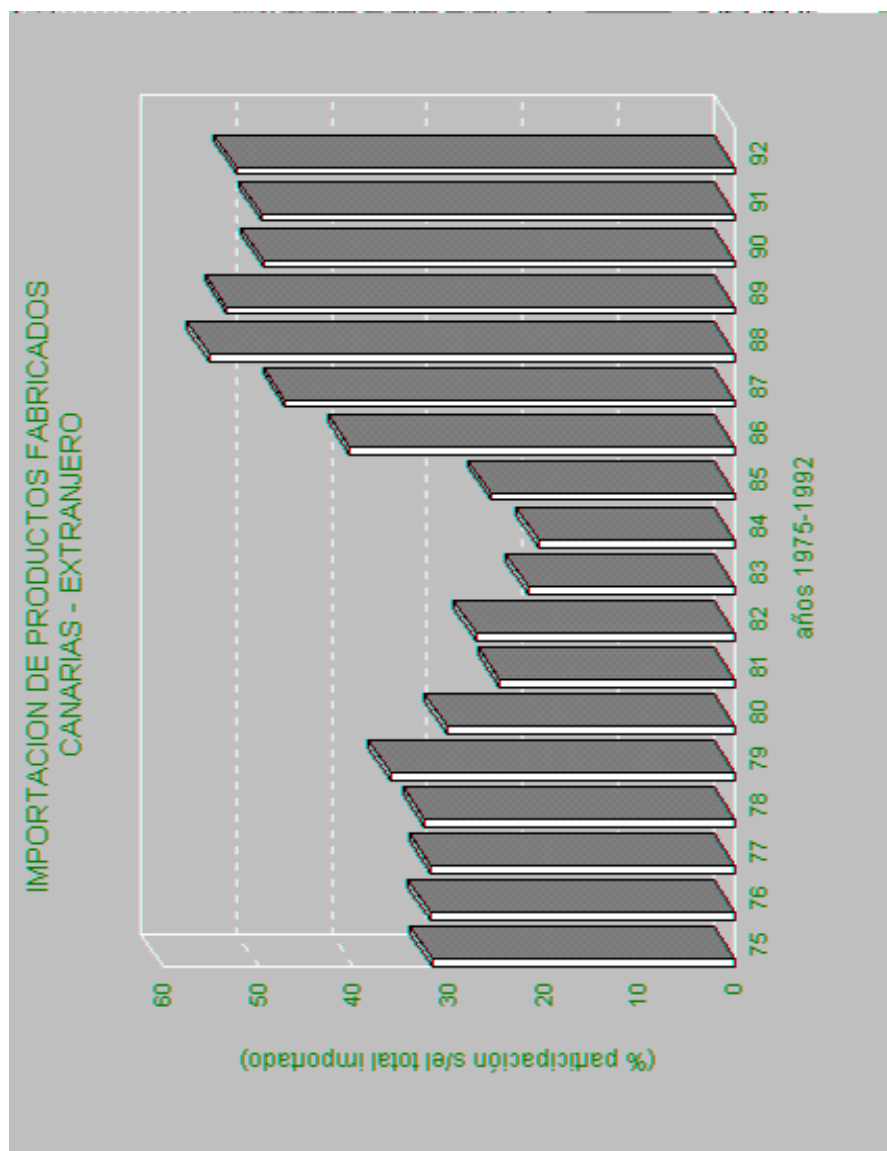


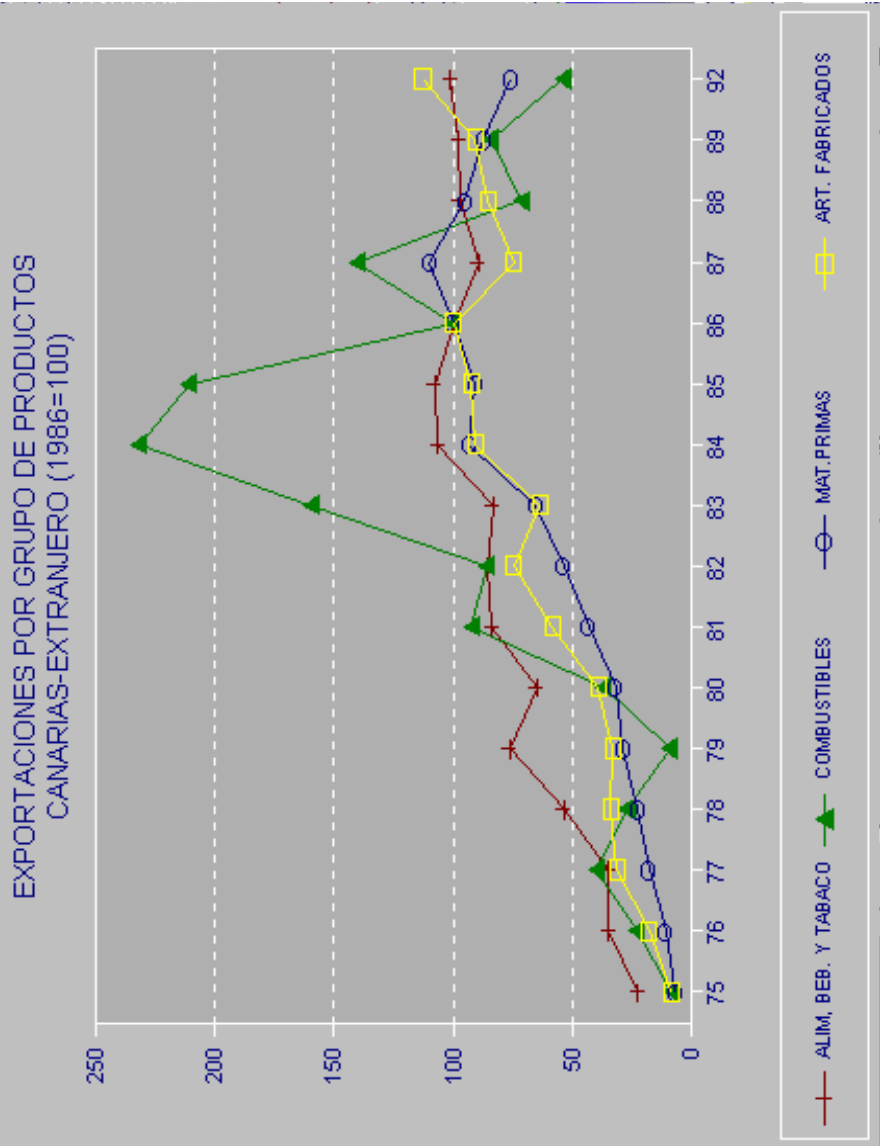




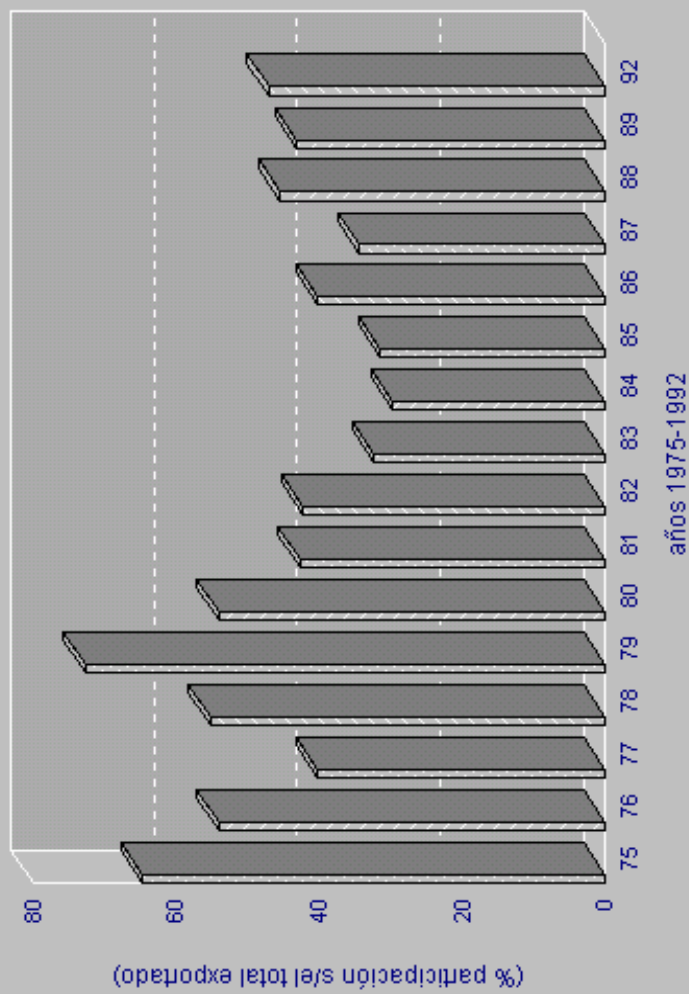


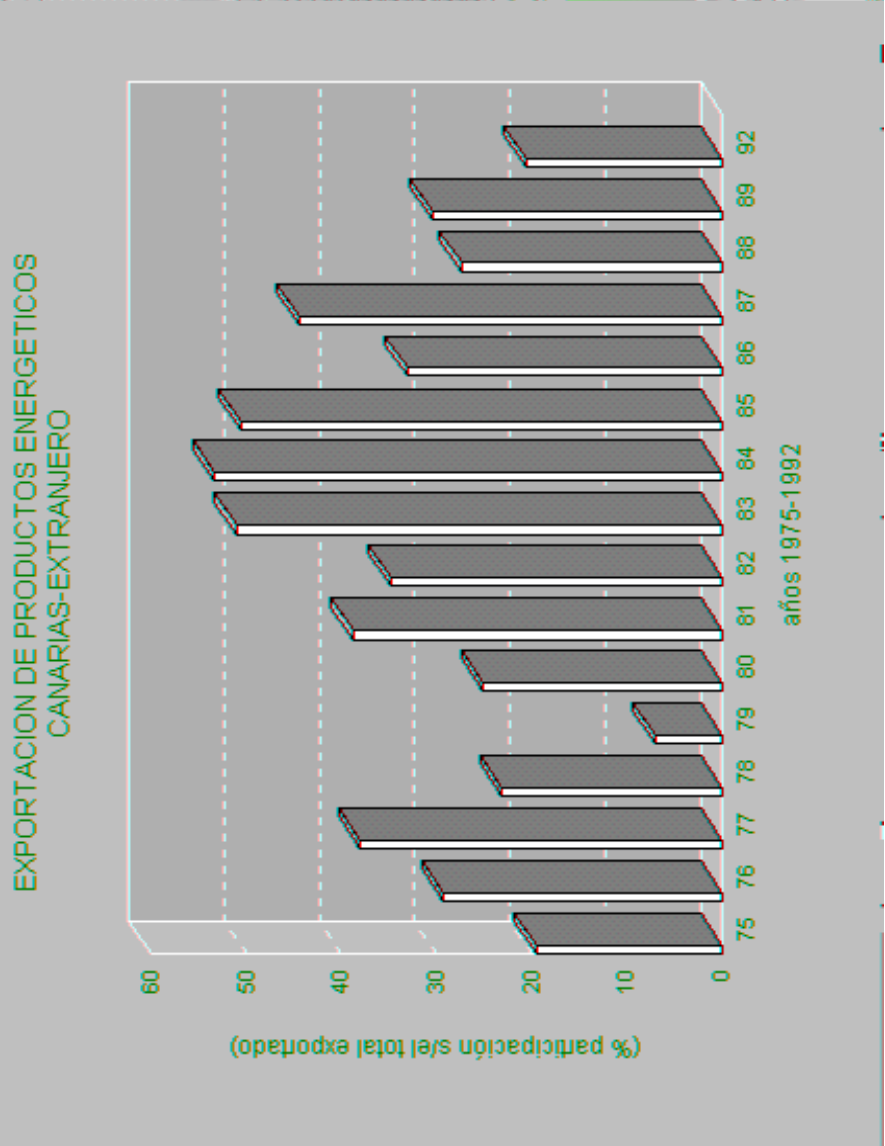


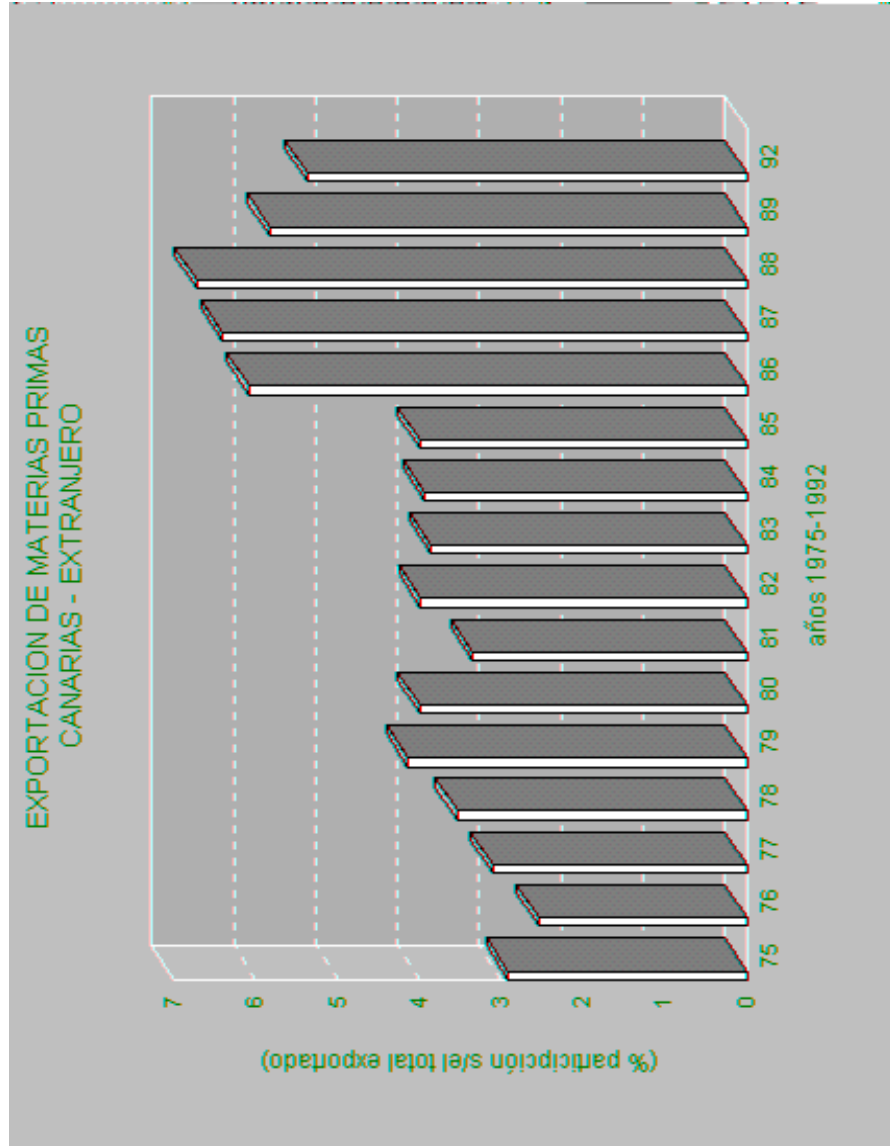


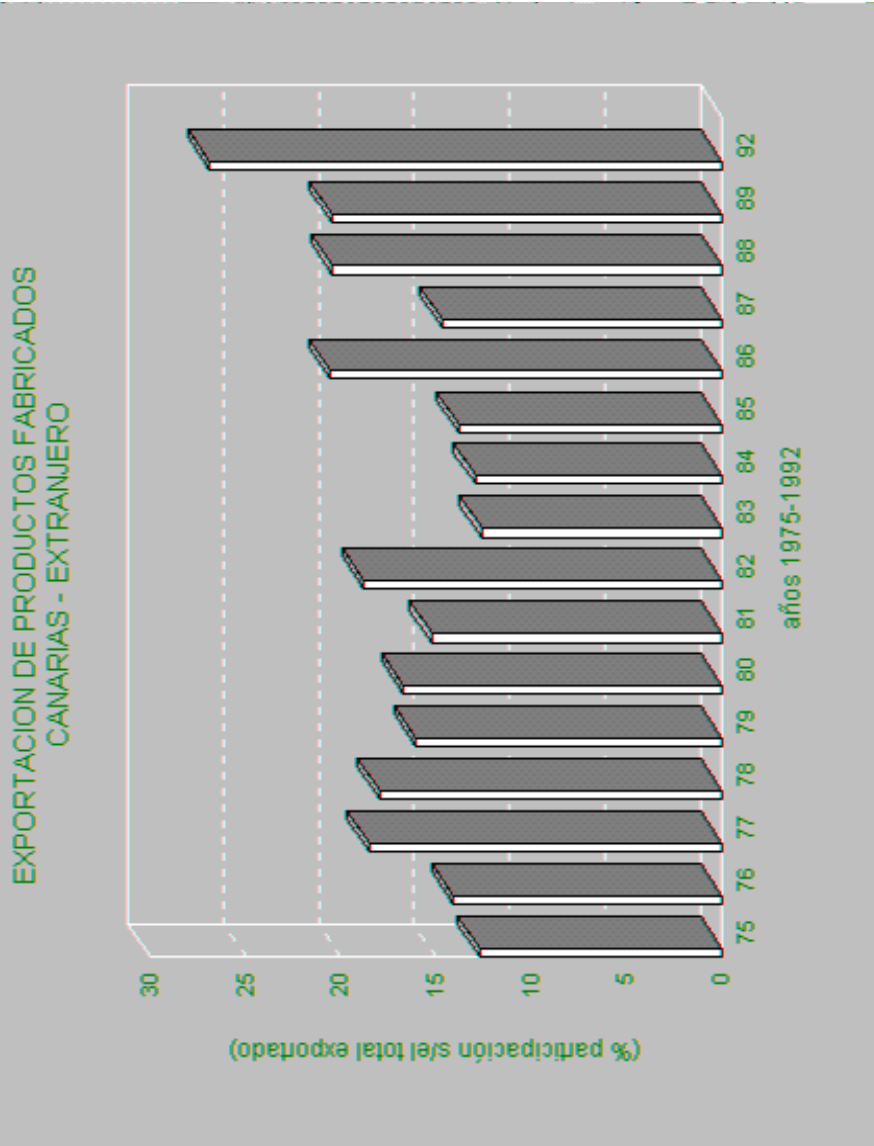


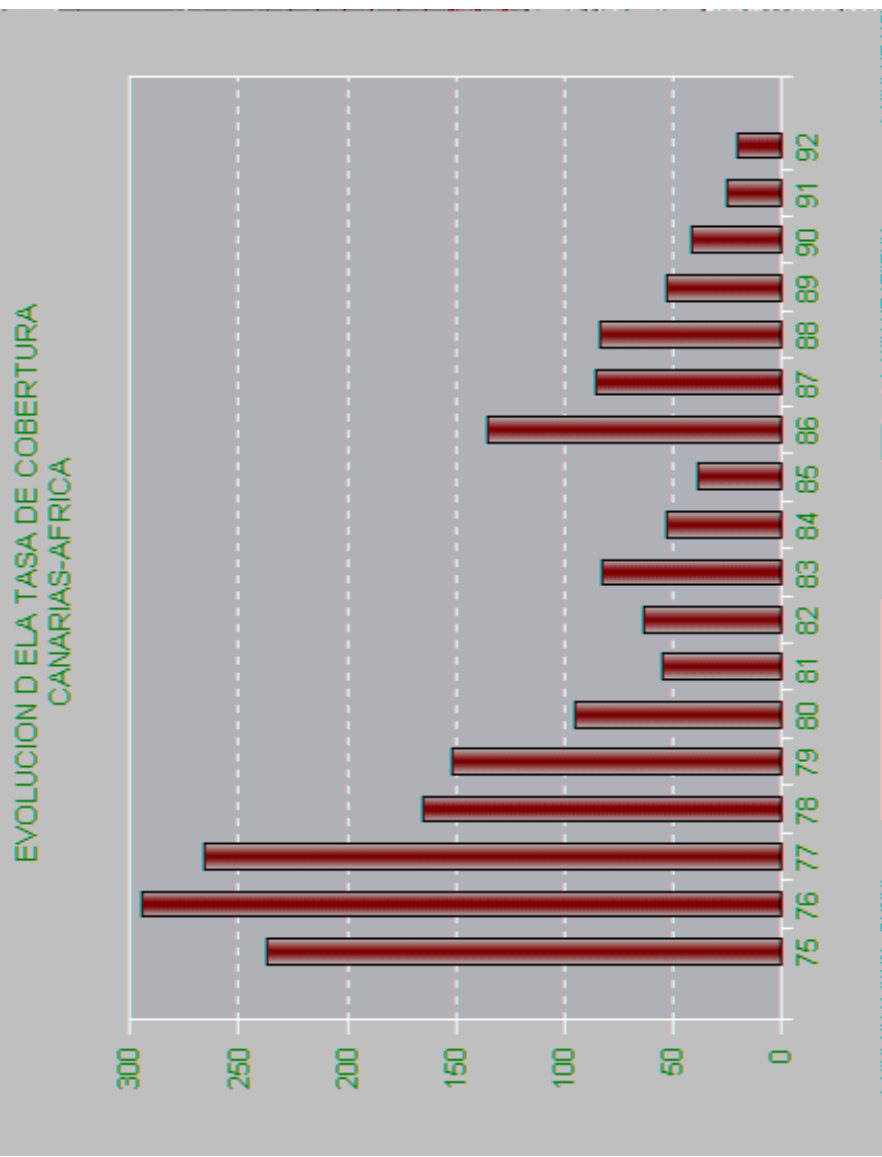
EXPORTACION ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
CANARIAS - EXTRANJERO



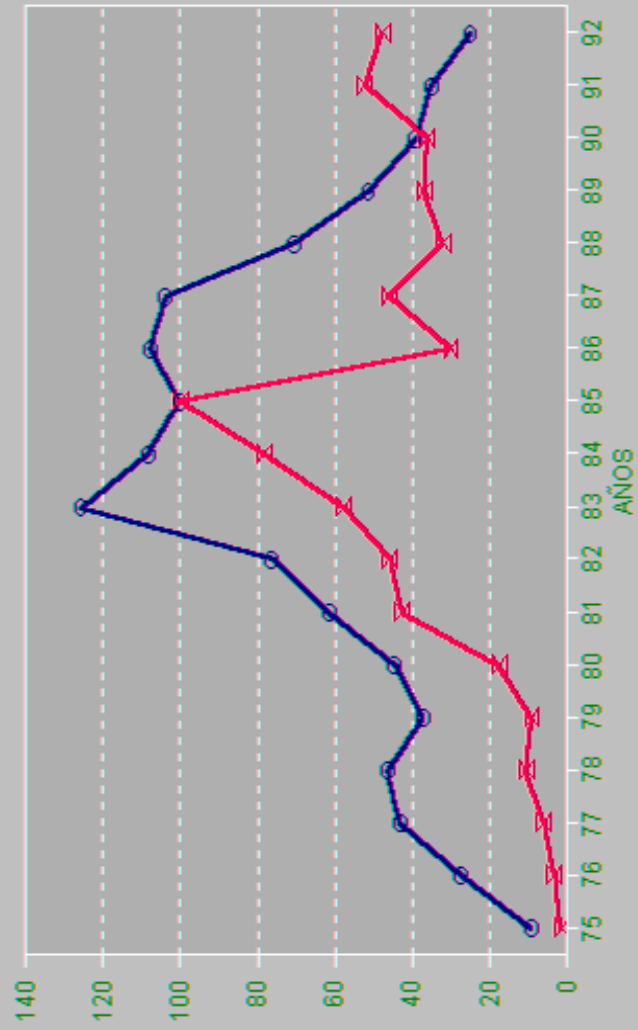




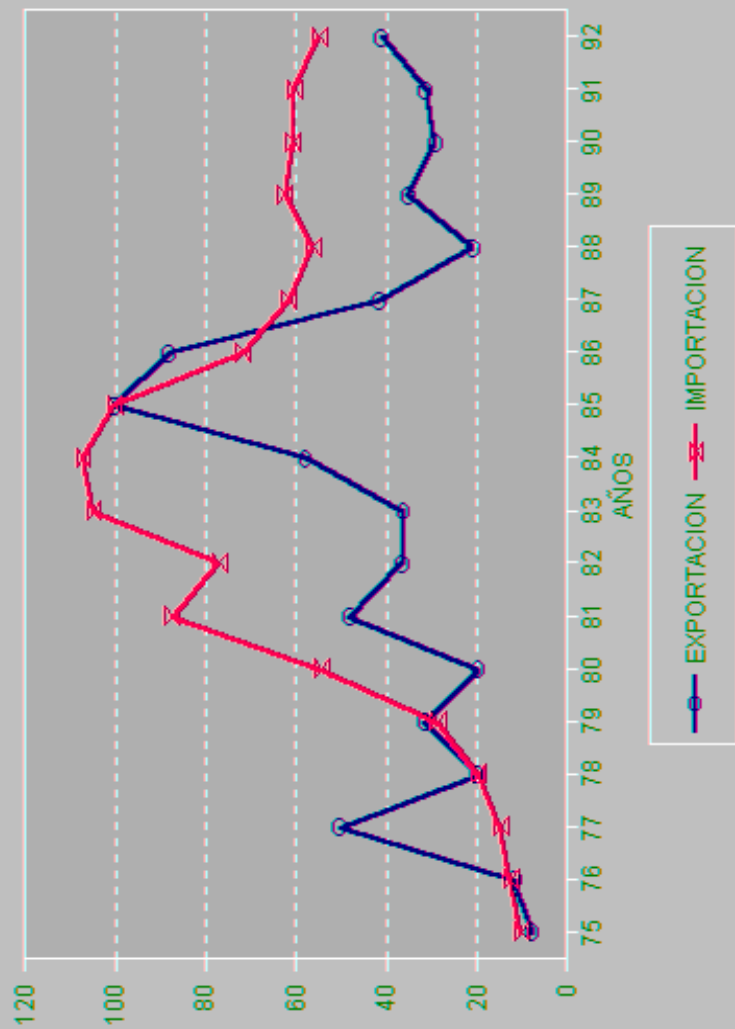




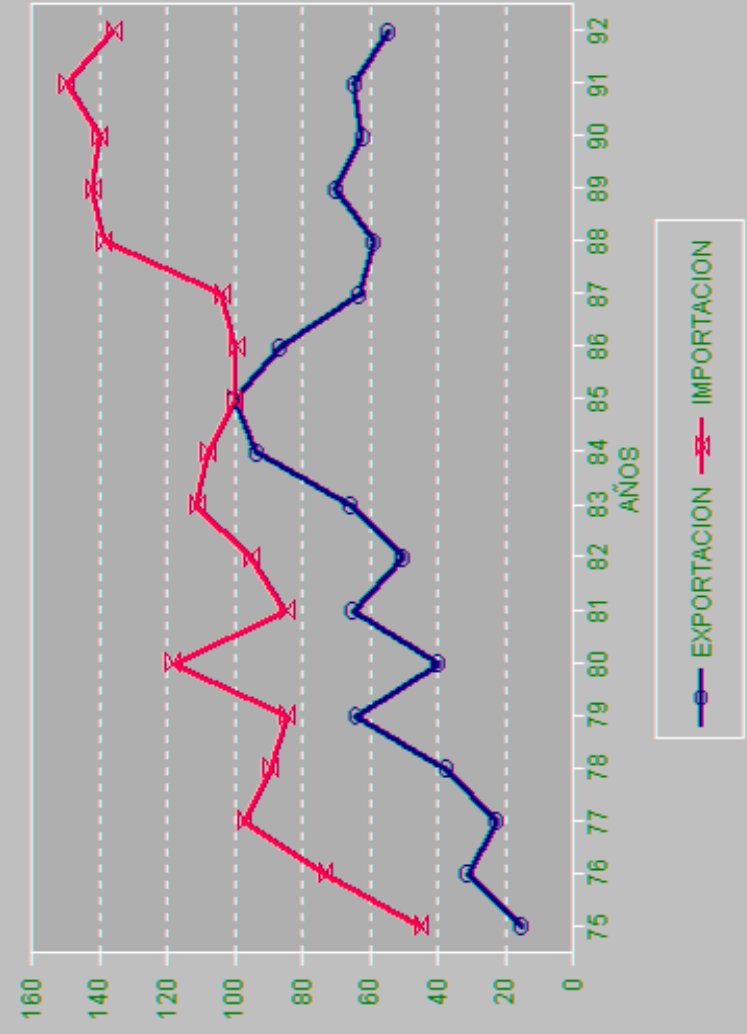
**EVOLUCION DEL COMERCIO CANARIAS-AFRICA
(AÑO 1985 = 100)**



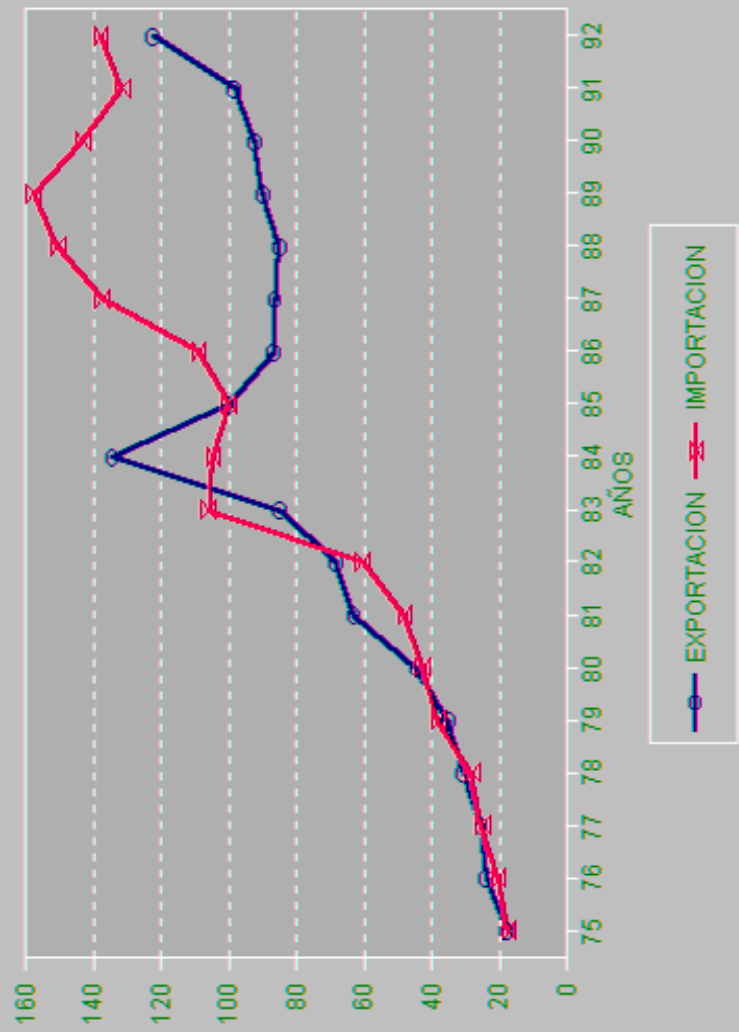
**EVOLUCION COMERCIO CANARIAS-AMERICA
(AÑO 1985 = 100)**



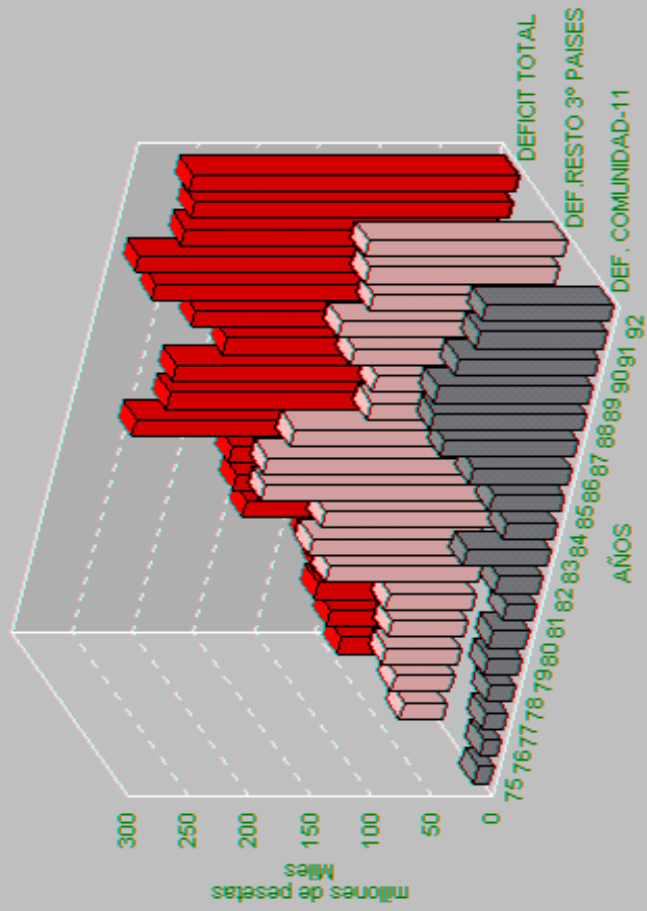
EVOLUCION DE COMERCIO CANARIAS-ASIA (AÑO 1985 = 100)



EVOLUCION DEL COMERCIO CANARIAS-CEE 11
 (AÑO 1985 = 100)



EVOLUCION DEL DEFICIT COMERCIAL CANARI
CON EXTRANJERO.



4.5. El Plátano canario: situación actual y perspectivas.

La situación en la que se encuentra el sector platanero en el nuevo status de Canarias en la Comunidad es bien diferente a la que se había establecido en el marco anterior. El establecimiento de una Organización Común de Mercados (OCM) para este producto, en el seno de la Política Agrícola Común (PAC), trae consigo cambios en relación al marco y parámetros de referencia en los que se había desarrollado el sector desde hace más de cuarenta años. La posibilidad de acceso al mercado comunitario y la pérdida de reserva del mercado peninsular son elementos que, unidos a las deficiencias estructurales del sector en Canarias, obligan a una profunda revisión y reforma del mismo.

4.5.1. Algunos antecedentes.

Como ya se dijo, el papel que juega Canarias en las rutas del tráfico internacional, unido al dominio absoluto que durante mucho tiempo detentó Inglaterra en el marco de las relaciones comerciales del Archipiélago, explican en gran medida el papel que se le asignó a Canarias dentro de la división internacional de Trabajo bajo el patrón colonial.

En este sentido, Inglaterra jugó un papel fundamental en la implantación y desarrollo de los cultivos de exportación, que son uno de los ejes de la economía canaria: la vertiente agro-exportadora. Efectivamente, los ingleses introducen y controlan desde el primer momento y durante los primeros treinta años del siglo actual las exportaciones de plátanos,

tomates y papas; así como los medios de transportes, seguros y empresas para la comercialización de los productos agrarios^{cxliii}.

Desde la década de los años treinta, este sector se verá sometido, de un lado, a la competencia de otras zonas productoras, sobre todo Centro y Suramérica y, de otro lado, a los avatares de la coyuntura internacional: los cambios que registra el escenario internacional en el segundo cuarto de siglo, la progresiva vertebración de intereses transnacionales en el mercado bananero, y la preocupación de las diversas potencias por asegurarse áreas de influencia. Con lo que el plátano canario se ve sometido en sus mercados tradicionales a la competencia del procedente de otras zonas, y la competencia en el mercado inglés se intentó solventar coyunturalmente con la exportación al continente, y más concretamente a Francia; sin embargo, esta última pronto organiza el comercio con sus colonias.

La crisis de 1929 y el mayor proteccionismo de los mercados receptores se dejaron sentir^{cxliv}, de forma que a la grave crisis que desde 1930 venía padeciendo el mercado del plátano canario en Europa, se unen los efectos de la Guerra Civil Española. Así mismo, la Segunda Guerra Mundial y el bloqueo económico a España vendrían a agravar los problemas de la exportación.

En esta época se da una salida de capital foráneo del sector en dirección a otras áreas productoras, y el papel que durante mucho tiempo habían ejercido las casas inglesas, con el control vertical desde el cultivo hasta su venta en Inglaterra, comienza a disputarse por parte de la burguesía local, de forma que después de la Guerra Civil Española, los nuevos comerciantes locales ejercen las actividades aprendidas de los ingleses, con el perjuicio de la falta de centralización y coordinación

de las actividades, multiplicándose así el número de intermediarios. Aparecen en Canarias gran número de empresas que se denominan exportadoras, potenciándose el factor intermediario y comercial frente al productivo, con una progresiva descapitalización de los cultivos^{cxlv}.

Hasta la Guerra Civil Española el destino fundamental de las exportaciones eran los países extranjeros, siendo los principales clientes Inglaterra, Francia y luego Alemania, mientras que el mercado peninsular apenas tenía importancia. De forma que hasta 1936 la oferta canaria de plátanos casi monopolizaba la demanda de los países europeos.

Sin embargo, hacia la década de los cuarenta, la situación canaria presenta cambios importantes, ya que la exportación total desciende un 50 por 100 y los mercados extranjeros se pierden. La caída de las exportaciones, provocada por los períodos bélicos y la creciente competencia de los productos tropicales procedentes de las colonias, lleva a que se compense con el aumento de los envíos a la Península y del consumo insular^{cxlvi}. Durante la II Guerra Mundial, entre un 70 y un 80 por 100 de la producción platanera se envía al mercado peninsular, registrando la exportación a terceros países un colapso^{cxlvii}.

Al finalizar la II Guerra Mundial se reanuda la exportación al exterior, en cierta medida debido a la escasez de divisas en Europa y a los mecanismos que implementaron las potencias para hacer frente a los intercambios con el exterior, mientras que los envíos a Península registran un estancamiento. La proporción de fruta enviada al extranjero fue en progresivo aumento, alcanzando a partir de 1945 porcentajes importantes de la producción local. Durante los cinco primeros años de la década de los cincuenta, las exportaciones al extranjero son

superiores a las dirigidas a la Península, y en este período sigue siendo Inglaterra el principal comprador; pero se da una circunstancia nueva, ya no se dispone del monopolio de oferta, sino que se ha de competir con las producciones de las colonias inglesas, francesas y con los plátanos de Centro y Suramérica, en manos de multinacionales americanas, que han registrado importantes aumentos de producción y que, con costos mucho más bajos que los canarios, buscan dar salida a sus productos penetrando en el mercado europeo.

A partir de 1955 se produce un cambio en los mercados de destino de la producción canaria, pasando a ser el mercado peninsular nuestro principal cliente, situación que registrará un nuevo impulso con la eliminación, a partir de 1958, de las trabas al comercio que se daban a nivel interior^{cxlviii}. A pesar de todo, en estos años se experimenta un crecimiento importante en el volumen de producción regional y las exportaciones de 1955 casi duplican a las de 1946, pero el destino prioritario será, a partir de ese momento, el mercado peninsular.

El consumo de plátanos en la Península se ha desarrollado lenta y progresivamente durante más de cincuenta años, hasta alcanzar las actuales cotas, con uno de los consumos per cápita más altos de Europa. Ello dio lugar a una lucha por dicho mercado, con numerosos intentos, en diferentes ocasiones, de penetrar en ese mercado con plátanos procedentes de otras áreas.

Así, en los años cincuenta se intenta introducir en la Península plátanos procedentes de Guinea Ecuatorial, lo que da lugar a una dura polémica entre los plataneros canarios y los sectores peninsulares con intereses agrarios en Guinea, que se cierra con el triunfo de los primeros^{cxlix}.

Sin embargo, no es sólo el elemento de la competencia el que lleva a la caída de los mercados exteriores, se produce también un abandono "voluntario" de estos mercados ya que el mercado peninsular retribuye mucho mejor. En el mercado nacional el exportador tenía garantizado unos precios más remuneradores que los que obtendría en el mercado exterior y, además, no se veía sometido a los requisitos de calidad, marcas, homologación... que rigen en estos últimos. De forma que los exportadores pasan a considerar el mercado extranjero como un apéndice del mercado nacional, al que acude cuando la capacidad de absorción nacional está copada. Estas exportaciones se realizan en momentos en que los mercados europeos encuentran dificultades de abastecimiento desde Centro y Sudamérica, y que generalmente coinciden con aquellos en que se obtiene el grueso de la producción canaria^{o1}.

En la década de los sesenta se registra un importante impulso de la producción, con un destino que es casi exclusivamente peninsular y local. Esto se debe, de un lado, a la razón ya apuntada del aumento en el nivel de vida de los españoles, con el consecuente incremento del consumo per cápita y, de otro, a que el mercado español está únicamente abierto a la producción canaria. Circunstancia que se institucionaliza en 1972 con la promulgación del Régimen Económico Fiscal, en el que se establece la reserva del mercado peninsular para el plátano canario.

La dinámica en la que se desenvuelve el plátano en la década de los setenta y los ochenta viene marcada por esta circunstancia. La pervivencia del cultivo está supeditada a la reserva del mercado nacional y se ve condicionada por la presión que sobre la estructura de costes del sector supone el desarrollo del turismo, nueva monoactividad sobre la que crecientemente girará la actividad productiva canaria. La falta

de capitalización en el sector, su falta de modernidad, el exceso de oferentes, la multiplicidad de marcas, la pérdida de imagen en los mercados europeos, la falta de canales adecuados de comercialización, la carestía de los fletes, la inoperancia de las clasificaciones de la fruta, la falta de homologación, etc... son todas ellas circunstancias que hacen que el mercado europeo sea vea como una seria amenaza.

4.5.2. Características del mercado europeo del Plátano.

Antes del establecimiento de la OCM del Plátano, la situación del mercado de este producto en el seno de la Comunidad era variopinta y, desde luego, no se podía hablar en ningún caso de mercado único para el plátano.

Desde los orígenes de la Comunidad, los intereses de los distintos países en el mercado platanero eran muy fuertes^{cli}. De forma que estos intereses prevalecieron en el momento de la negociación del Tratado. Tal es así que hasta el inicio de la década de los noventa no se podía hablar de mercado único para el plátano.

En la Comunidad cabía distinguir dos tipos de mercado del plátano, los mercados liberalizados y los mercados preferenciales.

Dentro de los primeros se incluiría a los mercados de Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Dinamarca, en los que se da una fuerte penetración de las empresas transnacionales americanas, algunas de las cuales están establecidas en ellos desde 1920^{clii}. De ahí que Alemania presionara y consiguiera que

se incluyera una cláusula en el Tratado de Roma, un protocolo sobre contingentes arancelarios para la importación del banano, estableciéndose una cuota anual exenta de arancel así como un sistema de cálculo que permite la revisión anual de dicho contingente^{cliii}. En cuanto al Benelux y Dinamarca, el mercado se encuentra totalmente liberalizado, y sus principales proveedores son los productores latinoamericanos.

Sin embargo, Francia, Reino Unido e Italia son mercados preferenciales, en el sentido de que dan prioridad y reservan su mercado a las importaciones de plátanos procedentes de sus excolonias. En este sentido, se perfila también prontamente el régimen preferencial, dado el interés que tenían las antiguas metrópolis por mantener los lazos y las áreas de influencia tradicionales^{cliv}.

Cada uno de estos países mantiene un régimen específico de importación; en Francia los plátanos de los departamentos de ultramar son considerados producción nacional, por lo que tienen asegurada su venta en el mercado francés^{clv}, estableciéndose un sistema de compensación de forma que se reparte a partes iguales la carga cuando se registran pérdidas en las ventas de plátanos entre el Estado francés y los productores; el resto del abastecimiento es cubierto con la producción de Costa de Marfil, Madagascar y Camerún. En cuanto al mercado inglés, hasta la firma del Convenio de Lomé, éste reservaba sus producciones a sus antiguos dominios y colonias, que seguían siendo sus principales suministradores^{clvi}, aunque también se importaba de los países signatarios de la Convención de Lomé^{clvii}. El sistema de importación en el Reino Unido está compuesto por licencias otorgadas prioritariamente a los suministradores tradicionales, licencias para la zona ACP y, secundariamente, para la zona dólar^{clviii}. Por último, en Italia el régimen de importación se basa en la preferencia a las

importaciones de los países ACP y fundamentalmente de Somalia, estableciéndose un régimen de restricciones cuantitativas para las importaciones procedentes de los países latinoamericanos. Al igual que en el caso del Reino Unido, la Comisión autoriza a Italia a establecer la exclusión de plátanos procedentes de terceros países puestos en libre práctica en otros Estados miembros^{clix}.

Con todo, la situación en la que se encontraba la Comunidad en relación al mercado del plátano era totalmente anómala de cara a la realización del mercado interior. La existencia de trabas a la libre circulación de este producto y la diversidad de regímenes existentes, llevó a que se plantease la posibilidad de creación de una Organización Común de Mercado para el mismo. Circunstancia en la que, sin duda, se enfrentaban los intereses que están detrás de los mercados preferenciales y de los mercados liberalizados^{clx}.

La idea de la constitución de una OCM para el plátano ha sido una cuestión largamente perseguida y propuesta por Francia, si bien es a finales de la década de los ochenta, con la aprobación del Acta Unica Europea, el imperativo de la realización del mercado interior, la importancia que adquieren las regiones ultraperiféricas en los planteamientos de la Comunidad y los apoyos de los nuevos Estados miembros con intereses en el sector, cuando se dan las condiciones propicias para que esta propuesta encuentre suficientes apoyos para salir adelante.

El objetivo que se barajó fue el conseguir un adecuado equilibrio entre los intereses que confluían en el mercado comunitario en relación al plátano; de un lado, los de los productores comunitarios y de los países ACP, cuya supervi-

vencia se encontraba amenazada; las producciones de otros países en vías de desarrollo y los consumidores comunitarios.

Para la Comunidad, que ocupa el primer lugar como área importadora y consumidora de plátanos a nivel mundial, el problema radica en que ésta se provee básicamente de tres fuentes: los proveedores de países terceros, que representan el 58 por 100 del total de abastecimientos^{clxi}; los proveedores ACP^{clxii}, que representan en torno al 19 por 100 y, por último, los proveedores comunitarios^{clxiii} que cubren el 23 por 100 de la demanda comunitaria. Con la incorporación de Grecia, España y Portugal a la Comunidad, en la década de los ochenta, la situación en la que se desarrolla el mercado del plátano no altera sustancialmente a la descrita anteriormente, salvo en que a la fragmentación ya existente se unirán las circunstancias específicas de estos tres países en relación a este producto.

En la Comunidad el abastecimiento de plátanos se realiza de acuerdo con cuatro grandes sistemas: España aplica una estricta contingentación de su mercado y sólo se consumen plátanos comunitarios; cinco Estados miembros (Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca e Irlanda) no aplican ninguna restricción cuantitativa y pagan el derecho del 20 por 100; Alemania se beneficia de un contingente de derecho nulo y no aplica ninguna restricción cuantitativa a las importaciones de plátanos (estos seis últimos Estados se abastecen de plátanos de terceros países). Por último, cinco estados miembros (Portugal, Italia, Grecia, Reino Unido y Francia), aunque practican un sistema de acceso preferente, están abiertos a la producción platanera de terceros países, previo pago del arancel; consumiéndose así plátanos comunitarios, tradicionales (los que se engloban dentro de las exportaciones tradicionales de los países ACP a la Comunidad) y de terceros países.

En definitiva, como hemos comentado, esta situación responde a la existencia de dos regímenes de acceso para este producto al mercado Europeo: el acceso preferente y el indiferenciado. Sin duda, la razón del primero está más que justificada ya que, de no haber existido este sistema, estas producciones hubiesen desaparecido tanto en las regiones comunitarias como en los países ACP^{clxiv}.

El plátano es la única actividad que permite la subsistencia de la inmensa mayoría de la población rural en buena parte de estas regiones. La gran mayoría de las regiones productoras en la Comunidad y en los países ACP constituyen un mosaico de micro-regiones plataneras, en las que no existe ninguna actividad de sustitución que pueda compensar, hoy por hoy, la pérdida de estas producciones, tanto en lo social como en lo económico. Efectivamente, los efectos inducidos de este sector sobre el resto de la economía son considerables (transporte por carretera, fábricas de cartón, venta de abonos, de productos fitosanitarios...) y, a nivel global de la Comunidad más países ACP, el número de empleos directos en el sector del plátano se cifró, para 1988, en torno a los 157.700, y el número de empleos indirectos se estimó en unos 48.000^{clxv}.

Por otra parte, teniendo en cuenta que el acceso liberalizado lo practican Estados miembros no productores en los que las empresas multinacionales han adquirido posiciones dominantes, para estos Estados el establecimiento del mercado único no representa ningún perjuicio^{clxvi}. Sin embargo, para las grandes multinacionales esta circunstancia es una oportunidad clara para conquistar un porcentaje del mercado europeo que hasta ahora no han podido abarcar. Efectivamente, el mercado platane-ro internacional se caracteriza por una gran integración, donde las multinacionales controlan todas las fases de producción y comercialización, de forma que el poder financiero y comercial

de estos grupos les confieren un alto poder en el mercado internacional del plátano. Esto, unido a los bajos salarios y ausencia de protección social en la inmensa mayoría de los países del área dólar, repercute considerablemente en los costes de producción.

Por el contrario, el plátano de los países ACP y comunitarios se caracteriza por unos costes de mano de obra más elevados que el de los países latinoamericanos, y frente a las características extensivas de las explotaciones en el área dólar, estos países presentan unas dimensiones de explotación más reducidas. Todo lo cual, unido a la falta de homogeneidad de sus frutos, son factores que inciden negativamente en los costes de producción de estos países y se traduce en que la protección general del 20 por 100 del Arancel Aduanero Común (AAC) no baste en modo alguno para asegurar la supervivencia de sus producciones frente a las de terceros países^{clxvii}.

Esto, unido a la importancia que representa la producción de los países comunitarios y de los estados ACP, lleva a la necesidad de establecer un sistema que haga posible la implantación de un marco adecuado de importación y comercialización que sea compatible con la realización del mercado interior. De ahí la propuesta, a finales de 1992, del establecimiento de una OCM para el plátano.

En este sentido, el Consejo de Ministros de Agricultura, a finales de 1992, llegó al compromiso de establecer un régimen comunitario para el sector del plátano, compromiso que se plasmó en febrero de 1993, en el Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, en el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano.

La OCM entró en vigor el 1 de Julio de 1993, completando así el mercado único del sector. En la misma se establece una distinción entre los plátanos producidos en la Comunidad y los plátanos no comunitarios. Dentro de estos últimos se distingue entre las importaciones tradicionales de los Estados ACP, importaciones no tradicionales ACP y la de los otros países productores (zona dólar).

Las disposiciones de la OCM, que regulan los intercambios con los terceros países, prevén la apertura de un contingente anual de dos millones de toneladas para las importaciones de plátanos de países terceros y de plátanos no tradicionales ACP^{clxviii}. Este contingente no incluye los plátanos tradicionales ACP^{clxix}. El derecho de aduana aplicable es de 100 Ecus/Tn, salvo para los plátanos ACP, que están exentos del pago de este derecho. Así mismo, este contingente puede ser revisado por decisión de la Comisión en función de la evolución que se detecte en el consumo^{clxx}. Más allá de este contingente, el arancel es de 850 Ecus/Tn para los plátanos de terceros países no ACP, y de 750 Ecus por Tn para los plátanos no tradicionales ACP^{clxxi}.

Por otra parte, las importaciones de plátanos a la Comunidad estarán sometidas a un régimen de certificados de importación^{clxxii} y se prevé la posibilidad de aplicar la cláusula de salvaguardia al conjunto de las importaciones para este producto^{clxxiii}.

Así mismo, la OCM establece un régimen interior que abarca la producción y comercialización de plátanos en la Comunidad, siendo su finalidad el dar a los productores comunitarios una serie de ayudas e instrumentos entre los que cabe destacar: las ayudas compensatorias a los productores comunitarios por las eventuales pérdidas de ingresos^{clxxiv}, una prima por la cesación

del cultivo de plátanos^{clxxv}, una serie de medidas cuya finalidad es fomentar la constitución de agrupaciones de productores, así como un conjunto de medidas estructurales que, financiadas dentro de los marcos de apoyo comunitarios, están destinadas a mejorar la inserción satisfactoria del sector en el mercado único^{clxxvi}. El régimen contempla también el establecimiento de diversas normas de calidad y de comercialización, para permitir que los plátanos de los diversos orígenes tengan una salida satisfactoria en el mercado comunitario^{clxxvii}.

Por último, no se debe perder de vista que en el reglamento se recoge que la Comisión deberá presentar al Parlamento y al Consejo un informe sobre el funcionamiento del régimen en los tres primeros años de su aplicación, acompañado en su caso de las oportunas propuestas y, en todo caso, antes de que finalice el décimo año de su puesta en vigor, con el fin de estudiar el nuevo régimen que deba aplicarse con posterioridad a ese período^{clxxviii}.

4.5.3. Perspectivas para el Plátano canario.

La producción de plátano en Canarias presenta una serie de características estructurales de difícil solución que han condicionado una estructura de costes elevada. Si bien éste fue uno de los factores que influyeron en el retraimiento de la producción isleña de los mercados extranjeros, no es el central. El factor fundamental ha sido la pervivencia de unos canales de comercialización del producto que han mantenido alejado al productor directo de los beneficios de su producción. De forma que se detecta una caída en la evolución de los precios percibidos por el agricultor, sobre todo en la década de los setenta y que únicamente se recuperara a partir de los años ochenta. Lo cual tiene poca relación con la evolución registrada por los precios en la Península, ya que este mercado paga prácticamente precios uniformes, independientemente del comportamiento de la producción, lo que hace pensar que los beneficios de exportadores, consignatarias, compañías navieras, receptores y distribuidores peninsulares de plátanos, sean tanto más sustanciosos cuanto mayores son los excedentes producidos en Canarias^{clxxix}. Lo cual es aún más patente si tenemos en cuenta que el precio que obtiene esta fruta en el mercado peninsular es superior al que se obtiene en el mercado extranjero.

Por su parte los costes se han visto sustancialmente incrementados por la presión que ejercen sobre el medio y los recursos agrícolas otros sectores, como es el turístico, que ha empujado, en la mayoría de los casos y dado el carácter especulativo del binomio turismo-construcción que se desencadena a finales de los sesenta, y que sigue estando presente en la dinámica económica canaria, al abandono y traslado a zonas donde para implantar el cultivo hubo que trasladar la tierra, produciendo fenómenos de considerable impacto ecológico en algunas zonas de medianía. También por la presión que se ejerce sobre el agua y la falta de una adecuada ordenación de este

recurso, por la pérdida de los abonos naturales debido a la profusa deforestación y reducción de la cabaña ganadera de las Islas, llevando todo ello a un creciente encarecimiento de los inputs y a un empobrecimiento del medio ante la pasividad de los poderes públicos.

En unas circunstancias como las antes descritas, donde los intereses ajenos a la producción son muy fuertes, no ha existido un interés por potenciar un sector platanero con una oferta vertebrada, de forma que el minifundismo empresarial, la multiplicidad de entidades exportadoras y la ausencia de cooperativas con entidad suficiente ha sido la tónica general del sector salvo raras excepciones. Este minifundismo productivo, unido a la exclusión de los productores del proceso de valoración de su producto, ha llevado a que éstos sean los últimos en la cadena a la hora de percibir los beneficios y los primeros a la hora de soportar las pérdidas.

Sin embargo, en la década de los ochenta, el contexto en el que se desarrolla la actividad económica canaria comienza a dar claros síntomas de agotamiento. Aparece con toda crudeza el paro, situándose Canarias entre las primeras regiones con una tasa de paro más elevada, de forma que el sector servicios se muestra incapaz, a diferencia de otras etapas, para poder absorber los excedentes crecientes de mano de obra, y el sector platanero genera, entre empleo directos e indirectos, unos 35.000 puestos de trabajo.

De otro lado, en un marco como el descrito, el ingreso de España en la Comunidad no podía más que causar pánico tanto en el sector productivo como, sobre todo, en el complicado entramado comercializador, lleno de privilegios, que ha medrado en torno al sector y que difícilmente podrían subsistir en otro marco.

El protocolo nº2, con el mantenimiento de la reserva del mercado peninsular, lo único que hace es mantener el "statu quo" del sector, con la esperanza del mantenimiento de forma indefinida de la reserva del mercado peninsular. Sin embargo, esta perspectiva era cada día más incierta una vez finalizado el período transitorio y desde la óptica del mercado único, en el que el establecimiento de un régimen común para el plátano era una necesidad cada vez más apremiante. Así mismo, la tendencia descendente de la producción canaria desde la integración en la Comunidad no deja de ser una llamada de atención a que la situación no era la idónea para el sector.

La modificación del marco de adhesión de Canarias a la Comunidad, con la incorporación a la PAC y la integración en la Unión Aduanera, hicieron posible que se contemplasen los intereses canarios en la elaboración de la OCM, como región plenamente integrada en la Comunidad y, por lo tanto, que la producción canaria sea considerada como producción comunitaria.

Ahora bien el establecimiento de la OCM y la comunitarización del mercado del plátano presupone la necesidad de renovación para el sector platanero canario. Las circunstancias en la que éste se ha desenvuelto en los últimos treinta años cambian radicalmente y se ha de realizar un esfuerzo importante en su vertebración, o de otra forma acabará sucumbiendo ante otras producciones.

En este sentido la Comunidad, como hemos visto, establece todos los elementos necesarios para que se proceda a la modernización del sector; ahora bien, ha de tomarse conciencia de lo que el mercado comunitario supone e intentar vertebrar la oferta con una implicación directa de los productores. Es evidente que en ningún caso se podrá competir con las producciones del área dólar en un mercado liberalizado, pero de cara

al resto de producciones comunitarias se ha de realizar un esfuerzo importante de modernización.

El apoyo que en este sentido da el enfoque comunitario es importante ya que el asociacionismo, y de forma especial el cooperativismo, son en la actualidad una importante realidad socioeconómica en el ámbito comunitario. Estas empresas se están fomentando como una de las mejores garantías para avanzar en la construcción de la Unión Europea. En el contexto agrícola comunitario las entidades asociativas, y en especial las cooperativas, han experimentado una progresiva concentración e integración empresarial importante a través de la vía de las Organizaciones Comunes de Productores^{clxxx}. Este proceso de concentración responde al progresivo agrupamiento de la demanda en manos de unas pocas y potentes cadenas de distribución alimentaria y de consumo, así como a la importancia creciente que ha ido adquiriendo la industria transformadora.

Canarias, en virtud del protocolo nº2, quedó fuera de la aplicación de esta normativa. Sin embargo, a partir del nuevo status este tema adquiere un renovado protagonismo. Efectivamente, las disposiciones normativas que se van desarrollando a partir del POSEICAN ponen de manifiesto esta circunstancia, con un apoyo decidido a las agrupaciones o asociaciones de productores. En este sentido la OCM del Plátano establece una ayuda compensatoria por la posible pérdida de ingresos a los productores comunitarios afiliados a una organización reconocida que comercialice en el mercado de la Comunidad plátanos ajustados a las normas comunes^{clxxxii}. Ahora bien, para las cantidades comercializadas hasta el final de 1994, podrán ser también beneficiarios los productores individuales. Sin embargo, a partir de 1995 únicamente podrán solicitar las ayudas los productores incluidos en una Organización de Productores de Plátanos^{clxxxiii} reconocida por la Comunidad. Por tanto, en Cana-

rias se ha de dar un reagrupamiento de los productores en torno a entidades que han de llevar a un agrupamiento de la oferta que puedan hacer frente a la concentración de demanda que se da en el mercado, cuya distribución se encuentra actualmente controlada por grandes firmas comercializadoras, en muchos casos con importantes vínculos con las multinacionales del sector.

Como garantía y control de la comercialización real de la producción platanera de la Comunidad, se establece que la realización de una parte (30 por 100) de las producciones de terceros países se vincule a la comercialización del plátano comunitario^{clxxxiii}. La OCM del plátano declara como operadores a los agentes económicos que asumen por cuenta propia las cargas y los riesgos comerciales más importantes derivados de la compra de productos frescos a los productores de países terceros, del abastecimiento del mercado comunitario y de la etapa de maduración, excluyéndose expresamente los agentes económicos que ejerzan sus actividades en el comercio al por mayor y el despacho al consumidor final.

La importación de terceros países está sometida a la presentación de un certificado de importación, de forma que el reparto de estos certificados de importación se realizará entre los operadores^{clxxxiv} en función de las cantidades medias que se hayan comercializado según el período de referencia, que para 1993 corresponde a los años 1989-1991.

En Canarias, aproximadamente un 50 por 100 de la producción se comercializa a través de un gran número de sociedades anónimas sin ninguna vinculación con los cultivadores, y que no entran dentro de la definición de Organización de Productores que establece la Comunidad en el marco de la OCM. Así mismo, dado lo escaso del volumen comercializado por estas empresas,

lleva a que tengan muy difícil el poder acceder a la concesión de licencias para la comercialización de plátanos no comunitarios. Por lo tanto para poder percibir las ayudas directas establecidas para estas organizaciones, así como para poder acceder al cupo de certificados, es necesario que se reconviertan en operadores formalizados en los registros comunitarios, siendo la única forma la concentración y la vinculación con los productores vía creación de cooperativas y sociedades agrícolas de transformación. De otro lado, están los agentes que por los volúmenes de comercialización sí que pueden acceder a la concesión de certificados para comercializar en la Comunidad con plátanos de terceros países, sin embargo, estas empresas únicamente han comercializado plátanos canarios, de ahí que se haya optado por la firma de convenios o la creación de sociedades con operadores introducidos en el toda la Comunidad^{c1xxxv}.

Con la entrada en vigor de la OCM, es previsible que en el mercado se dé una disminución en el precio de la fruta, y para ello se establecen la ayudas compensatorias al productor, financiadas por el FEOGA-garantía, que tienen por finalidad cubrir las posibles pérdidas de rentas derivadas del eventual descenso de precio. Las ayudas han venido a dar un respiro al sector, que había llegado a un punto en el que la caída de ingresos era alarmante^{c1xxxvi}. La cuantía de esta ayuda se determina por la diferencia entre el ingreso global de referencia de los plátanos producidos y comercializados en la Comunidad, y el ingreso de producción medio obtenido durante el año de que se trate en los plátanos producidos y comercializados en la Comunidad^{c1xxxvii}. Para cada año, la Comisión halla la diferencia entre estos dos ingresos y determina la ayuda para el año precedente. Por lo tanto, la ayuda compensatoria se cobra al año siguiente de haber comercializado los plátanos.

Esta circunstancia es un elemento que pesa sobre las prácticas habituales de financiación del sector platanero en Canarias, de forma que, a pesar de que se establece la posibilidad de obtener anticipos de ayuda, éstos llegan al productor con excesivo retraso, produciéndose problemas de liquidez, teniendo que incurrir en costes financieros adicionales.

A la hora de establecer una evaluación del impacto de la OCM sobre los precios recibidos por el agricultor, nos hemos encontrado con una gran diversidad de datos. De ahí la imposibilidad de confeccionar una serie homogénea y lo suficientemente larga para poder detectar la tendencia de esta variable. (Así mismo, algunos autores calculan los precios medios percibidos por el agricultor sin proceder previamente a una ponderación de los mismos datos, por lo que los resultados carecen de fiabilidad).

Todo ello, unido a la gran diversidad que presenta el sector platanero en el Archipiélago, por islas y por zonas, hace que esa estimación sea muy difícil, sobre todo antes del establecimiento, en 1988, de un sistema homogéneo de clasificación de fruta, ya que ésta era diferente según las cooperativas, y la remuneración del producto también lo era, dándose en algunos casos diferencias sustanciales. Por lo tanto, para realizar una primera evaluación, hemos optado por analizar los datos a nivel microeconómico tomando el caso específico de una cooperativa, la Cooperativa Agrícola del Norte de Tenerife (FAST), que nos ha dado los datos que constaban en sus registros para el período 1989-1994. Esta cooperativa representa en torno al 7 por 100 de la producción de plátanos comercializada fuera del Archipiélago. A pesar de que no podemos extrapolar los datos obtenidos, sí que nos permitirá una orientación de cual ha sido el impacto de la OCM en los primeros meses de su

andadura, siendo conscientes que este período es muy pequeño para poder sacar conclusiones definitivas.

Sobre los datos aportados, hemos procedido a establecer la tendencia de la serie referida a producciones y a precios percibidos por el agricultor. Esta serie denota una caída importante tanto en la producción comercializada como en el precio percibido por el agricultor, si bien este último, a partir de la implantación de la OCM y la entrada en vigor de las ayudas compensatorias registra una mejora sustancial. En cuanto al volumen de plátano comercializado, se da una caída continua que no parece recuperarse en 1993.

De otro lado, el plátano canario es una fruta que se produce todo el año, de forma que, como puede verse en los gráficos adjuntos, presenta una estacionalidad específica para cada zona de producción. Así, la zona Norte tiene el grueso de su producción en los meses de primavera y verano, y la zona sur durante el otoño e invierno.

A nivel global, los meses de primavera son los de mayor volumen de producción y además la temporada en que el plátano compite con otros frutos de temporada, como son los cítricos, de forma que en esta época es cuando los precios en los mercados son más bajos y, consecuentemente, la remuneración al productor es menor. Sin embargo, la producción que se concentra en los últimos y primeros meses del año tiene la ventaja de que alcanza mejores precios, al ser frutos de fuera de temporada, de modo que los productores que concentran su producción en estas épocas perciben unos ingresos más remuneradores que los anteriores, sobre todo los de la zona Sur que tienen su grueso de producción en los meses de otoño e invierno. Dándose, por tanto, en el interior de la isla, diferencias importantes en la remuneración percibida. Esta circunstancia puede llevar a una situación realmente paradójica sobre la ayuda compensatoria, ya

que al establecerse ésta a nivel global en función de las solicitudes cursadas por las asociaciones de productores y al repartirse proporcionalmente al número de kilos comercializados, los productores de la zona que comercializan su producción en los momentos de precios altos, percibirán la misma ayuda que la que perciben aquellos otros productores que comercializan su producción en los momentos de precios más bajos, de forma que la remuneración media percibida en el año será mayor para los primeros que para los segundos.

En relación con estos factores, cabe señalar que la rentabilidad de la platanera está muy condicionada a la productividad media de la misma y al período de recolección. Los precios a lo largo del año tienen una marcada diferencia, de tal manera que los precios medios alcanzados en el mes de Julio, a lo largo de los últimos 30 años son más de un 30 por 100 inferiores a la media del mes de Noviembre. Esta diferencia Julio-Noviembre es muy significativa, puesto que los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre tienen los precios medios más altos del año, más de un 20 por 100 superior a la media, mientras los meses de Julio y Agosto se sitúan en torno del 80 por 100 de la media. Esto significa una diferencia de rentas entre las fincas que obtienen el máximo de producción en la temporada de otoño-invierno y aquellas otras que la obtienen en primavera-verano, diferencia que se incrementan si se tiene en cuenta la mayor productividad por hectárea para las fincas que obtienen su producción en las estaciones de otoño-invierno, frente a las que obtienen su cosecha durante el verano.

Esta diferenciación en los precios a lo largo de los años, ha favorecido la expansión de cultivos en la zona sur de las islas y cotas bajas del Norte donde se produce una cosecha temprana otoño-invierno, situación que ha contribuido a establecer diferencias entre cultivos localizados en las cotas

medias del Norte de la isla, de las localizadas en el Sur o en la Zona costera del Norte; no es casual que las explotaciones menos capitalizadas estén en la primera situación y las más capitalizadas en la segunda^{clxxxviii}.

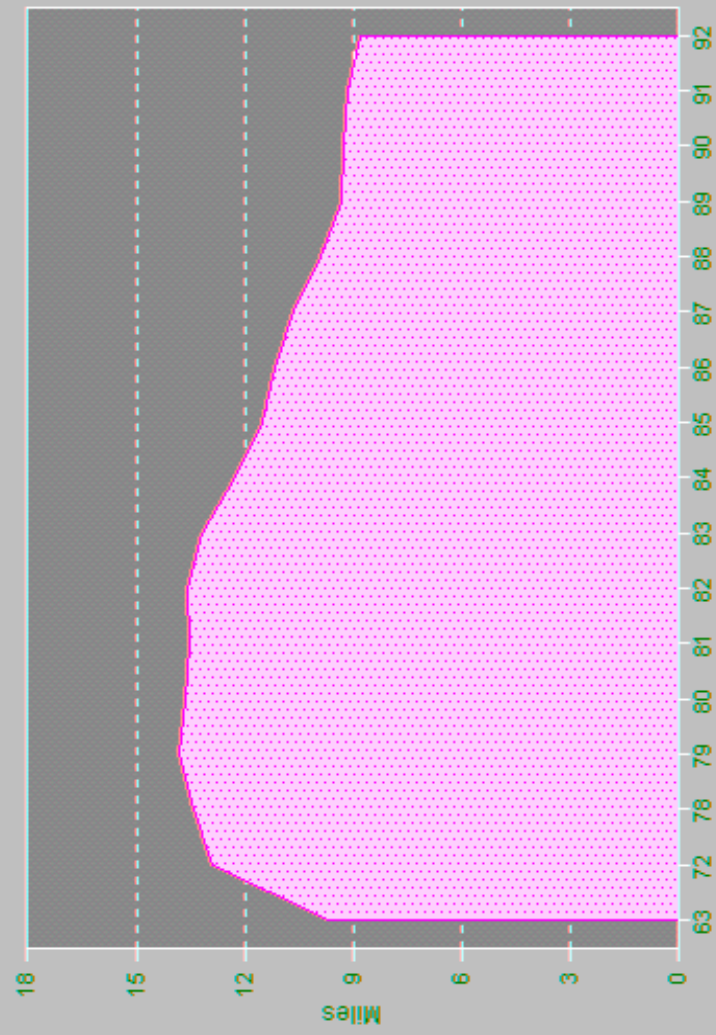
Si tenemos en cuenta que la Zona Sur es donde mayormente podemos hablar de explotaciones con mayor grado de capitalización, significa que se está potenciando internamente precisamente los que poseen mayores ventajas e ingresos. De ahí la necesidad de establecer algún sistema de redistribución que coadyuve al apoyo de las zonas más desfavorecidas y que, además, representan el grueso de la producción, ya que en otro caso, a pesar del respiro que para este colectivo ha supuesto el establecimiento de la OCM, ésta sólo será una solución a corto plazo, siguiendo sometido el sector a unos costes crecientes y a la descapitalización en la que se ha visto inmerso, y teniendo en cuenta que es la época en la que mayor afluencia de plátano hay en la Comunidad, se corre el riesgo de ir perdiendo presencia de forma paulatina en el mercado fruto de la caída en la producción, si estas últimas desaparecen.

El dato de caída de la producción comercializada por FAST en el período analizado es congruente con la evolución de la serie de producción a nivel global del Archipiélago, cuya tendencia es decreciente a partir de mediados de la década de los ochenta. En este sentido, es difícil que la producción aumente, ya que la cantidad establecida por la Comunidad que es objeto de ayuda compensatoria es de 420.000 Tn. para Canarias, lo que representa que la capacidad potencial de producción se situaría en torno a los 446.000 Tn, cifra que a inicios de la década de los ochenta fue rebasada. Este límite al crecimiento del sector supone que nuestra cuota de mercado sólo podría aumentar a costa de que disminuya la del resto de las producciones comunitarias, así mismo, las implicaciones que trae

consigo la distribución de la ayuda a nivel interno representan un escaso incentivo para los agricultores cuya producción se concentra en los meses centrales del año, por lo que se dará un estancamiento en la producción o incluso un descenso de la misma, dependiendo esta última circunstancia de la evolución que siga en ingreso global de referencia y el ingreso medio en los próximos años, cuya diferencia tenderá a disminuir una vez se estabilicen los precios del plátano en la Comunidad^{clxxxix}.

Lo que si parece claro es que se ha de ir a una efectiva y eficiente concentración de la oferta canaria y se han de implementar programas para abordar la reestructuración de costes del sector que necesariamente han de pasar por una regeneración del medio y racionalización del agua, y mejora de las infraestructuras y canales de comercialización.

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO DEL PLATANO EN CANARIAS(Has)



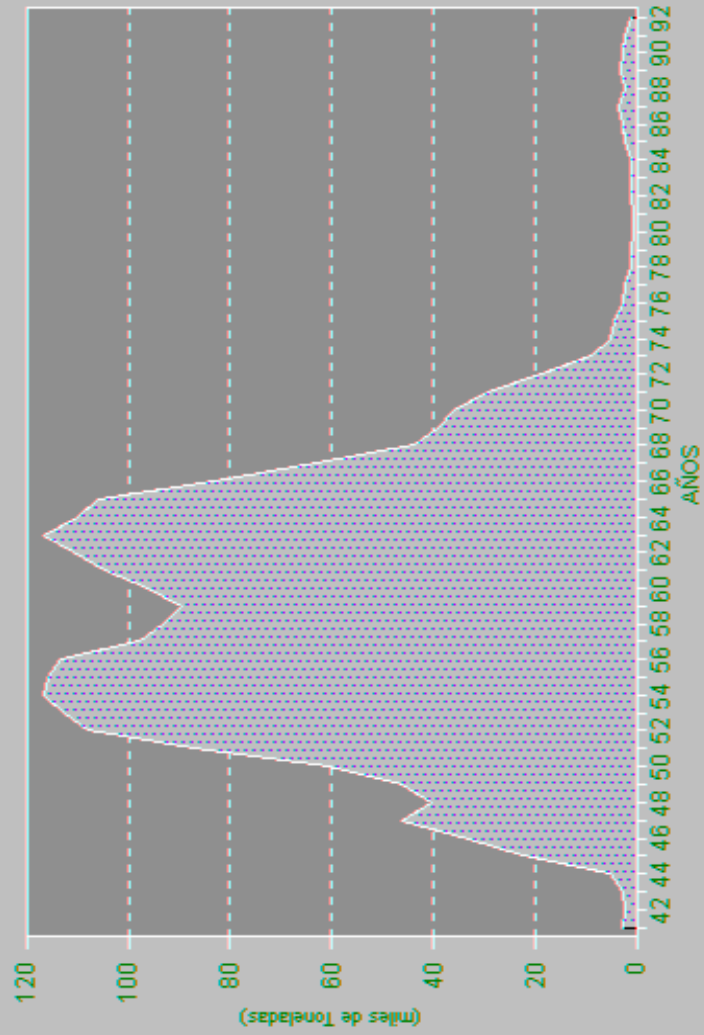
EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE PLATANOS
MMV A 3 AÑOS



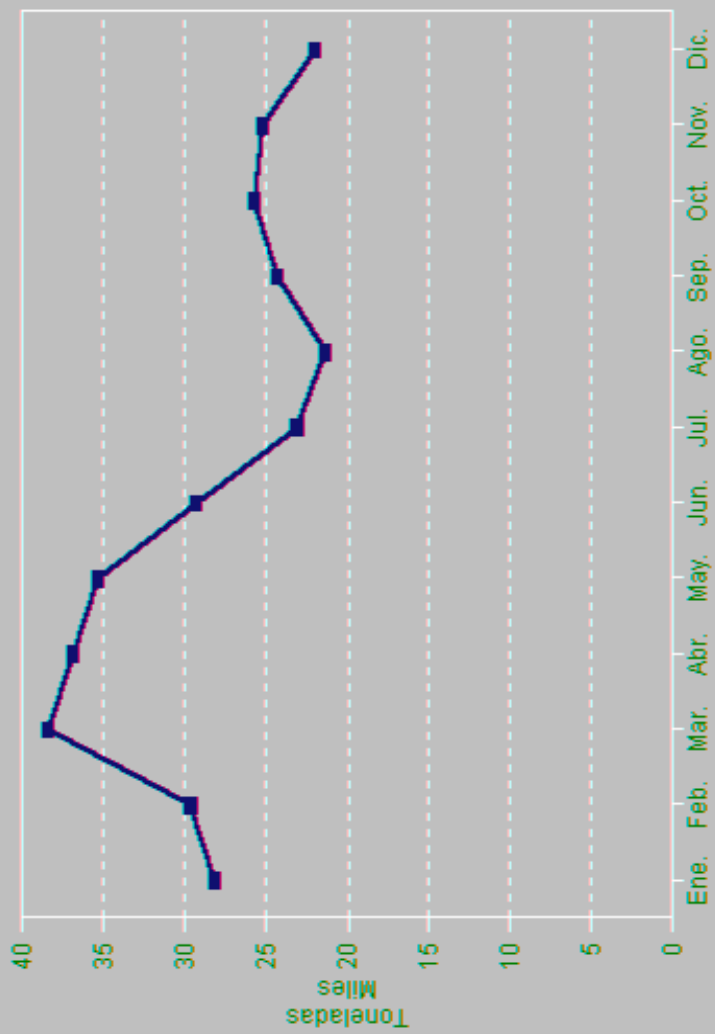
EXPORTACION DE PLATANOS A PENINSULA
MMV A 3 AÑOS

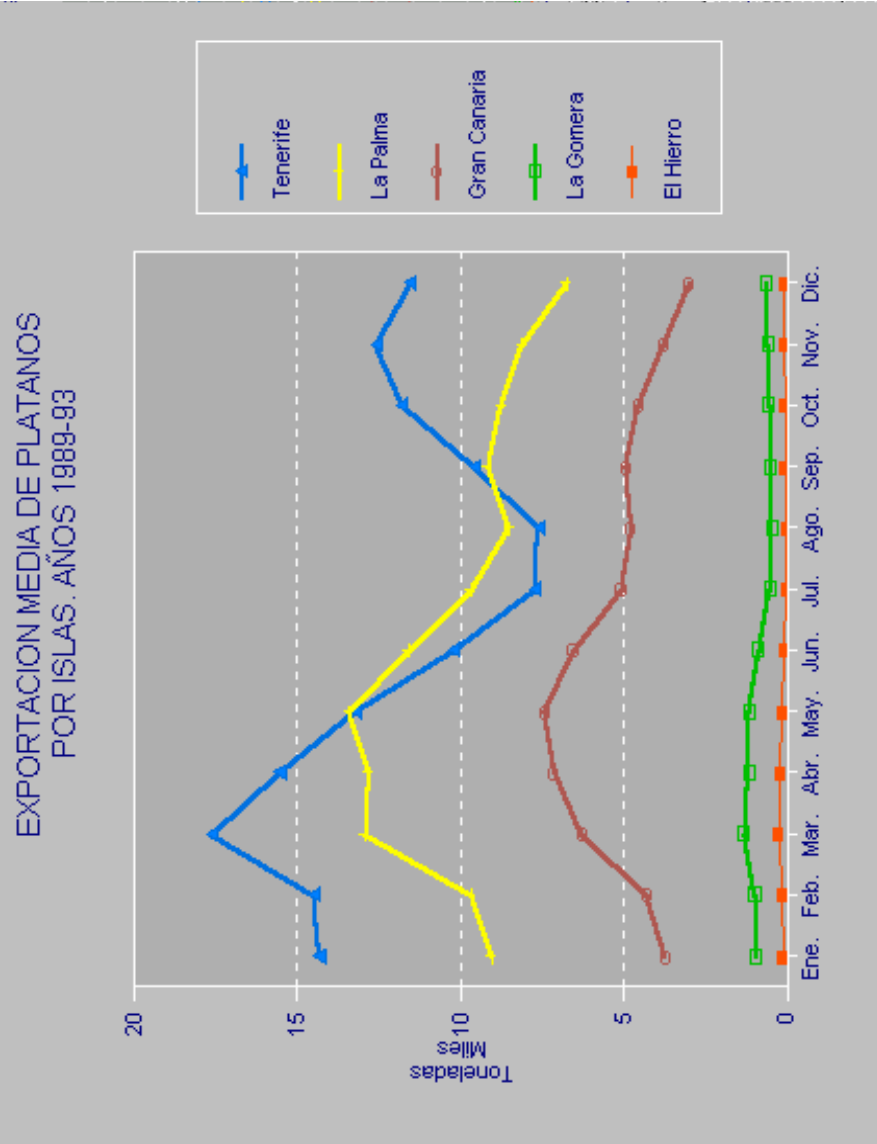


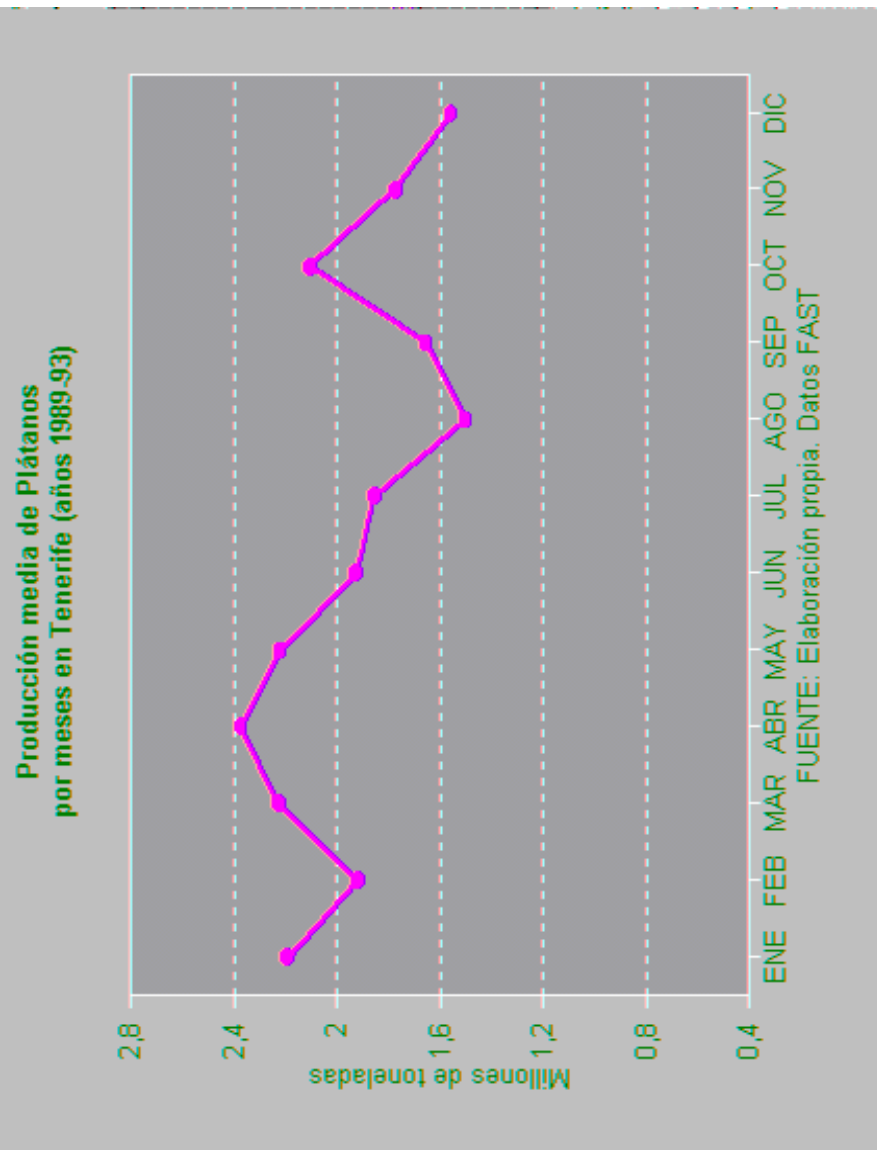
EXPORTACION DE PLATANOS A EXTRANJERO
MMV A 3 AÑOS



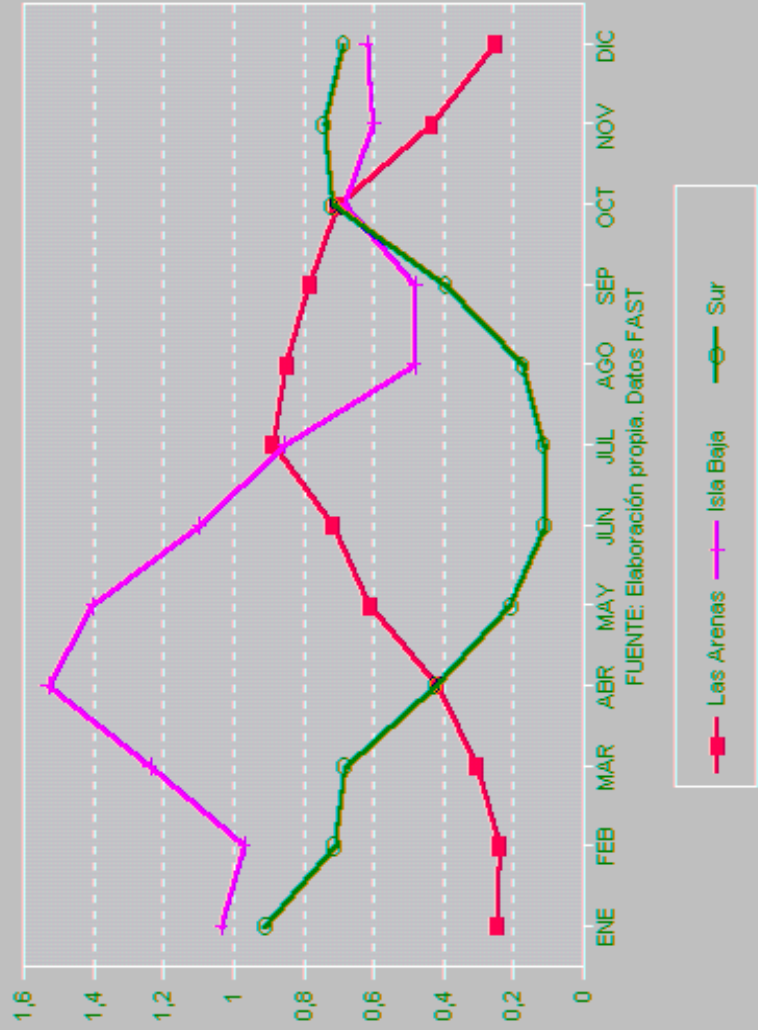
EXPORTACION MEDIA DE PLATANOS
TOTAL CANARIAS. AÑOS 1989-93



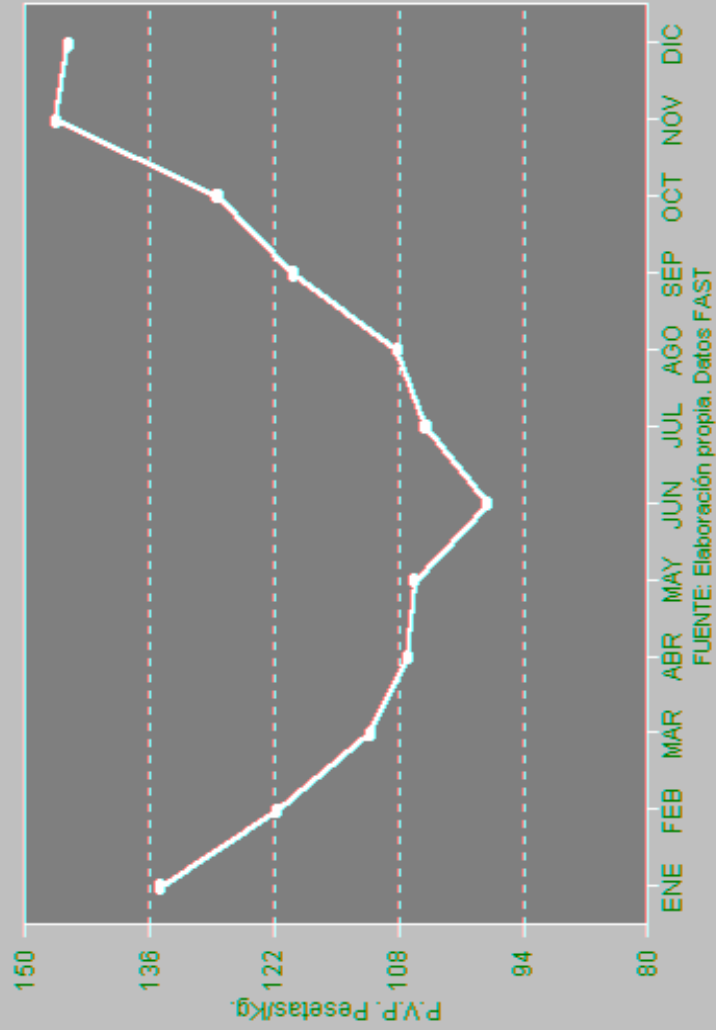




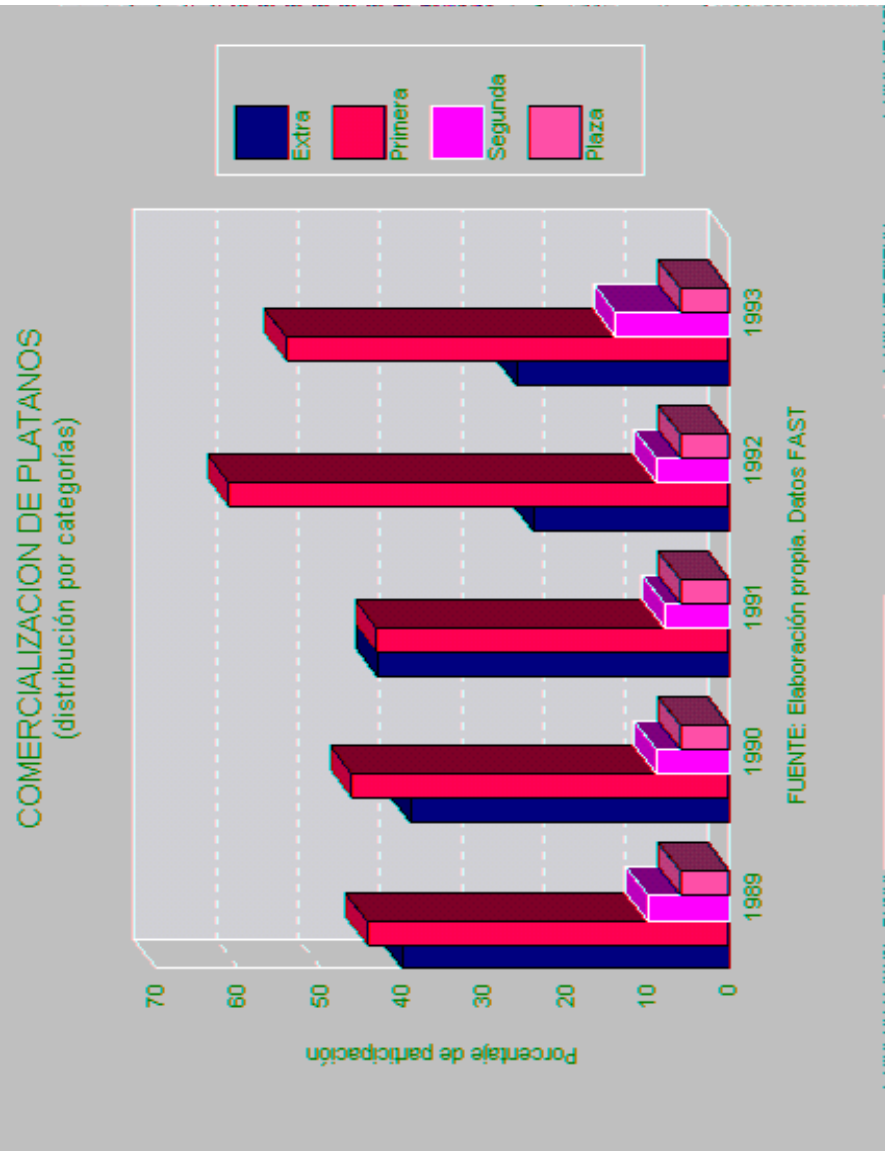
PRODUCCION MEDIA DE PLATANOS
 POR ZONAS Y MESES (años 1989-93)



PRECIOS PLATANOS PAGADOS EN PENINSULA
 (Precios medios por meses. 1989-1993)



FUENTE: Elaboración propia. Datos FAST



i. En este sentido, Granell hace alusión a que "esta integración parcial es de muy escasos vuelos" [GRANELL, F.: "La insuficiencia de la controversia Canarias-CEE" en Gaceta de Canarias, nº 7, 1984, pág.11]. Así mismo:

"... La opción elegida significa no aplicar en lo esencial y característico de la CEE... con las consecuencias automáticas de mantener el sistema de arbitrios y las ventajas fundamentales referidas al tabaco y algunas hortalizas, filosofía que se ampliaría creando una zona de libre comercio que, no obstante, podría cortarse por parte de Canarias mediante medidas defensivas.

... La segunda contradicción -y ésta técnicamente inviable- es la creación de una zona de libre comercio, reservándose a Canarias la facultad unilateral de establecer tarifas especiales y derechos reguladores. Por otro lado, esta facultad es contradictoria con el deseo de aprovechar las primas y desagravaciones del comercio internacional (en lenguaje paladino el "dumping internacional")... No se ve como la CEE pueda fácilmente aceptar un libre comercio sujeto a la imposición de toda clase de obstáculos cuando convenga a la economía canaria. Pero tampoco se ve como este tipo de acciones, que se defiende como política de fomento, puede compatibilizarse con el mantenimiento de la libertad comercial y de las ventajas de los precios internacionales". [PAYNO GLAVARRIATO, J.A.: "La tercera realidad" en Gaceta de Canarias nº 7, 1984, pág. 15-16]

"... Al fin, el Gobierno Canario se ha pronunciado. El modelo que eligió es el de la integración política en la CEE, sin la incorporación en el cordón aduanero comunitario, sin la aplicación de la PAC ni el sistema del IVA, pero con la propuesta de establecer una zona de libre comercio entre las Islas y la futura Comunidad a doce... Este modelo se traduce, en terminología comunitaria, como el de la no integración". [MUSTO, S.: "La cáscara de una calabaza" en Gaceta de Canarias, nº 7, pág. 12-13]

"... La resolución aprobada no se queda en esto. Aún hay más. En ella se solicita igualmente una política arancelaria propia... Evidentemente, esta propuesta -en sus propios términos- no es factible dentro de la CEE, pero tampoco lo es dentro del ordenamiento jurídico español". [CLAVIJO HERNANDEZ, F.: "Territorios con régimen especial dentro de la Comunidad. Perspectivas relativas a ciertos territorios o Comunidades Autónomas". Asociación Española para el Estudio del Derecho Europeo. Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1983, pág. 134]

ii. [SEERS, D.: "The Limitation of the special case", en

Boullletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics, Mayo 1962.]

[SELWYNG, P.: "Smallness and Islandness" en World Development, Vol.8, Nº 12, 1980]

[ANDERSON, M.: "The Island Dimesion", en Allan Macrtey (ed): "Islands of Europe". Edimburgh, 1984, págs. 1-5]

[MOTA AMARAL: "Islands are special cases" en "Islands of Europe",... ob.cit., págs. 183-186]

[MURRAY, D.: "The Nature of Islands Problems" en "Island of Europe",... ob.cit., págs. 187-192]

iii. [Véase MUTEBA, E., RAPPORT, J. y THERATHIL, J.: "Small States and Territories. Status and Problems" Arno Press, New York, 1971]

Así mismo, destacar la importancia que estos enclaves han adquirido en la actualidad, no sólo por la dinámica internacional, sino además por la importancia que tienen en el derecho marítimo contemporáneo. En el medio marítimo confluyen dos aspectos: de un lado, el interés creciente de los Estados por aprovechar al máximo sus recursos marítimos y delimitar sus zonas de pesca y, de otro, los intereses de seguridad del Estado que se proyectan con intensidad en su medio marítimo.

En torno a diversos términos en Derecho marítimo, véase: [PUEYO LOSA, J.: "El Archipiélago Oceánico. Regulación jurídico-marítima internacional". International lae Association, Sección española, 1981]

[PASTOR RIDRUEJO, J.A.: "Consideraciones sobre la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar" en Anuario de Derecho internacional, Vol.III, 1976, págs 281-296]

iv. [Véase COMISION EUROPEA: "Las Regiones de la Comunidad ampliada. Tercer Informe periódico sobre la situación y evolución de las regiones de la Comunidad". Luxemburgo, 1987]

v. Los estudios de la Comisión Europea ponen de relieve que, efectivamente, la reducción de las disparidades regionales coincide con períodos de crecimiento rápido y que los problemas de las regiones atrasadas se incrementan en períodos de recesión. Así mismo, la convergencia aparece más espontáneamente entre los países que han alcanzado un nivel relativamente avanzado de desarrollo económico. [Véase COMISION EUROPEA: "One market, one money. An evaluation of the potential benefits and cost of forming an economic and monetary union". European Economy. Octubre 1990]

vi. Será cuatro años después de la Primera Convención de las Autoridades Regionales de la Europa Periférica celebrada en Galway (Irlanda), por iniciativa de la Conferencia de Poderes Locales y Regionales de Europa, en colaboración con la Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa y la Conferencia de Regiones Marítimas Periféricas de la Comunidad Europea.

vii. En la Resolución 110/(1979), aprobada por la Conferencia en el transcurso de su 14ª sesión, celebrada en Octubre de 1979, se recogía "... el carácter plenamente europeo de las poblaciones y de la cultura de estas regiones insulares atlánticas que mantienen unos lazos políticos, económicos y culturales muy estrechos con Europa".

Es evidente el carácter político de la declaración adoptada ya que en ella prima el carácter de soberanía política sobre el de localización geográfica espacial del territorio insular. Este principio está acorde con el criterio que ha primado en la Comunidad a la hora de conceder un trato especial a este tipo de territorios, y sobre todo a la hora de delimitar los espacios marinos propios.

La asunción de este criterio explica en gran medida que la Comunidad haya incluido, a la hora de la definición de las regiones insulares periféricas las denominadas islas atlánticas europeas, geográficamente no situadas en el continente europeo, es decir, Azores, Madeira y Canarias. [Resolution 110 (1979) relative au Problemes specifiques des Regions insulaires Atlantiques Europeennes (Acores, Madère, Canaries). C.P.L.R.E. quatorzième session 17-18 october 1979]

viii. [CONFERENCIA OF PERIPHHELAL MARITIME REGIONS OF THE EUROPEAN COMUNYTY (C.P.M.R.), Permanent Commite, Resolution IV.2, Santiago de Compostela, november, 1979]

ix. Las regiones insulares que estaban representadas en la conferencia fueron: Cerdeña, Sicilia, Azores, Madeira, las Islas Baleares, las Islas Canarias, la Isla de Man, Orkney, Shetland, Hébridias y Aland. Otros participantes fueron: las islas danesas, las islas griegas, y las islas de Campania, Chipre, Islandia y Malta. [TENERIFE DECLARATION adopted unanumously on 9 april 1981, conference of European Island Region, Canary Islands, Spain, 7-10 april 1981]

x. [HACHE, J.D.: "Island Representations in The EEC", en Islands of Europe... ob.cit., págs. 173 y 178-179]

xi. [...] En este sentido la definición de isla, en cuanto a zonas de interacción entre los ecosistemas terrestres y acuáticos, está caracterizada por la insularidad que se opone a la

continentalidad. En última instancia la significación de esta definición radica en el hecho de que si bien las regiones periféricas continentales se encuentran en una relación de desventaja respecto a las regiones centrales, no obstante, las islas se encuentran, debido a sus características especiales y comunes a toda ellas, ante un desventaja adicional respecto al resto de regiones periféricas y es la noción de insularidad. [CAMHIS, M.: "Le protection de l'environnement dans les régions insulaires" Conférence des régions insulaires européennes, Illes Canaries, Espagne 7-10 abril 1981]

Entre las características propias de estos territorios es que, a consecuencia de su aislamiento, se darán dificultades en las comunicaciones, mayores costos de transporte, problemas de infraestructura, escasas posibilidades en el acceso a la tecnología y la información, desequilibrios importantes en su estructura sectorial, demográfica...

xii. [TENERIFE DECLARATION... ob.cit., puntos 41 y 42]

xiii. [Véase ASIN CABRERA, M.A.: "Islas y Archipiélagos en las Comunidades Europeas". Ed. Tecnos S.A., Madrid, 1988, Cap.IV y V]

[Véase SAINZ DE VICUÑA BARROSO, A.: "La singularidad de los Territorios Insulares de los Estados miembros dentro del Derecho comunitario" en Revista Noticias CEE. CISS Ed., Nº 22, noviembre 1986]

xiv. [Reseña informativa de la Sección de Desarrollo Regional sobre las regiones insulares desfavorecidas". Asamblea Consultiva y Social. CES 108/86, Bruselas, 1 de Julio de 1986]

xv. En este sentido cabe puntualizar que la insuficiencia de las medidas se refieren exclusivamente a las regiones periféricas insulares, diferenciándolas claramente de las regiones continentales. Así mismo, se hace la puntualización de que las consideraciones van referidas a las islas y archipiélagos de dimensiones reducidas, ya que las grandes islas se benefician de un programa de desarrollo especialmente concebido para ellas y están mucho mejor equipadas administrativamente para satisfacer los criterios de asignación de las ayudas nacionales o comunitarias. [COMUNIDADES EUROPEAS. COMITE ECONOMICO Y SOCIAL: "Regiones Insulares Desfavorecidas". CES 175/87. 30 de marzo de 1987]

xvi. Las características especiales de las regiones insulares desfavorecidas llevan a la necesidad de que se haya de usar plenamente todos los instrumentos que puedan estimular su desarrollo, de ahí que se incluyan dentro del enfoque de

"operación integrada". [COMUNIDADES EUROPEAS. COMITE ECONOMICO Y SOCIAL. Dictamen CES 1062/86 de 17 de diciembre de 1986]

xvii. La prueba de esto la tenemos en la gran cantidad de regímenes especiales concedidos de forma individual por la Comunidad a ciertas islas y archipiélagos políticamente dependientes de un Estado miembro. [ASIN CABRERA, M.A.: "Islas y Archipiélagos en las Comunidades"... ob.cit, Cap. IV y V]

xviii. [HACHE, J.D.: "Island Representation in CEE" en Islands of Europe... ob.cit., pág.162]

xix. [Ibídem].

xx. [Fundación para la Investigación Económica y Social (FIES), Instituto Canario de Estadística (ISTAC) y EUROSTAT.]

xxi. [Véase COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: "Cuarto informe sobre la situación y evolución socio económica de las Regiones en la Comunidad". Bruselas 1991]

xxii. [Ibídem].

xxiii. [...] En este sentido, señalar que en lo referente a los Departamentos Franceses de Ultramar, y a instancia de Francia, el Consejo aprobó, en diciembre de 1989, un marco acorde para la aplicación de las políticas comunes (POSEIDOM) en el que las adaptaciones y acciones previstas tienen como objetivo paliar las desventajas específicas de estos Departamentos, limitando sus efectos nocivos sobre las economías locales.

[Exposición de motivos de las propuestas de Reglamento (CEE) del Consejo relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario de las Islas Canarias y, de la Decisión del Consejo por la lejanía e insularidad de las Islas Canarias. COM(90) 686 final, de 20 de febrero de 1991]

xxiv. Las actuaciones emprendidas en el marco del POSEIDOM permiten la adopción de medidas de adaptación de las políticas comunitarias para responder a las necesidades de estos departamentos. Conviene señalar que en la exposición de motivos del POSEIDOM aparece recogido que "... la actuación llevada a cabo en relación con los DOM podría asimismo resolver, bajo determinadas condiciones, los problemas específicos de otras regiones (en particular las Islas Canarias, Azores y Madeira)". [COMISION EUROPEA: Decisión Común del Consejo y de la Comisión por la que se establece un Programa de Opciones Específicas para combatir los problemas derivados de la Lejanía y la Insularidad de los Departamentos franceses de Ultramar (POSEIDOM). COM (88) 730 final. Bruselas, 17 de enero de 1989]

La línea de actuación emprendida en este sentido, que implica una adecuada percepción de las realidades regionales, se ha elaborado en base a tres grandes directrices:

- 1.- El establecimiento de un régimen específico que evite, de ser posible, la desaparición de los regímenes fiscales locales mediante las correspondientes adecuaciones que los hagan compatibles con las normas del Tratado.
- 2.- Un régimen específico en relación a los suministros de insumos destinados a la producción animal y, en su caso, el de productos alimentarios básicos;
- 3.- Una contribución al desarrollo de determinados productos tropicales específicos de las regiones con desventajas particulares.

En diciembre de 1987 se emite un dictamen sobre la propuesta de un plan integrado de desarrollo para las Islas Canarias, en el que se ponen de manifiesto el carácter de región periférica desfavorecida de la Comunidad y se hace mención a las profundas deficiencias y desequilibrios estructurales de la economía del Archipiélago... [Véase Documento A 2-0245/87, Documentos de Sesión, Parlamento Europeo. Dictamen sobre un Programa Integrado de desarrollo para las Islas Canarias]

xxv. Para un análisis más detallado de la evolución de los flujos comerciales véase el apartado de Comercio Exterior. Anexo estadístico del presente trabajo.

xxvi. En este memorándum se presentaron a la Comisión una serie de solicitudes en relación a las adaptaciones del régimen aplicable a las Islas Canarias a que se refiere el último párrafo del apartado 4 del artículo 25 del Acta de Adhesión. Con especial referencia al tema de realización del mercado interior y las implicaciones para Canarias una vez finalizado el período transitorio de la adhesión española.

En el memorándum de marzo de 1988 se solicitaba:

- 1.- Para los productos agrícolas de exportación se solicitó la concesión inmediata de un régimen de libre acceso al mercado peninsular, y en relación a los envíos al resto del mercado comunitario las solicitudes se dirigen a una adaptación de las disposiciones existentes (contingentes y precios de referencia) para un acceso más fluido de sus producciones, acompañado de distintas ayudas comunitarias para facilitar las exportaciones de los productos de que se trate.
- 2.- Para los productos agrícolas destinados al mercado interior canario, se solicitaba la adopción de medidas socioestructurales agrarias, así como un mecanismo de intervención para los productos agrarios destinados al mercado interior canario.

3.- Referente al sector pesquero, las solicitudes se centraban principalmente en el acceso de sus productos a la España peninsular, por una parte, y al de los demás Estados miembros por otra; la posibilidad de suministros a partir de terceros países y la aplicación del conjunto de medidas estructurales en su territorio.

4.- En cuanto al sector industrial, el memorándum canario se limita a la solicitud de mejora de las disposiciones existentes, especialmente sobre las reglas de origen, salvaguardando siempre el principio de la libertad de comercio y sin cuestionar el régimen vigente. Hay que señalar, no obstante, que en lo que respecta al tabaco manufacturado, la solicitud de revisión del método de forma que garantice el aumento anual del volumen de los contingentes, así como la solicitud de la libre circulación de puros fabricados manualmente.

5.- En cuanto a la fiscalidad, se solicitó el mantenimiento de la "tarifa especial" hasta 1996, al tiempo que se dejaba abierta la posibilidad de extender su aplicación a nuevos productos.

Entre el resto de solicitudes cabe destacar:

1.- El establecimiento de primas u otros mecanismos encaminados a compensar la lejanía y discontinuidad territorial, así como el mantenimiento de las subvenciones para el transporte de mercancías.

2.- La solicitud de la discusión de la potenciación de los fondos estructurales comunitarios en el Archipiélago para corregir las debilidades estructurales de la economía canaria.

3.- El establecimiento de zonas especiales exentas para actividades financieras, comerciales, industriales y navieras. [Véase GOBIERNO DE CANARIAS: "Adaptaciones necesarias del Régimen CEE aplicable a las Islas Canarias", Gobierno de Canarias, 1988]

xxvii. [...] Aparte de la excepcionalidad tan acusada de la situación canaria de estar y no estar, la reacción que en 1985 se produjo en Canarias sorprendió negativamente en Bruselas y creó entre los altos cargos un estado de opinión negativo hacia las Islas, que se incrementaría cuando en 1989 el presidente del Gobierno de Canarias se opuso al desarme previsto en el Arbitrio de entrada, creyendo que así dirigía sus tiros hacia la Administración Central, cuando realmente quienes resultaron afectados fueron los órganos comunitarios. [Véase SAAVEDRA ACEVEDO, J.: "Canarias y la Comunidad Europea: un largo proceso". en Canarias-CE. Nº 0. Imprecan, La Laguna, Enero 1991, pág.6]

Desde luego el conflicto fue importante. Ahora bien, éste se vio extremadamente politizado por el enfrentamiento entre la Administración Central y la Autonómica, donde los partidos en

el poder en las administraciones respectivas no eran del mismo signo. Efectivamente, no se produjo el descreste establecido en los acuerdos pactados con la Comunidad incurriéndose en un incumplimiento de lo pactado. El Gobierno Autónomo aludía que para poder proceder al descreste del Arbitrio de entrada, era necesario que previamente la Administración Central modificase la Ordenanza y efectivamente no llevaba falta de razón, ya que no se podía modificar la Ordenanza reguladora. Pero, de otro lado, el Gobierno Autónomo estaba obligado a aplicar la sanción al arbitrio insular a partir de 1989 con la reducción de los derechos que resultan del artículo 31 del Acta de Adhesión, ya que sí que era la encargada de la gestión y recaudación del mismo. [Véase LOZANO ROMERAL, D.: "Sobre el desarme arancelario en las Islas Canarias". en Noticias-CEE, Nº 59, Diciembre 1989, Ed. CISS, S.A., págs. 17-21]

xxviii. La respuesta a las solicitudes Canarias por parte de la Comisión fueron bastante claras en relación al mantenimiento implícito del statu-quo que se proponía en el Memorándum remitido. En este sentido y dado que éste estaba encaminado a la reforma de medidas puntuales dentro del régimen vigente en ese momento, la Comisión señaló que en lo referente a los productos de la pesca sería posible un cierto ajuste del volumen de los contingentes, siempre y cuando dicho ajuste pudiera realizarse teniendo en cuenta la evolución que se hubiese producido en la flota local pesquera canaria (tal como se desprende de la declaración común anexa al Acta de Adhesión).

En cuanto a las reglas de origen, la Comisión estableció que, previa solicitud documentada por parte de las Islas Canarias se podría implementar la adaptación del procedimiento de acumulación ACP/Canarias; así como la posibilidad de aplicar medidas específicas de excepción limitadas al abastecimiento de atunes y sardinas originarios de países terceros.

En relación a la aplicación de las medidas de carácter estructural, se señala que, tras la propuesta de la Comisión, el Consejo ha aprobado la plena aplicación a las Islas Canarias del Reglamento referente a las mejoras en la transformación y comercialización de los productos de la pesca y acuicultura (DOCE nº L 388 de 38 de Diciembre de 1989).

En última instancia, en el caso de que pudieran adaptarse medidas puntuales, esta fórmula revestiría un carácter necesariamente limitado.

La Comisión se cuestiona hasta qué punto las adaptaciones del régimen del acuerdo podían dar respuesta a las peticiones de este memorándum en lo referente al sector agrícola, y facilitar

el acceso de los productos agrarios. Así, en cuanto al aumento del volumen de los contingentes agrarios dentro del espíritu y de las condiciones de la declaración común sobre el Protocolo nº2. Teniendo en cuenta los ajustes de los contingentes realizados con motivo de las negociaciones sobre la adaptación de los acuerdos mediterráneos, parece poco probable que se produzca un aumento de los contingentes actuales, con excepción, tal vez, de los sectores de plantas y de las flores, en los que podría decretarse algunos aumentos de los contingentes. Así mismo, en cuanto a la modificación del calendario de aplicación de los precios, concibió para modificar el sistema con objeto de tener en cuenta los intereses canarios, resulta inviable dentro de una mera adaptación del régimen existente en la actualidad. Tampoco parece factible el libre acceso de los productos canarios al mercado peninsular español mediante una adaptación sin más del régimen vigente, a causa de la diferencia de trato que introduciría entre España y el resto de la Comunidad, sobre todo desde la perspectiva de la realización del Mercado interior.

Por lo tanto, la fórmula de adaptación del régimen recogida en el memorándum de 1988 no permitiría dar una solución a todos los problemas canarios, tanto en lo que respecta al acceso al mercado comunitario, como a las intervenciones de la Comunidad en el mercado comunitario, como a las intervenciones de la Comunidad en los diferentes mercados. La Comisión considera que estos problemas sólo podrán solucionarse definitivamente de producirse la incorporación a la PAC.

La fórmula de adaptación del régimen permitiría una modificación limitada de la fijación anual de los contingentes de tabaco manufacturado para que pueda procederse a su ajuste en función del desarrollo normal de la producción local.

Con todo si bien se podía proceder a determinadas adaptaciones, en virtud de lo establecido en el Art. 25 del Acta de Adhesión, esta fórmula es limitada. Además de presentar el inconveniente de mantener y aumentar el carácter "equivoco" y estático del actual Protocolo, dando la imagen de adhesión "a la medida" a las políticas comunes.

No obstante, del art. 25 del Acta de Adhesión se desprende que la fórmula de adaptación no puede ser utilizada para realizar la incorporación a las políticas comunes, reservándose esta hipótesis únicamente a una "modificación" del régimen canario. [COMISION EUROPEA: "Informe de la Comisión a las Autoridades españolas sobre las Islas Canarias" Bruselas, 17 de Enero de 1990]

xxix. "A instancia del Reino de España, el Consejo por unani-

midad, a propuesta de la Comisión y previa consulta con el Parlamento, podrá:

- decidir la integración de las Islas Canarias y de Ceuta y Melilla en el territorio aduanero de la Comunidad;
- definir las medidas apropiadas dirigidas a extender a las Islas Canarias y a Ceuta y Melilla las disposiciones vigentes del Derecho Comunitario.

A propuesta de la Comisión, por propia iniciativa o a instancia de un Estado miembro, el Consejo, por unanimidad y previa consulta al Parlamento, podrá decidir las adaptaciones del régimen aplicable a las Islas Canarias y a Ceuta y Melilla que resultaran necesarias".

Por lo tanto, de llevarse a cabo una revisión o modificación sustancial del Régimen Especial de Canarias, el procedimiento previsto es:

- Iniciativa del Reino de España.
- Propuesta de la Comisión.
- Consulta al Parlamento Europeo.
- Decisión del Consejo por unanimidad.

... cuando se pretende efectuar una adaptación o afectaciones de carácter no sustancial el procedimiento previsto sería el siguiente:

- Iniciativa de la Comisión o de un Estado miembro.
- Consulta al Parlamento Europeo.
- Decisión del Consejo por unanimidad.

[ASIN CABRERA, A.: "Comentario al art. 25.4 del Acta de Adhesión del Reino de España a las Comunidades Europeas". En Canarias-CEE,... ob.cit., págs. 11-12]

xxx. [Acuerdo del Parlamento Canario de 21 de Diciembre de 1989 sobre modificación del status de Canarias en el seno de la Comunidad Europea]

xxxii. Así mismo, el período de aplicación de las medidas que se adopten, según los casos, además de estar vinculado al proceso de fortalecimiento de las Islas Canarias en las Políticas Comunes, puede prolongarse más allá de dicho proceso habida cuenta de los condicionamientos de carácter permanente que caracterizan a las Islas Canarias, que se han considerado para el establecimiento del POSEICAN [DECISION DEL CONSEJO de 26 de junio de 1991 por la que se establece un programa de opciones específicas por la lejanía e insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN). (94/314/CEE). D.O. L nº 171 de 29-6-91]

xxxiii. Este programa precisaba de un desarrollo normativo posterior. La primera parte de ese desarrollo se llevó a cabo mediante el Reglamento 1601/92, aprobado por el Consejo el 15 de Junio de 1992, que constituye el reglamento "marco" que fija el nuevo sistema de abastecimiento de productos de primera

necesidad y además determina las líneas de apoyo a las producciones agrícolas y ganaderas.

Una segunda fase del desarrollo normativo se llevó a cabo mediante Reglamentos o Decisiones de la Comisión de carácter "vertical", que se refieren, por tanto, a una medida o sector determinado. Esto presupone una importante labor legislativa que se ha realizado de forma sucesiva desde la entrada en vigor del POSEICAN.

xxxiii. "... Además de los Fondos estructurales, hay tres iniciativas comunitarias específicas (POSEICAN, POSEIMA y POSEIDOM) destinadas a facilitar la integración de Canarias, Azores, Madeira y los Departamentos Franceses de Ultramar en el mercado único implantado en el territorio continental" [Véase COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. "Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del Territorio de la Comunidad". Luxemburgo, 1992, pág. 192]

xxxiv. 1.- En cuanto al descreste arancelario, éste dejó de estar encorsetado a los contingentes, ya que éstos desaparecen. Se aplica el desarme arancelario establecido en el Acta de Adhesión y la eliminación de aranceles iguales o inferiores al 2 por 100, concedida a España como compensación por la integración de la antigua República Democrática Alemana.

2.- Precios de Oferta comunitarios: el art. 152 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad prevé la implantación de un mecanismo de compensación a la importación en la Comunidad de los productos para los que se haya fijado un precio de referencia. [Reglamento del Consejo nº 3709/89 de 4 de diciembre de 1989]

xxxv. En el art. 81 del Acta de Adhesión se relaciona los productos sometidos a este sistema, así:

a) productos incluidos en el sector de frutas y hortalizas frescas (del 1 de Enero de 1990 al 31 de diciembre de 1995)

b) productos incluidos en el sector vitivinícola (del 1 de Marzo de 1989 al 31 de diciembre de 1995)

c) patatas tempranas (del 1 de marzo de 1986 al 31 de diciembre de 1995) [Véase Art. 81 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea]

[Reglamento (CEE) nº 3210/89 del Consejo de 23 de octubre de 1989]

xxxvi. Sin duda, éste es un mecanismo limitativo a las exportaciones españolas a la Comunidad. El sistema MCI supone la posibilidad de instrumentar medidas restrictivas, al fijar un límite máximo indicativo, a la vez que la exigencia de solicitud y aprobación de un certificado MCI para la operación a

realizar supone la vuelta, con carácter general, al régimen de licencias de importación o exportación. Ahora bien, en ningún caso la aplicación del MCI podrá dar lugar a que los productos procedentes de España o la Comunidad reciban un tratamiento menos favorable que los productos procedentes de terceros países beneficiarios de la cláusula de nación más favorecida, y que sean comercializados en las regiones contempladas.

De otro lado, se establecen medidas de salvaguardia para el caso en que pudiesen provocarse perturbaciones graves en los mercados a causa de los intercambios de estos productos. En el caso de que el estudio de los intercambios intracomunitarios revele un incremento significativo de las importaciones realizadas o previsibles, y cuando por dicha situación se pueda alcanzar o superar el límite máximo indicativo de importación del producto para la campaña de comercialización en curso o en parte de la misma, la Comisión, a instancia de un Estado miembro o por iniciativa propia, decidirá por un procedimiento de urgencia:

- las medidas precautorias que sean necesarias, que se aplicarán hasta la entrada en vigor de las definitivas.
- la convocatoria del comité de gestión del sector correspondiente para proceder al examen de las medidas apropiadas.

En caso de que se detectase una perturbación grave de los mercados, el Estado miembro podrá solicitar de la Comisión que adopte de forma inmediata las medidas precautorias. Si dentro de las 24 horas siguientes a la recepción de la petición la Comisión no respondiese, el Estado miembro podrá adoptar las medidas precautorias comunicándolas inmediatamente a la Comisión, de forma que estas medidas se seguirán aplicando hasta que la Comisión se pronuncie sobre la petición planteada.

Las medidas que adopte la Comisión podrán contener en particular: la revisión del límite máximo indicativo o, en caso de perturbación grave, la limitación o suspensión temporal de las importaciones. [Véase Art. 84 y Art. 85 del Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea]

[Véase GIL DEL REAL DE PAZOS, F. y ARROTO GIMENEZ J.A.: "Política Agrícola Común. Mecanismos aplicables a los intercambios". Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid, 1988, Cap. V]

xxxvii. [Véase Reglamento de la Comisión nº 816/89, de 30 de Marzo de 1989]

La Comisión podía decidir la retirada del MCI de los productos sometidos en principio al mismo de acuerdo con un determinado calendario. Para ello debía ponderar especialmente la situación de las estructuras de producción y comercialización del

producto en cuestión; al igual que podía también introducir determinados productos de los sectores contemplados que se viesen sometidos a perturbaciones.

xxxviii. En el caso del sector de la margarina, y para paliar los posibles efectos que pudiese producir en España ese desmantelamiento, la Comisión se comprometió a efectuar un seguimiento de la situación de dichas industrias y, en caso necesario, promover la aplicación de las medidas que considerase adecuadas. [COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: XXII Informe General sobre la actividad de las Comunidades Europeas 1992, Bruselas, 1993]

xxxix. La desaparición de los Montantes Compensatorios de Adhesión (MCA) que se aplicaba a los intercambios entre España y el resto de la Comunidad en los productos para los que había diferencia de precios (azúcar y aceite de oliva), implicó realizar una serie de ajustes. Para ello, el 1 de enero de 1993 se redujo el precio del azúcar español para igualarlo al comunitario, concediéndose a los agricultores españoles la correspondiente compensación desde esa fecha hasta el final de la campaña 1994-1995. Así mismo, se contempla la otorgación de ayudas durante las campañas 1993-94 y 1994-95 para la adaptación de las industrias españolas productoras de azúcar. En el aceite de oliva, el precio de intervención español se incrementó un 10,4 por 100 para igualarlo al comunitario.

Así mismo, los productores de aceite de oliva se beneficiaron también de una subida de precios, mientras que los de remolacha no se vieron perjudicados por la reducción de precios que se acordó debido a la compensación con una ayuda directa. [ibídem]

xl. [...] para las importaciones de España procedentes del resto de la Comunidad, se acordó suprimir la aplicación de este mecanismo al trigo blando panificable, la leche líquida en general, carne de vacuno y determinados quesos. Quedaron sometidos a este mecanismo la leche en pequeños envases y los animales vivos de especie vacuna.

xli. [Art. 2.1 del Reglamento (CEE) nº 1911/91 del Consejo de 26 de Junio de 1991... ob.cit.]

xlii. Desde la entrada en vigor de este mecanismo y hasta julio de 1991, únicamente se aplicó en una ocasión, para las fresas, durante el mes de abril de 1990. Realizándose el correspondiente reparto de avales, según las exportaciones históricas, sólo se realizó el 70 por 100 del cupo establecido, por lo que la repercusión en el ritmo de intercambios fue prácticamente nula, contribuyendo a eliminarse de esta manera

las distorsiones graves en los mercados comunitarios, por una sobreoferta.

Los perjuicios derivados de la aplicación de estos mecanismos restrictivos para las exportaciones españolas para el año 1990 se estimaron en torno a unos 25.000 millones de pesetas, lo que equivale a un 6 por 100 del valor total de las exportaciones hortofrutícolas de nuestro país. [RIOS LOPEZ, E.: "La agricultura canaria de cara al nuevo modelo de adhesión de las Islas a la Comunidad Europea. Información Comercial Española, nº2287/2288, Secretaría de Estado de Comercio, Madrid, 1991, pág.2368].

Sin embargo, la expedición de un certificado MCI y la garantía del cumplimiento de la exportación mediante el depósito de una casación se traduce en el conocimiento "a priori" de las expediciones españolas hacia los mercados comunitarios. El establecimiento de una fianza que avale la intencionalidad de exportar tiene por objeto otorgar un elevado porcentaje de exactitud a las intenciones exportadoras, ya que su ejecución presupone un elemento disuasorio de probada eficacia. De esta forma, la CE conoce las intenciones de la exportación española para cada producto y período de tiempo determinado antes de que éstos se produzcan. Al inconveniente que presupone el establecimiento de límites máximos al principio de cada campaña, se une el de la vigilancia impuesta en períodos en que la producción comunitaria es baja e incluso inexistente. Así mismo, no hemos de perder de vista que esto le proporciona a la Comunidad la información necesaria para conocer el potencial exportador de las regiones y tener un elemento adicional a la hora de negociar con terceros países. [Véase PORTUGUES, C.: "Aplicación en Canarias del Mecanismo Complementario a los Intercambios (MCI) y los precios de oferta" en Canarias Agraria y Pesquera, 1991, págs. 58-60]

xliii. [Reglamento (CEE) nº 1911/91 del Consejo de 26 de Julio de 1991... ob.cit. pág.1]

xliv. [Decisión del Consejo de 26 de junio de 1991,... ob.cit, pág.8]

xlv. "Considerando que las condiciones específicas de producción de las Islas Canarias requieren una atención especial en el marco de aplicación de la PAC en esta región; que conviene, a este respecto, establecer medidas adecuadas para apoyar al sector de frutas y hortalizas y de flores y plantas vivas, que estas medidas deberán permitir especialmente el desarrollo de las producciones tropicales..." [Ibídem]

"Las medidas relativas a los sectores de frutas y hortalizas

así como el de flores y plantas vivas podrán adoptar la forma de:

- ayuda temporal por hectárea para la realización, por parte de productores, agrupaciones u organizaciones de productores, de programas de iniciativas dirigidos a diversificar producciones y/o mejorar la calidad de los productos. Estos programas, excluyendo los tomates, deberían servir especialmente para el desarrollo de las producciones tropicales. Así mismo, podrá incorporarse un complemento de ayuda en caso de que estos programas incorporen medidas de asistencia técnica. [Art. 10.4 de POSEICAN Decisión del Consejo del 26 de Junio de 1991,... ob.cit.]

xlvi. Ayuda anual por Ha. a los productores y Asociaciones de Productores que realicen un programa de iniciativas para el desarrollo y diversificación de la producción y/o mejora de la calidad de frutas, hortalizas, flores y plantas, de los Capítulos 6, 7 y 8, y las plantas vivas del Cod. NC.12.11 (excepto plátanos, tomates y papas). El programa será por un período de tres años y para una superficie mínima de 0,3 Ha. (en la OCM no hay prevista ayudas en este sentido). La ayuda prevista en el reglamento es que el importe de ayuda comunitaria será como máximo de 500 ECUs/Ha, cuando la del Estado sea 300 ECUs/Ha., y la del productor 200 ECUs/Ha. Así mismo, cuando el programa sea presentado por una Agrupación u Organización de productores, con una superficie mínima de 2 Ha. y precise ayuda técnica para su ejecución, el importe se incrementará en 100 ECUs/Ha. La ayuda se pagará anualmente y durante un período de tres años. [Reglamento (CEE) 1601/92 del Consejo de 15 de junio de 1992, Título III, Art. 15]

xlvii. El importe de la ayuda será del 10 por 100 del valor de la producción comercializada, entregada en zonas de destino, y se concederá a los compradores que se comprometan a comercializar los productos canarios. La ayuda será del 13 por 100 cuando la comercialización se efectúe por empresas comunes (productor canario-empresa comunitaria) y el compromiso sea por un período mínimo de tres años. [Reglamento (CEE) 1601/92 del Consejo de 15 de junio de 1992, Título III, Art. 16]

xlviii. En este caso, la Comunidad participará con un máximo de 100.000 ECUs. [Reglamento (CEE) 1601/92 del Consejo de 15 de junio de 1992, Título III, Art. 17]

xlix. [Art. 10.4 de POSEICAN, Decisión del Consejo de 26 de Junio de 1991,... ob.cit.]

1. [Art. 6.2 del Anexo de la Decisión del Consejo de 26 de Junio de 1991 por la que se establece el POSEICAN... ob.cit]

La tasa de corresponsabilidad es un mecanismo que se estableció en el marco de la PAC con la finalidad de corregir las situaciones excedentarias, y destinado a limitar la producción. Es un gravamen sobre las cantidades producidas y vendidas, de manera que los productores del sector en que se apliquen se corresponsabilicen de los costes presupuestarios que su producción representa. Al ser un impuesto indirecto, en la medida en que el productor pueda trasladarlo, incrementará el precio del producto; en caso contrario, afectará negativamente a la renta del agricultor. En 1985 se introdujo la tasa de corresponsabilidad en el sector de los cereales con el objetivo declarado de proporcionar a los productores una señal de la situación del mercado. La tasa que se estableció fue de un 3 por 100 del precio de intervención.

La tasa de corresponsabilidad también se aplica a la producción lechera pero quedan eximidas de las misma los productores ubicados en regiones desfavorecidas. [VARELA DONOSO, J.: "La Política Agrícola Común y su reforma". en VARELA, M. (Coord): "Organización Económica Internacional. Problemas actuales de la Economía Mundial"... ob.cit., pág.317]

li. "... en el sector lácteo, el establecimiento de la cuota a un nivel adecuado para permitir un desarrollo razonable de la producción canaria, aunque sin perturbar los flujos comerciales tradicionales". [Art. 10.2 del Anexo al (POSEICAN), Decisión del Consejo del 26 de Junio de 1991, ob.cit.]

lii. Esta ayuda se abonará a las industrias lácteas hasta el límite de las necesidades de consumo local (44.000 Tn.) de leche entera utilizada para elaborar los productos que den derecho a la ayuda. Los productos a los que se aplica esta ayuda son: Leche cruda, leche entera pasteurizada, nata, yogur elaborado con leche entera, queso fresco con un contenido en grasa expresado en peso de materia seca igual o superior al 40 por 100. [Reglamento (CEE) 2235/92 de la Comisión de 31 de Julio de 1992 por el que se establecen las disposiciones de aplicación de la ayuda al consumo de productos lácteos frescos de las Islas Canarias. DO L 217 de 31-7-92]

liii. "Una ayuda específica que permita apoyar a los productos procedentes de la ganadería tradicional canaria y destinados al consumo local" [Ibídem]

La prima pagadera por oveja y cabra para 1992 estaría situada en torno a 24,17 Ecus. Evidentemente este es un cálculo provisional ya que este se fija en función de la pérdida de renta de los productores. Para ovino pesado la prima estimada es de 18,917 ECUs, con una ayuda específica de 5,5 ECUs. [Re-

glamento (CEE) nº 2230/92 de la Comisión de 31 de Julio por el que se establecen determinadas disposiciones de aplicación del régimen de primas por oveja y cabra en las Islas Canarias DO. L 218 de 1-8-92].

liv. [Reglamento (CEE) 1601/92 aprobado por el Consejo el 15 de Junio de 1992... ob.cit.]

lv. "... con el fin de satisfacer los hábitos de consumo de vinos producidos en el Archipiélago, una exención de la obligación de destilación obligatoria y de no aplicación de las destilaciones voluntarias previstas por la legislación comunitaria, así como la no aplicación de la prima por arranque". Así mismo, al inicio de la campaña 1997/98 la ayuda se concederá exclusivamente a las organizaciones o agrupaciones de productores. [Reglamento (CEE) n 1601/91 del Consejo... ob.cit, Título III, Art. 19]

lvi. Esta ayuda se concede para un máximo de 12.000 hectáreas. Las papas de siembra se encuentran dentro de los productos de REA, lo que supone que estas papas entran en Canarias sin pagar arancel en frontera si se producen en terceros países, y con ayuda de la Comunidad si procede de ésta (3,5 Ecus por cada 100 Kg). La cantidad de papas de siembra que se incluyen en este régimen es de 12.000 Tn. para el período comprendido entre el 1 de Julio de 1992 a 30 de Junio de 1993.

En los períodos sensibles, las entregas de papas a las Islas Canarias procedentes de países terceros y de la Comunidad se limitarán a 4.200 Tn. durante el período comprendido entre el 1 de Julio a 31 de Octubre de 1992. [Reglamento 2168/92 de la Comisión de 30 de julio de 1992 por el que se establecen las previsiones de aplicación de las medidas específicas a favor de las Islas Canarias en los referente a la papa. DO: L 217 de 31-7-92].

"... La limitación se llevará a cabo de forma decreciente durante un período de 10 campañas" [Reglamento (CEE) 1601/92 del Consejo del 15 de Junio de 1992,... ob.cit., Título III, Art. 19]

lvii. [Reglamento (CEE) nº 1601/92 del Consejo... ob.cit., Título II, Art. 22]

lviii. Este importe se abonará a las asociaciones de apicultores reconocidas y para un límite máximo de 5.000 colmenas [Reglamento (CEE) nº 1601/92 del Consejo... ob.cit., Título III, Art. 24]

lix. Los productos contenidos en el Régimen Específico de Abastecimiento son: Cereales (Trigo, Cebada, Avena, Maíz, Sémola y "pellets", Malta), Lúpulo, Arroz, Aceites vegetales, Azúcares, Zumos de frutas concentrados (mat. primas), Carne de vacuno (fresca o refrigerada), Carne de porcino (congelada), Huevos deshidratados (para la industria alimentaria), Vinos de mesa, simiente de patata, productos lácteos (leche de consumo, leche concentrada en polvo, mantequilla, grasa), preparaciones lácteas (para niños, sin materia grasa animal). Para las campañas 1992/93 a 1995/96, Carne de porcino fresca o refrigerada y productos transformados a base de carne. [Reglamento (CEE) 1601/92 del Consejo... ob.cit., Anexo]

lx. Las disposiciones comunes de aplicación del Régimen Específico de Abastecimiento están recogidas en [Reglamento (CEE) Nº 1695/92 de la Comisión, aprobado el 30 de junio de 1992, DO L179 1-7-92]

lxi. Señalar que el Ministerio de Economía y Hacienda ha establecido lo que se entiende por "transformación", entendiéndose por ésta toda operación diferente a las meras manipulaciones usuales admitidas en el régimen de depósito aduanero, y puntualizando que la cantidad máxima autorizada de reexportación será la media de las exportaciones de los tres años anteriores al de entrada en vigor del mismo (1992). En los años siguientes, esta cantidad máxima equivaldrá a la establecida para el año anterior más la media de aumento anual en los tres años anteriores al considerado.

De otro lado, los productos importados bajo el REA no pueden ser reexportados a terceros países ni ser beneficiarios de restituciones. Para que se pueda dar esta reexportación, que deberá ser justificada, será necesario que el producto salga de este régimen. Previa renuncia al mismo, se han de devolver las ayudas o el pago de los derechos de importación con abono de los intereses de demora correspondientes.

Por último, cabe destacar que esta exigencia de renuncia no se aplica a los avituallamientos de buques o aeronaves [MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA, Orden de 1 de Marzo de 1993]

lxii. En el caso de la OCM para los productos de la pesca, el precio de retirada se refiere al precio al cual las organizaciones de productores no deben vender los productos de sus asociados y por lo cual reciben una compensación financiera comunitaria [VARELA DONOSO, J.: "La Política Agrícola Común y su reforma"... ob.cit., pág.287]

lxiii. [Decisión del Consejo de 26 de Junio de 1991. Anexo. Art. 11.2... ob.cit.]

lxiv. [Art. 11.3 de la Decisión del Consejo de 26 de Junio de 1991 relativas al POSEICAN,... ob.cit.]

lxv. Para ello se adoptarán medidas que tengan en cuenta las dificultades concretas de un sector dado de la producción local destinada al consumo local o turístico, con el fin de mantener la exoneración equivalente a la que actualmente disfrutaban (p.e papel, cartón, madera aserrada, alimentos para animales...), así como medidas que permitan el acceso a bienes de consumo final (p. textiles, ropa, aparatos de óptica, y de electrónica, medios de transporte).

Estas medidas están limitadas a un período transitorio de 10 años, de forma que el año anterior a la expiración de dicho período la Comisión procederá a evaluarlas realizando un nuevo examen de la situación. [Exposición de motivos de las propuestas del Reglamento (CEE) del Consejo relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho Comunitario de las Islas Canarias, y de la Decisión del Consejo que establece un programa de opciones específicas por la lejanía e insularidad de las Islas Canarias COM(90) 686 final de 20 de Febrero de 1991].

lxvi. [Reglamento (CEE) Nº 1605/92 del Consejo de 15 de Junio de 1992 por el que se suspenden temporalmente los derechos autónomos del arancel aduanero común en la importación de determinados productos industriales en las Islas Canarias. [DO. L 173 de 27-6-92]. Véase el Anexo al presente Reglamento en el que aparece recogida la relación de los productos afectados.

lxvii. [Art. 6.6 del POSEICAN... ob.cit]

Para la producción de tabaco se establece una ayuda regional complementaria a la prima comunitaria (para la variedad havana, que es la cultivada en Canarias. Ya que la Comunidad establece una prima específica para cada variedad de tabaco a los cultivadores) que será igual como máximo a la diferencia entre la ayuda pagada en Canarias en la actualidad y la prima comunitaria. Con datos de 1991, la prima que se puede conceder estimativamente puede estar entre 350-400 pts/Kg. [Reglamento 1601/92,... ob.cit.]

lxviii. [Véase Reglamento (CEE) nº1911/91 y Decisión del Consejo de 26 de Junio de 1991, por el que se establece el POSEICAN]

lxix. Se establece "que se puede almacenar toda clase de mercancías, cualquiera que sea su naturaleza, cantidad, origen, procedencia y destino". En las zonas francas se autoriza cualquier actividad de tipo industrial o comercial o de presta-

ción de servicios que se desarrolle de conformidad a las condiciones del Reglamento. Se establecen cuatro tipos de actividades en las zonas francas: El almacenaje, las manipulaciones usuales, las transformaciones bajo control aduanero y las industrializaciones. Y la administración propia del puerto franco podrá autorizar todo tipo de operaciones sin mas limitación que el sometimiento de las industrializaciones con mercancías no comunitarias a las normas vigentes en la comunidad sobre perfeccionamiento activo.

A diferencia de la legislación española sobre la franquicia concedida a aparatos, maquinaria, artefactos y útiles de todas clases, incluso combustibles y lubricantes extranjeros necesarios para que las industrias realicen las operaciones en ellos autorizadas, la legislación comunitaria exige que estas mercancías no pueden consumirse ni utilizarse sin que previamente no se hayan despachado en libre práctica. [Reglamento (CEE) N° 2504/88 del Consejo de 25 de Julio de 1988, relativo a las zonas francas y depósitos francos. DO: L 225 de 15-8-88, p.8]

[Reglamento (CEE) N° 1999/85 del Consejo, de 16 de julio de 1985, relativo al régimen de perfeccionamiento activo. DO n° L 188 de 20-7-85, p.1]

lxx. [Art. 8 del Anexo a la Decisión del Consejo de 26 de Junio de 1991 por la que se establece el POSEICAN,... ob.cit.]

lxxi. [Reglamento (CEE) N° 1604/92 del Consejo de 15 de junio de 1992, por el se modifica el Reglamento (CEE) N° 2504/88 relativo a las zonas francas y depósitos francos. DO L 173, de 27-6-92]

Es más, se excluye de aplicación en las zonas francas de las Islas Canarias, Azores, Madeira y DOM la limitación que recogía el Reglamento 2504/88 respecto a que si en un sector determinado de la actividad económica, las condiciones de competencia de la Comunidad se vieran afectadas como consecuencia de la exoneración de las condiciones económicas previstas por el régimen de perfeccionamiento activo, el Consejo, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, decidirá la aplicación de las condiciones económicas previstas en este tráfico de perfeccionamiento a la actividad económica correspondiente establecida en la Zona franca en cuestión (Antiguo Pto. franco de Hamburgo). [Art. 1 del Reglamento (CEE) del Consejo N° 1604/92 del Consejo de 15 de Junio de 1992,... ob.cit.]

lxxii. Los productos sensibles a los que es factible, en principio, la aplicación de estas medidas de excepción serían aquellos en los que se diera una diferencia importante entre

los tipos del arbitrio y los del AAC.

En general, las diferencias existentes entre los tipos "país tercero" del AAC y los arbitrios se sitúan en torno a dos puntos (AAC 7%, arbitrio 5%). No obstante, estas diferencias son mayores en determinados capítulos en los que los tipos del AAC son, con mucho, superiores a los del Arbitrio: tal es el caso, por ejemplo, de determinados productos químicos y farmacéuticos (cap. 27 a 30), algunos aparatos mecánicos (cap. 84), los vehículos (cap. 87), así como obras de arte (cap. 87). Sin embargo, en relación con esto se tendría que especificar que los capítulos referidos se importan mayoritariamente de la CEE: así, del cap. 29, el 32 por 100 de las importaciones de la Comunidad representan el 95 por 100 de las importaciones canarias en estos apartados; en cuanto al cap. 84, el 94 por 100 de las importaciones proceden de la Comunidad, mientras que en el cap. 87, el porcentaje es de un 79 por 100 y en el cap. 97 es del 78 por 100.

Pero, de otro lado, determinados productos importados de países terceros soportan los elevados tipos de la Tarifa especial del arbitrio (entre un 18 y un 22 por 100), como es el caso de ciertos productos plásticos, de algodón, de vidrio, de hierro, ventiladores, frigoríficos, placas solares de uso no industrial, etc... [Véase COMISION EUROPEA: "Islas Canarias. Informe de la Comisión a las autoridades españolas". Bruselas, Enero 1990]

lxxiii. Hasta el 31 de diciembre de 1995, los tipos del impuesto podrán modularse de acuerdo con las categorías de productos entre el 0,1 por 100 y 5 por 100, y podrán llegar hasta el 15 por 100 en el caso del tabaco manufacturado. Y la modulación de los tipos no deberá, en ningún caso, derivar en discriminaciones para los productos procedentes de la Comunidad.

lxxiv. [Reglamento (CEE) Nº 1605/92 del Consejo de 15 de Junio de 1992. DO. L 173 de 27-7-92]

[Reglamento (CEE) Nº 1606/92 del Consejo de 15 de Junio de 1992 DO. L 173 de 27-7-92]

[Consejo. Decisión de los Representantes de los Gobiernos de los Estados Miembros reunidos en el Seno del Consejo de 15 de Junio de 1992. DO. L 173 de 27-6-92]

lxxv. En este sentido, el reglamento recoge que la aplicación del AAC y el resto de derechos en el marco de la PAC queda supeditado a la entrada en vigor del REA, no aplicándose hasta ese momento. [Art. 6.2 del Reglamento (CEE) n 1911/91,...

ob.cit.]

lxxvi. A partir del 1 de enero de 1995 se procederá a la aplicación del 20 por 100 anual de los tipos de derecho antidumping aplicable en el territorio aduanero de la Comunidad, de forma que, a partir del 1 de enero del año 2000, éste sea del 100 por 100. [Reglamento (CEE) Nº 1602/92 del Consejo del 15 de junio de 1992 por el que se suspende temporalmente la aplicación de las medidas antidumping comunitarias a la importación en las Islas Canarias de determinados productos sensibles. DO L 173 de 27-6-92, pág.40]

lxxvii. La cantidad anual que se ha fijado que corresponde a la media de los años 1989-1991, según los orígenes gravados con derechos antidumping: para lectores de disco compacto (17.100), magnetoscopios (18.400), televisores con pantalla pequeña (16.000), audiocassettes (2.000.000), videocasetes (625.000), máquinas de escribir electrónicas (8.600), impresoras matriciales (1.500), fotocopadoras de papel normal (195.300), ¡alpargatas! (195.300) y autorradios (52.500). [Anexo de Reglamento (CEE) Nº 1602/92 del Consejo del 15 de junio de 1992 por el que se suspende temporalmente la aplicación de las medidas antidumping comunitarias a la importación en las Islas Canarias de determinados productos sensibles. DO L 173 de 27-6-92]

lxxviii. [Apartado Nº3 del Art. 6 del Protocolo nº2]

lxxix. [Ibídem]

lxxx. Véase en este sentido la fórmula aplicada en el régimen establecido para los territorios franceses de ultramar que le conceden a la región un mayor margen de maniobra para la gestión de su propio régimen fiscal (sin perjuicio del respeto al derecho comunitario en particular del art. 95 del Tratado) [Véase COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: Decisión Común del Consejo y de la Comisión por la que se establece el POSEIDOM y Decisión del Consejo relativa al régimen del arbitrio insular en los Departamentos Franceses de Ultramar. COM(88) 730 final, Bruselas, 1989, pág.41-48].

lxxxii. [Véase COM (84) 592 final]

lxxxiii. [...] así como el mantenimiento de la exclusión de las Islas Canarias del ámbito de aplicación territorial de las directivas que se refieren a los tabacos manufacturados en aplicación del art.26 en relación con el Anexo I, capítulo V, punto 3 y 4 del Acta de Adhesión. [Reglamento (CEE) nº 1911/91 del Consejo de 26 de junio de 1991... ob.cit.]

lxxxiiii. El recurso a ciertos índices macroeconómicos sin

aludir al contexto social está convirtiéndose en un instrumento de aproximación al conocimiento de la realidad socio-económica de un país. Este uso está siendo asumido con tanto énfasis que ha llegado a sacralizarse, convirtiéndose a pesar de sus contradicciones en un fetiche de nuestros tiempos.

lxxxiv. En términos nominales. Véase Anexo estadístico Cuadro nº37

lxxxv. En 1955 el número de empleados en el sector construcción era de 17.505 personas, mientras que en 1962 había ascendido a 24.026.

El fuerte proceso de trasbase de la mano de obra, fruto de la especialización creciente de la agricultura en los productos de exportación, con la consecuente concentración de esta actividad en la zona de costas, abandonando los terrenos de medianías (que es donde se realizaban los cultivos destinados al mercado interior y las actividades ganaderas), con un importante volumen de mano de obra de escasa cualificación aseguro la abundancia de mano de obra poco exigente.

lxxxvi. Estos porcentajes de variación están expresados en términos nominales. Tanto para Canarias como a nivel nacional se han utilizado los datos del PIB al coste de los factores y a precios corrientes.

lxxxvii. A nivel nacional, para el período 1962-73, el crecimiento del sector construcción se multiplica por 5 y el volumen de empleo por 1,4, pasando de representar el 5,7 por 100 del PIB en 1962 al 7,1 por 100 en 1973, mientras que en Canarias la participación en el PIB canario más que se duplica entre esos dos años. [Véase Anexo estadístico]

lxxxviii. "La ley alemana STRAUSS de 15 de marzo de 1968, sobre medidas para el fomento de las inversiones de Capital Privado en Países en Vías de Desarrollo (Ley fiscal sobre ayuda al desarrollo de 1968). Esta ley tuvo vigencia hasta 1973. Durante ella se llegó a decir por un cualificado representante de la administración española que "estamos exportando ladrillos y arena" y las peticiones de algunos promotores de ampliación de plazo, tuvo eco en algunos órganos de la Administración Central, que llegó a transmitirlos de forma verbal al gobierno de la República Federal Alemana". [MELIAN GARCIA, J.A.: "Administración Pública y Turismo" en el AA.VV.: "El turismo en Canarias". Ed. Secretariado de publicaciones Viera y Clavijo. 1985, pág.63]

lxxxix. Así mismo, el capital extranjero no aportó novedades en cuanto a centros turísticos, y en sus esquemas no respetó ni

a la arquitectura insular ni las bellezas naturales, produciéndose un gravísimo deterioro de la imagen de Canarias, consiguiendo el Archipiélago fama de paraíso del dinero rápido y de la especulación sin temores fiscales. [Ibídem]

xc. [GAVIRIA, M.: "España a go-go. Turismo Charter y neocolonialismo del espacio". Ed. Turner, 1974]

xc. En 1975 se da una importante caída en el total de empleos en el sector de la construcción, con una disminución de más del 29 por 100, lo que supone que pasó de representar casi el 16 por 100 de los empleos generados en la región en 1973 a representar sólo el 11,8 por 100 en 1975.

xcii. [CRUZ CABALLERO, A.: "El mercado turístico canario. Situación actual. Promoción de nuevos mercados". en AA.VV.: "El turismo en Canarias",...ob.cit. pág. 228]

xciii. La procedencia del turismo que llega a Canarias proviene, en su mayor parte, de la Europa Comunitaria (85 por 100), especialmente del Reino Unido y Alemania. [Véase Anexo estadístico Cuadro nº53 y ss.]

xciv. Para el período 1980-92, esta tendencia se mantiene, concentrándose las mayores tasas de crecimiento en las islas de Fuerteventura y Lanzarote, seguidas de Tenerife y Gran Canaria, que han estabilizado sus tasas después del fuerte aumento registrado en el período 1960-1975; mientras las islas de La Gomera, La Palma y El Hierro, relativamente alejadas por ahora del fenómeno turístico, siguen perdiendo población. [Véase Anexo estadístico Cuadro nº 59,60 y 61]

xcv. [Véase anexo estadístico, Cuadro nº 58 y ss.]

xcvi. [Véase Anexo estadístico Cuadro nº62]

xcvii. Hay que señalar que el índice de ocupación en este sector puede que esté infravalorado ya que, si se tiene en cuenta el índice de consumo de materiales, licencias de obra, etc..., en los momentos de auge, éste se debería situar en torno al 18 por 100 de los ocupados. [Véase GONZALEZ HERNANDEZ, M., VEGA MARTIN A., MORIN VARGAS, V. y DELGADO GARCIA, F.: "La economía sumergida en Canarias". Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 1986]

[Véase CACERES MORA, A.: "Análisis del desempleo en Canarias", Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 1986]

xcviii. [Véase GOBIERNO DE CANARIAS: "El impacto del Acta Unica Europea en las Islas Canarias". Consejería de Economía y Hacienda. Gobierno de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, Marzo,

1993]

xcix. [Véase Anexo estadístico Cuadro nº65]

c. La tasa de paro de los menores de 25 años para el cuarto trimestre de 1992 fue de un 42,6 por 100. [INE: "Encuesta de Población Activa" IV Trimestre 1992]

ci. Si se observa el sector económico que mayor índice de paro registra en relación a su población activa, tenemos que éste es el sector de la construcción, con lo que la actividad que ha venido tirando del crecimiento canario es la que registra, en los momentos más altos de actividad, las mayores tasas de paro. En buena medida esto se explica por el alto porcentaje de peones -personal no cualificado- que entra en el mercado de trabajo, que suele hacerlo a través de este sector dada la falta de requisitos en cuanto a cualificación previa y, de otro lado, el alto grado de fraude que se da en este sector. [Véase GONZALEZ HERNANDEZ, M., VEGA MARTIN A., MORIN VARGAS, V. y DELGADO GARCIA, F.: "La economía sumergida en Canarias"...ob.cit]

cii. [Véase Anexo estadístico cuadro nº42 y ss.]

ciii. Por supuesto, el minifundismo al que se hace referencia cuando se habla de la agricultura dedicada al mercado interior, está referida a su menor dimensión en relación a las extensiones que se dedican para los cultivos de exportación, ya que, como es lógico, dada las limitaciones de espacio físico en las Islas, casi no tiene sentido hablar de latifundios y minifundios.

civ. La superficie dedicada a cultivo del plátano se ha venido reduciendo en la década de los ochenta a un ritmo del 4 por 100 constante anual.

cv. En este sentido señalar que, entre 1988 y 1989, la producción de plátanos en los DOM pasó de 310.000 Tn. a 335.000 Tn.

cvi. Ley 30/1972 de 22 de julio que concede la reserva del mercado nacional para el plátano canario.

cvii. [Véase SANS, J.A.: "El "problema agrario" de Canarias: Pseican, escenario internacional y cuestiones pendientes". en Boletín Económico de ICE, nº2353, Madrid, págs.4125-4133]

cviii. [Ibídem]

cix. En el período 1970-77 el censo de ganado vacuno pasó de

44.609 cabezas a 26.284, el ganado caprino bajó de 142.851 cabezas, en 1970, a 124.675 en 1977, el número de aves ha registrado con altibajos una disminución cercana al 15 por 100, y el ganado porcino se ha estabilizado en torno a las 47.000 cabezas. [MINISTERIO DE AGRICULTURA: Anuario de Estadística Agraria. Varios números]

cx. "Si la actividad pesquera de los canarios se hubiese limitado a la explotación de las plataformas litorales, estrechas y muy esquilmas en el último cuarto de siglo, las perspectivas del sector hubieran sido totalmente nulas.

Sin embargo, la tradición histórica y la localización geográfica del Archipiélago, tan cercana al banco pesquero del Sáhara, han determinado la importancia que tiene este sector en la economía regional. Este banco es de gran riqueza. Riqueza que se confirma con la presencia de flotas pesqueras muy bien equipadas de países como Francia, la Unión Soviética y Japón." [CENTRO DE INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL: "Economía Canaria 67". Caja Insular de Ahorros. Las Palmas de Gran Canaria, Junio de 1968, pág.34]

cxi. "La pesca en Canarias está pasando por el momento más difícil de su historia, los problemas se han agravado en los últimos años, haciendo cada vez más crítica la subsistencia de este sector de importancia básica para la economía canaria. Las dificultades estructurales de la pesca se han incrementado, con la reducción de los rendimientos de las pesquerías, los obstáculos que suponen la ampliación de aguas territoriales, aumento de los costes y el incierto futuro del banco sahariano en el que los canarios faenan desde hace más de cuatro siglos.

Ante la crisis general pesquera en España, la importancia de las pesquerías canario-saharianas ha crecido, por cuanto han absorbido a las flotas de otras regiones peninsulares que no han podido faenar en el mar de Boston y en el Norte de Africa. [...] en la actualidad, el futuro de las pesquerías canarias está en la capacidad de negociación del gobierno español para asegurar la pesca en el Sáhara, y en esfuerzo investigador que haga posible el aprovechamiento de las masas de peces y crustáceos de las aguas del Archipiélago.

[...] El análisis del pasado y del presente reflejan la ausencia total de planificación. Canarias ha estado sistemáticamente excluida por el Centralismo y por los intereses de grupos de poder, autóctonos y foráneos, de la posibilidad de intentar el análisis de este sector en profundidad" [CENTRO DE INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL DE CANARIAS: "Economía Canaria 73 y 74". Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria. Las Palmas de Gran Canaria, noviembre 1975, pág. 151]

cxii. A pesar de la introducción de la propuesta en relación a la concepción de los Estados Archipielágicos y de la aplicación de este concepto, por analogía a aquellos archipiélagos que forman parte de algún Estado ribereño, como sería el caso de las Islas Canarias, en los que los espacios marítimos se definiesen a partir de las líneas de base rectas que unen los puntos extremos de las islas y los arrecifes emergentes más exteriores del archipiélago, por lo que a partir de estas líneas se considerarían las zonas de jurisdicción: mar territorial, zona económica,... con independencia de la profundidad y distancia. Arbitrándose garantías para terceros tales como "paso inocente", corredores marítimos, etc... Cuando se presentó el proyecto, si bien fue aceptado en líneas generales por todos los países, excepto para aquellas agrupaciones de islas que formen parte de un Estado ribereño. Solamente dos países se opusieron a esta tesis: Argelia y Marruecos, argumentando que ningún estado ribereño podrá reivindicar derechos basados en el concepto de archipiélago de aguas archipielágicas, invocando su derecho de soberanía. [Véase PEREZ VOITURIEZ: "La pesca en Canarias, cuestiones internacionales que plantea" en Rumbos n°7, Santa Cruz de Tenerife, 1982]

cxiii. [...] Los porcentajes indicados se complementan señalando que sobre el aumento absoluto de la flota española de 647 buques, 509 se matricularon en Canarias (78,67 por 100). [OREJA RAMIREZ, J.R.: "La Flota pesquera Canaria (1975/82)". En Canarias Agraria y Pesquera, n°1, 1986. Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias. pág. 26]

cxiv. En cuanto al volumen de capturas, éste ascendió en 1975 a 205 miles de toneladas, y en 1976 fue de 247,9 miles de toneladas, con un aumento del 21 por 100, mientras que el incremento anual medio para el período 1968-74 se situaba en torno al 7 por 100. [DOCUMENTO DE TRABAJO DEL MAC-21. (Proyecto CANHIDRO)] [Véase Anexo estadístico cuadro n° 51]

cxv. ... Una vez generalizada, en 1977, la Zona Económica Especial, consecuencia de la III Conferencia de Naciones Unidas sobre Derechos del Mar, España tuvo que firmar un complejo sistema de acuerdos bilaterales de pesca. Dado que España no tenía caladeros suficientes para establecer acuerdos de pesca-pesca, se firmaron acuerdos pesca-compensaciones económicas. De todos estos acuerdos, sin duda el más importante para la industria pesquera canaria fue el firmado con Marruecos el 1 de Agosto de 1983, siendo el más importante en esta primera etapa en cuanto al número de buques de los firmados por España (en aguas de la CEE habían faenado 415 buques en 1981 y 287 en 1984) [AA.VV.: "La pesca en España". Banco de Bilbao-Vizcaya. Bilbao, 1989]

cxvi. Se entiende por flota pesquera canaria a la flota española que fija permanentemente su base de operaciones en cualquier puerto del Archipiélago [Reglamento (CEE) nº 570/86 de 24 de Febrero de 1986, nota 6, Anexo I]

cxvii. a.- Arrastreros congeladores de cefalópodos integrados en ANACEF que operan en los caladeros de Marruecos, Guinea Bissau, Senegal, Guinea Conakry y Sierra Leona, 175 buques, con un promedio de cinco entradas al año.

b.- Arrastreros congeladores marisqueros que operan en Senegal y Guinea Bissau, aproximadamente 40 buques, con 4 entradas al año.

c.- La flota de arrastreros congeladores de Vigo que se dirigen a los caladeros del Atlántico Sur (Namibia, Sudáfrica, Malvinas). Estos 130 buques pasan dos veces al año para aprovisionarse de gasoil y efectuar reparaciones y suministros complementarios. No descargan ni comercializan sus capturas, ya que su mercado íntegro es la España peninsular, donde tienen su base. [FONTAN DOMINGUEZ, J.R.: "Importancia económica de la flota pesquera en los Puertos Canarios", ponencia presentada en el IV Congreso Internacional de Tráfico Marítimo y manipulación portuaria". Abril 1990]

cxviii. En cuanto a la flota extranjera cabe destacar los buques marroquíes, en torno a unos 150 buques que, si bien comercializan sus capturas en Marruecos, vienen a los puertos canarios a proveerse de pertrechos y a reparaciones. Así mismo, la flota coreana, que se puede estimar, dada su gran movilidad, en torno a 40 unidades; la Unión Soviética, que tiene en Canarias un fuerte punto de apoyo, buques factorías, balleneros que, junto a sus buques de apoyo y suministro, utilizan Canarias para reparaciones navales, tránsito de tripulaciones, y aprovisionamiento de víveres; otras flotas como la china, senegalesa, libia, búlgara, rumana,... utilizan los servicios de los puertos pero no suelen desembarcar o trasbordar sus capturas. Por último, entre los pabellones de la CEE, Italia, Grecia y Francia despliegan alguna actividad en nuestros muelles. [Ibídem]

cxix. La cuantificación de las capturas realizadas en Canarias, en principio no deberían presentar ese tipo de problemas. Sin embargo, también se da la circunstancia de que, al tratarse de una pesca básicamente artesanal, es difícil su cuantificación. De otro lado, resulta muy difícil cuantificar los trasbordos que se realizan en el banco pesquero sahariano.

cxx. Del total de capturas de sardinas, más de un 85 por 100 va a la industria reductora de harinas de pescado, en torno al 13 por 100 a la industria de conservas de sardinas y el 2 por 100 restante a congelados y otros usos. [GOBIERNO DE CANARIAS:

"Análisis del Sector Pesquero en las Islas Canarias" en adaptaciones necesarias del Régimen CEE aplicable a las Islas Canarias,...ob.cit, pág. 25]

cxxi. [Reglamento (CEE) nº 2054/88 del Consejo de 23 de Junio de 1988]

cxxii. En las islas de Gran Canaria y Tenerife se concentran cerca del 88 por 100 del total de los establecimientos industriales. [ISTAC: "Anuario Estadístico". Consejería de Economía y Hacienda. Gobierno de Canarias]

cxxiii. La media nacional para el sector industrial arroja unos datos que más que duplican los canarios, así la aportación al PIB fue del 23,8 por 100 y representa el 22,7 por 100 del empleo. [INE: "Encuesta de Población activa] [Véase Anexo estadístico Cuadro nº 39 y 40]

cxxiv. La gran dependencia exterior se debe igualmente a la falta de industrias productoras de inputs intermedios (la producción interna canaria sólo supone en torno al 32 por 100 de los consumos industriales totales). [ASINCA: "Análisis del Sector Industrial". Asinca. Santa Cruz de Tenerife. Octubre, 1989]

cxxv. [Véase MARTIN, C., MORENO, L. y ROMERO RODRIGUEZ, L.: "Estimación de la distribución regional de las actividades de I+D". Documentos de Trabajo, nº 71, FIES, Madrid, 1991]

cxxvi. Hasta ese momento, Tabacalera cumplía una mera función recaudatoria en la gestión del monopolio y tardó en percibir el proceso de concentración y el control creciente del mercado por parte de las labores canarias.

cxxvii. [FORTALEZA PUJOL, F.: "El sector tabaquero canario ante la Integración" en Información Comercial Española... ob.cit. pág. 2355]

cxxviii. [Véase Anexo estadístico Cuadro nº56]

cxxix. En los últimos años el turismo en Canarias ha experimentado un cambio sustancial: el número de visitantes aumentó un 50 por 100 entre 1985 y 1990, pero dentro de este intervalo temporal cabe distinguir dos períodos bien diferenciados el trienio 1985-1988, con un fuerte aumento en el número de visitantes y el bienio 1989-1990, con tendencia decreciente en el número de visitantes extranjeros.

cxxx. [Véase MARTIN, C., MORENO, L. y RODRIGUEZ ROMERO, L.: "Estimación de la distribución regional de las actividades de

I+D"... ob.cit., pág.84]

cxxxii. [Véase ARRABAL, P.: "Comercio Internacional y Paraísos Fiscales". Ed. Pirámide, Madrid, 1992]

cxxxiii. Los paraísos financieros mas consolidados responden a su cobijo bajo divisas fuertes y a la voluntad de los Estados, titulares de aquellas divisas. [Véase VERNAY, A.: "Paraísos Financieros", Plaza & Janes, Barcelona, 1970]

cxxxiiii. "el desequilibrio y la propensión a la crisis de la estructura económica de las Islas Canarias, caracterizada por un desproporcionado sector servicios..." [Véase COMUNIDADES EUROPEAS. Parlamento Europeo. Documentos de Sesión. A 2-0245/87. Dictamen sobre un "programa de desarrollo integrado para las Islas Canarias"].

cxxxv. [Véase COMUNIDADES EUROPEAS. Comité Económico y Social, CES 175/87 fin]

cxxxvi. [Véase Reglamento (CEE) nº 1911/91 del Consejo de 26 de Junio de 1991... ob.cit.]

cxxxvii. Tiene un especial interés la iniciativa REGIS, cuya finalidad es contribuir a la diversificación de la actividad económica en las islas de Azores, Madeira, DOM y Canarias, además del resto de iniciativas como son ENVIREG, STRIDE, TELEMATIQUE, PRISMA... en la que se incluyen las Islas [Véase COMISION EUROPEA: "Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del territorio de la Comunidad". Luxemburgo, 1992, pág.192-193]

cxxxviii. En el período 1986-1992 caben distinguir dos etapas: el período 1986-1989, en el que las importaciones crecen a una media anual del 8,3 por 100, y el período 1989-1992, en el que se registra media para esos años del 2,9 por 100. En cuanto a las exportaciones, éstas registran mayor irregularidad, con una disminución en el primer período del 2,9 por 100 y después de la recuperación de 1990 de nuevo vuelven a caer a una media del 0,9 por 100.

cxxxix. En este sentido señalar que, para 1992, si se incluye a Finlandia, Austria, Suecia y Noruega, el porcentaje total de importaciones procedentes de la Europa de los 16 alcanza una cifra del 92,4 por 100, y el índice de concentración de nuestras exportaciones se sitúa en el 96,4 por 100.

cxxxix. La tasa de cobertura de las exportaciones ha registrado un deterioro en el período 1986-92, situándose en una media del 21 por 100, muy inferior a la media registrada en el período 1975-85 (34,23 por 100).

cxl. En este apartado, como ya se ha señalado, tiene especial relevancia la evolución de los precios del crudo y sus derivados de forma que, sin duda, esta circunstancia distorsiona, en parte, la evolución. Sin embargo, si se tiene en cuenta la evolución en toneladas, se detecta que las importaciones, y sobre todas las exportaciones en cantidad también han disminuido. [Véase DIRECCION GENERAL DE ADUANAS: "Estadísticas de Comercio Exterior". D.G.A e II.EE. Madrid, Varios años]

cxli. El capítulo referido a carnes y despojos comestibles ha representando, en 1992, el 5,6 por 100 de las importaciones, y las compras de productos incluidos en el Cap. 04 (leche, productos lácteos, etc...) procedentes del exterior casi se han duplicado en el período 1985-1992, pasando de representar en 1985 el 2,2 por 100 del total importado al 4 por 100 en 1992. [Véase Anexo estadístico apartado de Comercio Exterior]

cxlii. [Véase Anexo estadístico cuadro nº148 y ss.]

cxliii. [...] Podemos decir que Inglaterra canalizó las exportaciones canarias según sus intereses durante un período de más de treinta años. Sin embargo, esta organización se dio en íntima conexión con los intereses locales más impuestos, determinados grupos de terratenientes y, sobre todo, en conexión con los intereses que cada vez más se concentraban en los puertos canarios. [GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. CANARIAS a finales del Siglo XIX"...ob.cit]

cxliv. En 1932 Inglaterra impone el sistema de preferencias imperiales, iniciando el cultivo de este producto en sus colonias y potenciando el abastecimiento de su mercado desde éstas. Francia protege las importaciones de las Antillas Francesas y de Guinea al tiempo que establece la contingencia y una elevación en los derechos de aduana para el resto de las importaciones. Así mismo, Italia inicia también un proceso proteccionista y concentra su política en el desarrollo del cultivo del banano en sus posesiones africanas, especialmente en Somalia.

cxlv. [...] Este hecho se revela aún más paradójico si tenemos en cuenta que estos nuevos intermediarios sólo actuaron entre la localidad y el puerto, pasando el resto de la comercialización, o bien a unos nuevos intermediarios cuando los productos iban a la Península, o a las mismas casas inglesas de antaño cuando los productos iban al Reino Unido y continente [...] Así pues, las nuevas entidades en Canarias fueron más un cambio de fachada y un reparto de prebendas que otra cosa; en el extranjero FAYFES continuó vendiendo los plátanos de Canarias, mientras que aquí había una fobia anti-

inglesa, [...] La situación alcanzó tal nivel que FAYFES cambió coyunturalmente de denominación pasando a manos de un apoderado, recuperando su anterior denominación y patrimonio en la década de los setenta. [RODRIGUEZ BRITO, W.: "La Agricultura de exportación en Canarias (1940-1980). Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, 1986, pág. 23]

cxlvi. La Península pasa a ser el principal mercado, mientras que con anterioridad a 1936 apenas significaba el 20 por 100 de la exportación total. Para evitar la caída en picado de la renta de los agricultores, se subvenciona el consumo.

cxlvii. Lógicamente, la falta de abonos e inputs para la agricultura no hizo posible que se consiguiesen los niveles de producción anteriores a la Guerra Civil Española, pasando el sector por una fuerte depresión.

cxlviii. En 1958 la cosecha de plátanos se vio gravemente afectada por las tormentas que originaron fuertes pérdidas en el cultivo. Hasta este año el consumo de plátanos en la Península estaba gravado por una tasa, manteniéndose los consumos per cápita hasta esa fecha a niveles bajos (3 a 5 Kg per cápita).

[...] "La presión interior cesó en 1958, no como consecuencia de una concesión graciosa del gobierno, sino originada por las graves pérdidas en el cultivo del banano. No se comprende como pudo haberse tardado tanto en levantar las trabas que para el comercio se impusieron en España; de no haber tenido lugar la catástrofe, a buen seguro pesaría aún sobre la economía canaria la medida coyuntural que en un principio, como todas las medidas coyunturales, había de ser pasajera". [TERCEIRO, J.B.: "Aspectos estructurales del Sector Platanero de Canarias". Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros, Las Palmas de Gran Canaria, 1972, pág. 47]

cxlix. [RODRIGUEZ BRITO, W.: "La agricultura de exportación en Canarias"... ob.cit., pág. 284]

cl. [TERCEIRO, J.B.: "Aspectos estructurales del Sector Platanero de Canarias"... ob.cit, pág. 359]

cli. [Véase PAYNO, A.: "Informe de la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas a la CEE"... ob.cit., pág. 433-439]

clii. En la década de los setenta, estos mercados del norte europeo (si incluimos a Austria y Suiza) se reparten entre:
UNITED BRANDS.....44 %

CASTLE & COOKE.....	29 %
DEL MONTE.....	7 %
NOBOA.....	8 %
UIT.....	6 %
AFC.....	6 %

[Ibídem]

cliii. Ahora bien, Alemania antes de proceder al cálculo y revisión anual del contingente, ha de consultar a los países ACP y Territorios de Ultramar si son capaces de suministrar adecuadamente al mercado Alemán.

cliv. Por lo tanto, la Comunidad establece para las importaciones de plátanos el régimen común del AAC, lo que representa unos tipos del 20 por 100. El establecimiento de este arancel responde en gran medida a los intereses franceses de proteger la producción de sus departamentos de ultramar y sus antiguas colonias, tema en el que también coinciden los intereses italianos y más tarde los ingleses. De forma que al establecerse el derecho arancelario común sobre los plátanos, no se siguió la regla general (media aritmética de los derechos aplicados por los Estados miembros), sino que fue objeto de una negociación especial, y en ella las presiones franco-italianas consiguieron una protección mayor.

clv. Su producción, al ser producción comunitaria, se encuentra en régimen de libre práctica, por lo tanto son producción comunitaria, si bien por razones de tráfico tradicional, el grueso de la importación se realiza con Francia, siendo éste el principal consumidor, aunque reexpide estos plátanos sin restricción arancelaria hacia otras zonas, como es el Benelux.

clvi. A principios de siglo, Jamaica era uno de los principales productores del mundo y el principal abastecedor del mercado mundial. Sin embargo, a partir de la Primera Guerra Mundial, al suspenderse los embarques del Reino Unido, comienza a perder este papel. Al terminar el conflicto la producción se recuperó, pero la de Ecuador la había superado para ese entonces. En los setenta y principios de los ochenta las exportaciones bananeras de Jamaica sufrieron una caída espectacular. A partir de 1985 comenzó a recuperarse pero, en 1988, decayó nuevamente debido a los huracanes que arrastraron los cultivos. [ROCHA, J.: "Banano: el oro verde que madura en manos extranjeras", en Comercio Exterior, vol. 39, nº 10. México, Octubre de 1989, pág. 866]

clvii. Fundamentalmente Islas Windwards y Jamaica; también de Costa de Marfil, Camerún y Surinam.

Con la firma de la Convención de Lomé, los países ACP presiona-

ron para que se estableciese un tratamiento especial a sus producciones de plátanos, que aparece recogido en el Protocolo nº6 de la Convención de Lomé y que sólo se aplica a los territorios europeos de la Comunidad, evitando así que los países ACP del Caribe inunden con sus producciones los mercados de los departamentos franceses de ultramar. Así mismo, estos países consiguieron que se incluyesen ayudas en todos los estados de la producción, mayores posibilidades de acceso a los mercados liberalizados y promoción comercial del plátano ACP.

clviii. En caso de importaciones paralelas de la zona dólar, la Comunidad autoriza al Reino Unido a excluir del régimen de libre práctica los plátanos de la zona dólar, puestos en libre práctica en otro Estado miembro. [Decisión de la Comisión de 30 de Octubre de 1976 y de 4 de Marzo de 1976.]

clix. [Decisión de la Comisión de 6 de Febrero de 1970.]

clx. [...] "La postura de la Comunidad se hace aún más compleja en vista del enorme contingente libre de impuestos de las importaciones de Alemania Occidental, que es fijado anualmente para hacer frente a la demanda doméstica y que es satisfecho en su inmensa mayoría por plátano del área dólar.

El origen de esta situación "especial" se remonta a la creación de la Comunidad. La exención de las reglas tarifarias comunitarias respecto a plátanos fue una condición sine qua non para la firma por parte de Alemania Occidental del Tratado de Roma.

A los románticos les gusta creer que los alemanes consideraban esta fruta como un símbolo del final de las miserias ocasionadas por la Segunda Guerra Mundial y subsiguientes bloqueos. La verdad sin embargo, es probablemente más prosaica. En aquel entonces los importadores poseían una considerable influencia sobre Konrad Adenauer a la hora de las negociaciones del Tratado, y aún hoy influyen sobre los principales partidos políticos mediante sus contribuciones económicas a los fondos de los mismos." [FINANCIAL TIMES: "Piel de plátano en el camino al mercado único de la C.E.", recogido de Canarias Agraria y Pesquera, Consejería de Agricultura y Pesca, Gobierno de Canarias, nº 5 Diciembre de 1988, Págs. 30 y 31]

clxi. Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Ecuador.

clxii. Camerún, Costa de Marfil, Somalia, Belice, Surinam, Jamaica, Dominica, Granada, Santa Lucía, San Vicente, y República Dominicana.

clxiii. Martinica, Guadalupe, Canarias, Madeira y Creta.

clxiv. Sin duda, la importancia económica y social de estas producciones son significativas para las regiones implicadas. En este sentido señalar que para Canarias, en los ingresos globales por exportación en 1992, las exportaciones de plátanos representan más del 30 por 100. Así mismo, en cuanto a su participación en el PIB de 1992, el plátano supone en torno al 2 por 100, y en el número de empleos directos e indirectos, éstos se estiman en torno a los 35.000, lo que supone más de un 80 por 100 de la población activa del sector agrario, y más de un 8 por 100 de la población ocupada en Canarias. [Véase Anexo estadístico]

[Véase SANS, J.A.: "Ante la comunitarización del mercado europeo del plátano". en Boletín Económico de ICE, nº2287/2288, Madrid, 1991, pág. 2371]

clxv. [CES 1012/91 "El mercado comunitario del Plátano ante el plazo de 1992". Documento informativo de la sección de Agricultura y Pesca del Comité Económico y Social]

clxvi. De acuerdo con los datos del Eurostat referentes al valor CIF de toneladas de plátanos importadas antes y después de la aplicación del AAC, para los años 1988, 1989 y 1990; "todo parece indicar que tanto en un Estado miembro exonerado como en uno no exonerado, el precio CIF es prácticamente igual. Se trata de una observación importante si sabemos que una de las mayores inquietudes se refiere al efecto del arancel aduanero sobre el precio al por menor y, por lo tanto, sobre el consumidor. En Hamburgo, Grecia o Rotterdam, sujeto o no a impuesto, el plátano alcanza precios prácticamente equivalentes.

De ello resulta que la exoneración del arancel exterior común del 20 por 100 no puede presentarse como la única explicación fundamental del nivel relativamente bajo del precio al por menor en Alemania. En estos países productores, como en los demás mercados no organizados, los bajos salarios y la gran productividad de los países exportadores contribuye a ello.

Alemania reexporta plátanos cada año a varios países, sobre todo a Italia. En ese caso, el importador italiano está obligado a pagar un arancel del 20 por 100 si los plátanos proceden de Alemania. Cabe pensar que en este sistema hay una disfunción que obstaculiza la competencia y penaliza al mismo tiempo a los consumidores y productores. Si a esto se asocian dos fenómenos como el de las fluctuaciones monetarias que hacen del precio al por menor una variable flotante, y del comportamiento de los operadores del sistema "dólar" en materia de precios, cabe dudar de la eficacia a largo plazo del sistema "dólar" tanto

para el consumidor comunitario como para los ingresos de los productores de los países proveedores. [Ibídem]

clxvii. [CES 1012/91 Documento Informativo de la Sección de Agricultura y Pesca sobre "El mercado comunitario del Plátano ante el Plazo de 1992". Anexos nº5 y nº6]

clxviii. [Art.18 del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo de 13 de Febrero de 1993 por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano. D.C. Nº L 47 de 25-2-93. Anexo nº1... ob.cit.]

clxix. Por importaciones "tradicionales ACP" se entienden las cantidades de plátanos importadas por la Comunidad procedentes de los países signatarios de la Convención de Lomé en las siguientes cantidades:

Costa de Marfil.....	155.000 Tn.
Camerún.....	155.000 Tn.
Surinam.....	38.000 Tn.
Somalia.....	60.000 Tn.
Jamaica.....	105.000 Tn.
Santa Lucía.....	127.000 Tn.
San Vicente y Granadinas..	82.000 Tn.
Dominicana.....	71.000 Tn.
Belice.....	40.000 Tn.
Cabo Verde.....	4.800 Tn.
Granada.....	14.000 Tn.
Madagascar.....	5.900 Tn.

[Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo de 13 de Febrero de 1993 por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano. D.C. Nº L 47 de 25-2-93. Anexo nº1]

clxx. "1. Cada año se elaborará un plan de previsiones de la producción y el consumo en la Comunidad, y de las importaciones y exportaciones.

2. Dicho plan se establecerá basándose en:

- los datos de que se disponga en relación a las cantidades de plátanos que hayan sido comercializadas en la Comunidad durante el año anterior, desglosadas según su origen,
- las previsiones de producción y comercialización de plátanos comunitarios,
- las previsiones de importación de plátanos tradicionales ACP, y
- las previsiones sobre el consumo basadas, en particular, en las tendencias recientes del consumo y en la evolución de los precios de mercado.

3. El plan de previsiones podrá ser revisado durante la campaña cuando ello sea necesario y, especialmente, para tener en

cuenta los efectos de circunstancias excepcionales que afecten a las condiciones de producción o de importación. En tal caso, el contingente arancelario previsto se adaptará según el procedimiento del Art.27." [Art.16 del Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo de 13 de Febrero de 1993... ob.cit.]

clxxi. Se entiende por importaciones no tradicionales ACP las cantidades de plátanos exportados por los Estados ACP que sobrepasen las cantidades contempladas en el Anexo y son las que se denominan en el reglamento como "plátanos no tradicionales ACP".

clxxii. [Art.17 del Reglamento (CEE) 404/93... ob.cit.]

clxxiii. [Art.23, Ibídem]

clxxiv. [...] La cantidad máxima de plátanos comunitarios comercializados que podrán dar derecho a la concesión de la ayuda compensatoria por pérdida de ingresos quedó fijada en 854.000 toneladas, desglosándose por regiones, de forma que a Canarias le corresponde 420.000 Tn, a Guadalupe 150.000 Tn, a Martinica 219.000 Tn, a Madeira, Azores y Algavre 50.000 Tn y 15.000 Tn a Creta y Laconia. El volumen correspondiente a cada región podrá adaptarse dentro de los límites de la cantidad máxima prevista para la Comunidad. [Art.12 del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxv. [Art.13, Ibídem]

clxxvi. En este sentido se establece que los Estados miembros concederán ayudas a las asociaciones de productores, durante los cinco años a partir de su reconocimiento, encaminadas a fomentar su constitución y facilitar su funcionamiento administrativo. [Art.6.1 del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

Así mismo, se establece que las autoridades competentes de los Estados miembros podrán elaborar programas operativos por los que se definan las medidas que deben emprenderse en el sector del plátano para la consecución de al menos dos de los siguientes objetivos: 1.- Aplicación de una estrategia cualitativa y comercial de los productos de la zona en función de la evolución de los costes y del mercado; 2.- Mejorar la utilización de los recursos sin menoscabo del medio ambiente; 3.- Aumentar la competitividad.

Estos programas operativos se elaborarán en el contexto de la cooperación entre la Comisión y las autoridades nacionales y regionales y dentro de los marcos comunitarios de apoyo de las regiones subvencionadas. [Art.10.1 del Reglamento (CEE)

nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxvii. [Título I del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxviii. [...] Dicho informe incluirá, en particular, el análisis de la evolución del flujo de comercialización de los plátanos comunitarios, de países terceros y ACP desde la aplicación del presente régimen. Dicho informe irá acompañado, en su caso, de las correspondientes propuestas.

A más tardar el 31 de diciembre de 2001 la Comisión presentará al Parlamento Europeo y al Consejo un segundo informe sobre el funcionamiento del presente reglamento, acompañado de las propuestas oportunas sobre el nuevo régimen aplicable con posterioridad al 31 de Diciembre de 2002. [Art.32 del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxix. [RODRIGUEZ BRITO, W.: "La agricultura de Esportación en Canarias (1940-1980)"... ob.cit. pág. 286]

clxxx. En este sentido, se potencia la creación de los tipos de agrupaciones con el fin de corregir las deficiencias estructurales que existen en la oferta de productos agrarios en aquellas regiones caracterizadas por un insuficiente grado de organización de los productores. Se entiende por Agrupaciones de Productores las entidades asociativas formadas por agricultores individuales y, en su caso, también por organizaciones de productores que agrupen únicamente productos agrarios, y que se constituirán con el objeto de adaptar la oferta y las producciones de los productores miembros a las exigencias del mercado.

Estas Organizaciones han de cumplir una serie de requisitos como son: el estar constituidas por productores individuales o, en su caso, organizaciones de productores; en caso de estar constituidas por otros tipos de personas, los estatutos de la Organización deben de garantizar que éstos no controlen las decisiones de la asociación; los miembros deben de cumplir las normas comunes de producción y comercialización; establecer reglas comunes de producción. Las agrupaciones tienen la obligación de sacar al mercado la totalidad de la producción destinada a la comercialización de los productos para los que se adhieren a la agrupación. Ha de evitarse una posición dominante del mercado (salvo que sea necesario para los objetivos de la PAC), etc.. y finalmente, han de ser reconocidas por el Estado miembro en cuestión. [Reglamento (CEE) nº 1360/78 del Consejo relativo a las agrupaciones de productores y sus Uniones. D.O.L. nº166 de 23-6-78]

clxxxii. [...] Si bien dicha ayuda podrá concederse también a los productores individuales cuyas particulares condiciones, especialmente geográficas, no les permitan afiliarse a una organización de productores. [Art.12 del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxxiii. El Título II del Reglamento, por el que se establece la OCM para el plátano recoge lo que se entiende por Organización de Productores, así como los requisitos que éstas han de cumplir en el marco de la reglamentación general que se establece para las frutas y hortalizas, Reglamento (CEE) nº1035/72 del Consejo de 18 de Mayo de 1972, por el que se reconoce y establece la organización común de mercados en el sector de frutas y hortalizas.

clxxxiiii. [Art.18 del Reglamento (CEE) 404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxxv. Se establecen tres categorías de operadores y, en función de éstas, se reparten lo certificados de importación:

- Los operadores de la Categoría A: serán aquellos que hayan comercializado plátanos de países terceros o plátanos no tradicionales ACP, a los que les corresponde el 66,5 por 100 del contingente de importación.
- Los operadores de la Categoría B: son aquellos operadores que hayan comercializado plátanos comunitarios o tradicionales ACP, a los que se les asigna el 30 por 100.
- Los operadores de la Categoría C: que son aquellos que establecidos en la Comunidad, hayan empezado, a partir de 1992, a comercializar plátanos distintos de los plátanos comunitarios o tradicionales ACP.

Además, los operadores de las categorías A y B deben cumplir una serie de condiciones: Debe tratarse de agentes económicos, personas físicas o personas jurídicas, agentes individuales o agrupaciones establecidas en la Comunidad durante el período de referencia del que se trate, para 1993 (1989-1991); deben haber comercializado en ese período de referencia una cantidad mínima de plátanos de 250 Tn, y, en caso de ser plátanos de longitud igual o inferior a 10 cm, la cantidad mínima es de 20 Tn. Por último, deben haber realizado una de las siguientes funciones:

- Compra o producción: Compra de plátanos originarios de países terceros o de países ACP a los productores para su envío y venta en la Comunidad; producción de plátanos en la Comunidad y envío y venta de los mismos.
- Abastecimiento en despacho de libre práctica en calidad de propietario de plátanos verdes y puestas en el mercado comuni-

tario.

- Maduración de plátanos verdes en calidad de propietario y comercialización en la Comunidad.

[Reglamento (CEE) nº1443/93 de la Comisión del 10 de junio de 1993 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del régimen de importación de plátanos en la Comunidad, D.O.L. nº142 de 12-6-93]

[Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo... ob.cit.]

clxxxv. Tal es el caso de COPLACA, principal cooperativa de Canarias, que comercializa en trono al 30 por 100 de la producción total del Archipiélago, y la empresa FAYFES, multinacional que comercializa plátanos de terceros países, con antiguas vinculaciones con el sector agro-exportador isleño, que han constituido una sociedad con participación conjunta, EUROBANA-CANARIA, que comercializa los plátanos de terceros países.

clxxxvi. La ayuda se concederá para la comercialización de plátanos frescos que cumplan las normas de calidad comunitarias. Hasta el momento en que salgan estas normas, esta ayuda se puede solicitar para los productos destinados a ser suministrados en estado fresco al consumidor, clasificados y envasados y que hayan salido del almacén de envasado con vistas a su venta [Art.1 Reglamento (CEE) nº1858/93 de la Comisión de 9 de julio de 1993 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo por lo que respecta al régimen de ayuda compensatoria por pérdida de ingresos de comercialización en el sector del plátano]

La cantidad máxima de plátanos comunitarios que dé derecho a esta ayuda es de 854.000 Tn, de las que 420.000 corresponden a Canarias, y para el segundo semestre del año 93 esta cifra es de 210.000 Tn. En el caso de que las solicitudes superen la cantidad asignada a cada región, se concederán todas las ayudas solicitadas siempre que éstas no superen el límite total de 854.000 Tn, que para 1993 es de 427.000 Tn. Así mismo, en caso de que las cantidades efectivamente comercializadas en la Comunidad superen ese tope máximo, las cantidades que dan derecho a ayuda se reducirán para la región de producción en proporción a la cantidad superada. En este caso se fijará un porcentaje uniforme de reducción que se comunicará a los Estados miembros y que éstos aplicarán a las cantidades establecidas en cada solicitud de ayuda.

clxxxvii. Para el establecimiento del ingreso global de referencia se cogió el año 91 y se ha fijado en 49,1 Ecus/100 Kg. Transcurridos tres años, la Comunidad revisará este ingreso. [Art. 2 Reglamento (CEE) nº1858/93 de la Comisión de 9

de julio de 1993 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo por lo que respecta al régimen de ayuda compensatoria por pérdida de ingresos de comercialización en el sector del plátano]

clxxxviii. [RODRIGUEZ BRITO, W.: "La Agricultura de Exportación en Canarias (1940-1980)"... ob,.cit, pág. 334]

clxxxix. [Véase Reglamento (CEE) nº1858/93 de la Comisión de 9 de julio de 1993 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº404/93 del Consejo por lo que respecta al régimen de ayuda compensatoria por pérdida de ingresos de comercialización en el sector del plátano]

CONCLUSIONES

Si durante mucho tiempo las relaciones internacionales se desarrollaron sobre una concepción eurocéntrica del mundo, donde todo pivotaba alrededor del Viejo Continente y, además, el centro estaba ubicado en Europa Occidental, después de la Segunda Guerra mundial estas dos concepciones serán desplazadas y sustituidas por otras nuevas, que son las que han regido la dinámica de las relaciones internacionales hasta hace muy poco tiempo, de forma tal que la relación entre conformación del sistema bipolar y el inicio del proceso de integración es claro.

Así mismo, el desarrollo de la internacionalización irá configurando progresiva y aceleradamente un mayor grado de interdependencia entre los países. La esencia misma de la empresa transnacional supone la destrucción paulatina de los sistemas productivos nacionales y, por tanto, de la capacidad reguladora del Estado. De otro lado, la desintegración de los antiguos imperios coloniales y el nacimiento de los nuevos Estados abrirá un amplio campo de acción para la penetración económica, financiera y comercial de estas fuerzas plenamente impuestas en el marco de la bipolaridad. Será precisamente esta característica la que redefina, en gran medida, junto con la energía, el mapa geoestratégico mundial.

Este conjunto de circunstancias conduce a que, por primera vez, en Europa Occidental, la necesidad de cooperación sea políticamente asumida e instrumentada. Esta necesidad se vio acompañada del objetivo político, apoyado por Estados Unidos, de unificar Europa Occidental para hacer frente a la amenaza de la penetración soviética.

Ahora bien, en la dinámica de profundización-expansión en la que se desenvuelve este proceso se detectan desequilibrios y limitaciones que cada vez son más evidentes:

- 1.- En la Comunidad, con las sucesivas ampliaciones, a medida que se ha ido profundizando en el proceso de integración y se ha ido dando una mayor concentración de capital, los desequilibrios espaciales no sólo se manifiestan entre regiones, sino que se manifiestan notoriamente también entre los Estados miembros, añadiéndose a las desigualdades regionales la configuración de una Comunidad dual, con Estados miembros de primer y segundo orden.
- 2.- Los mecanismos que se han instrumentado se manifiestan insuficientes para hacer frente al peligro del dualismo. El Tratado de Maastricht, que recoge la premisa de la necesidad de la convergencia entre las economías de los Estados miembros, supone la realización de un importante proceso de ajuste económico, sobre todo para los Estados miembros estructuralmente más deprimidos. Esa convergencia se ha diseñado por y para los intereses de los grupos o fuerzas más impuestas. Es materialmente imposible que deficiencias estructurales puedan ser corregidas en el plazo establecido, sobre todo en países que además deben luchar por la corrección de los desequilibrios a nivel interno entre sus regiones. Este planteamiento estrictamente economicista de la cuestión de convergencia lleva a que los efectos polarizantes que se han dado a nivel comunitario se consoliden y que se reproduzcan a nivel regional.
- 3.- El proceso de integración se ha visto inmerso desde sus inicios en una dialéctica continua entre poder nacional y poder supranacional que, en última instancia, lo que hace

es poner de manifiesto un problema aún no superado, como es la concepción política de la Comunidad, y que revela la relación de fuerzas que se da en el seno comunitario en cada momento. En la actualidad, en la Unión está claramente definido el eje París-Boon y además con un alto grado de consenso (institucional) en buena parte de las decisiones sobre la dinámica del proceso de profundización comunitaria, apareciendo el Reino Unido y Dinamarca como los más recelosos al proceso definido.

- 4.- No se debe perder de vista que las instituciones comunitarias no funcionan en un vacío político: el grado y las metas de integración y solidaridad, la armonización de políticas y la autoridad de la Comunidad, los deciden los asociados en el proceso de integración dentro del marco operativo concreto. En este sentido, hoy en día la Europa de las dos velocidades es una gran amenaza para la profundización hacia una unión política en Europa. De un lado estarán los Estados miembros que podrán acceder a la etapa de profundización, que constituirán el bloque director de la Comunidad y, de otro, el grupo de países a remolque de los primeros.

Así mismo, se ha de profundizar en el sentimiento de "pertenencia" y que el proceso comunitario se acerque al ciudadano, ya que cada vez es mayor el distanciamiento existente entre la clase política y el ciudadano. Esta es una realidad que sólo se puede superar a largo plazo a través de una creciente democratización en el proceso de toma de decisiones comunitario. Democratización que ha de ir unida a una mayor participación de los distintos niveles decisionales que convergen en el proyecto comunitario, un delicado equilibrio que, en la actualidad, dista mucho de ser tal.

Ahora bien, la dinámica del proceso de integración en Europa Occidental pone de manifiesto que, a pesar de estos desequilibrios y descompensaciones, se ha dado una evolución constante dentro del eje de profundización-expansión. En cuanto a la profundización en la Unión, ésta se producirá aunque con algunas modificaciones o ajustes en los objetivos propuestos. La razón fundamental para ello está en que el proceso de integración de los propios mecanismos de integración, así como las múltiples convergencias y fusiones que se han dado y se dan en el seno de la Comunidad, producen reacciones en cadena que la dotan de una inercia propia y ésta, lejos de disminuir, aumenta a medida que se avanza en la profundización y ampliación.

A la Unión Europea le queda todavía un largo camino por recorrer en su configuración como ente político con peso específico propio, que vincule, en última instancia, la actuación de sus Estados en torno a una posición común mayoritariamente aceptada.

Las reticencias de los Estados miembros a ceder en este ámbito a las presiones del proceso de integración, han sido bastante mayores que en otros campos. Una de las limitaciones con las que se enfrenta la Unión Europea para su consolidación como unidad política es la ausencia de una política exterior y de seguridad común (PESC). Tal es así que la Comunidad Europea aparece en la escena internacional como un agente con un considerable peso económico, pero con una operatividad política internacional bastante menguada en relación al peso que pueden tener algunos de sus miembros.

En la actualidad, el escenario internacional se caracteriza por la creciente globalización y transnacionalización de la economía mundial. La internacionalización productiva y la innovación tecnológica han reforzado las tendencias intrínsecas del sistema, lo que ha llevado a una mayor concentración y complejidad del mismo y, consecuentemente, a reordenamientos de fuerzas con un aumento de la competencia tanto entre los centros como entre los agentes más impuestos. Esta lucha por expandir y consolidar los mercados, asegurándose áreas de influencia y ampliando la penetración comercial en terceros países, explica en gran medida el renovado interés por la constitución de bloques comerciales por parte de las potencias mundiales, la regionalización y la progresiva consolidación de bloques en los que aparecen recogidas las áreas de influencia de los diferentes centros que se van definiendo progresivamente, siendo ésta la vía fundamental por la que ha progresado la globalización y mundialización de la economía, dentro del dualismo que ha caracterizado a las relaciones internacionales.

En este aspecto la Comunidad no ha sido una excepción, de forma que, tanto las sucesivas ampliaciones como la progresiva profundización que se ha dado en la misma, han ido configurando un sistema de relaciones exteriores que no escapa a la pauta general que ha caracterizado la dinámica de las relaciones Norte-Sur: profundización en la fragmentación, el dualismo y penetración que han contribuido al mantenimiento del "statu-quo" y, en determinados casos, a aumentar la brecha existente.

La Comunidad, en sus relaciones con los países del tercer mundo, lejos de establecer un trato homogéneo, establece una estructura piramidal, contribuyendo de este modo a la fragmentación entre grupos de países, fragmentación que sigue estando presente en el esquema vigente en la actualidad, encontrándonos con una prolongación en el tiempo y bajo otros parámetros de la

relación particular que se daba entre los países coloniales y sus colonias. Con ello, en el marco de relaciones que ha establecido la Comunidad con los países menos desarrollados se pone de manifiesto la incapacidad de los mecanismos implementados para diversificar la oferta de los países en desarrollo, además de la discriminación que el sistema no integrado ejerce sobre los distintos países y áreas geográficas, manteniendo los antiguos esquemas de dependencia.

Esta estructura piramidal ha llevado a que dentro de las zonas que reciben un trato más beneficioso, determinados países hayan tomado conciencia de los privilegios adquiridos por algunos de ese tratamiento diferencial y discriminatorio, de ahí que presionen a la Comunidad para que no se vean perjudicados o, por lo menos, su situación preferencial no empeore respecto a las nuevas áreas de interés comunitario.

En el momento actual, fruto de la reestructuración de fuerzas que se está dando a nivel interior en la Comunidad, pero sobre todo en relación a la delimitación de áreas de influencia a nivel internacional, se dan cambios en las relaciones exteriores de la Comunidad. Con la ampliación hacia los países de la EFTA, la mediana de la Comunidad pasa de la zona Sur a lo que es la Europa continental y, con la caída del bloque del Este, ha de volver sus miradas y recursos hacia esta zona, sin olvidar por ello sus áreas tradicionales de influencia.

La situación de Europa es bien comprometida, no sólo a nivel externo, sino también desde el punto de vista de sus Estados y Regiones. La dinámica interna del proceso comunitario ha llevado a la consolidación, tanto desde el punto de vista interno como externo, de la dinámica centro-periferia. Así, entre los Estados miembros se da un dualismo importante que

lleva a una estructura piramidal dentro de la Comunidad, profundizándose en la brecha de las desigualdades regionales. Desde el punto de vista externo, el carácter preferencial que la Comunidad ha imprimido al sistema de relaciones exteriores con sus tradicionales áreas de influencia ha llevado a que esté presente, también, una estructura piramidal, profundizándose en la fragmentación de estas áreas. En la conjunción de los dos esquemas descritos observamos que ambos derivan en lo mismo: la consolidación, tanto a nivel interno como externo, de esquemas centro-periferia.

El carácter piramidal que presenta el sistema de relaciones diseñado por la Comunidad, conjuntamente con los circuitos económicos transnacionalizados, lleva a situaciones en las que las relaciones comerciales con Estados no miembros puedan evolucionar, al menos en aspectos particulares y sectorialmente delimitados, "manifiestamente mejor" que alguna de esas mismas relaciones en el interior de la Comunidad.

Europa Occidental se encuentra geográfica y políticamente atrapada entre dos vastas zonas inestables y peligrosas: el Este, asolado por el desastre económico, la hoguera de los nacionalismos, estando éstos tanto en el origen de las guerras abiertas como en el germen de otras aún soterradas; y la orilla del Mediterráneo, bajo la pesada losa del crecimiento demográfico, anémica por el fracaso económico y constantemente amenazada por la inestabilidad social.

La multiplicidad de los cambios y tendencias que se manifiestan configuran un disparejo y acelerado proceso de vinculación social a escala planetaria, que coexiste con movimientos en direcciones opuestas que acentúan las diferencias y crean divisiones. Estamos asistiendo a la conformación de un orden global fracturado, en el sentido de que es global

pero no integrado, que pone en contacto a todas las partes que lo forman pero, al mismo tiempo, mantiene profundos abismos entre individuos y grupos, países y regiones, que genera enormes posibilidades de progreso y, a la vez, segrega a una gran parte de la humanidad y le impide el acceso a los beneficios que de él se derivan.

La inserción de Canarias en el nuevo escenario internacional y las implicaciones que ésta pueda tener para la Región se ve condicionada por el marco de actuación en el que tiene que operar y que le sirve de referencia, marco que en la última década ha registrado cambios importantes, como ha sido la adhesión a la Comunidad Europea y que, en el caso canario, adquiere una significación especial ya que la situación de la que parte el Archipiélago es diferente a la que ha servido de marco al resto de las regiones comunitarias.

La distancia del Archipiélago al territorio peninsular, la situación geoestratégica de las Islas en el tráfico del Atlántico-Sur y su imbricación temprana a las rutas de tráfico colonial entre Europa, Africa y América, son circunstancias que han contribuido a la progresiva internacionalización y extroversión del Archipiélago, con un status de zona relativamente abierta a la competencia internacional. Este proceso ha ido unido a la configuración y afianzamiento de agentes y fuerzas íntimamente vinculadas a la creciente externalización y dependencia que caracterizan el proceso de desarrollo canario. Así, las Islas Canarias se constituyeron como punto estratégico de confluencia no sólo de tráfico comercial sino además, y lo que es más importante, de intereses internacionales. La

internacionalización es una constante en la historia del Archipiélago Canario desde tiempo atrás.

La temprana polarización de la economía en torno a los cultivos de exportación llevó a que su crisis continuada afectase gravemente a toda la estructura social que se había conformado alrededor de éstos. La concentración de capitales y medios productivos en el sector exportador incidía negativamente en la agricultura de subsistencia, de forma que se fue dando un proceso de sustitución de las producciones locales en favor de las producciones foráneas que arribaban a los puertos, entrándose en un círculo vicioso de desvalorización de la producción local y descapitalización de la misma, y en consecuencia en la revalorización de la producción de exportación y capitalización acelerada de las actividades anexas al circuito mercantil que se generaba en torno a ella. Todo ello, unido a la imbricación entre los diversos circuitos que determinan la dependencia de la economía canaria (producción para la exportación e intereses portuarios) y al papel hegemónico de los mismos, impedía una reorientación del proceso al que, de forma reiterada, se ha visto sometida la economía del Archipiélago, dependencia estructural que llega hasta nuestros días.

Desde que España solicita formalmente su adhesión a la Comunidad Europea, en Canarias se buscaron fórmulas tendentes a mantener el status del Archipiélago después de la adhesión de España a la Comunidad, bien fuera mediante la negociación de cláusulas específicas o de un protocolo particular de adhesión. En un primer momento el debate estuvo bastante alejado de la población canaria, y en los estudios realizados se buscaba la respuesta a una decisión que, en última instancia, no era meramente económica sino política. La falta de dinamicidad interna sobre la profundidad del debate se debía, en gran medida, a la carencia absoluta de un plan de desarrollo en las

Islas que cohesionase y sirviera de punto de referencia a los diferentes agentes.

Con todo, el consenso finalmente alcanzado estuvo viciado desde sus orígenes. Desde el principio de la polémica, se difuminó el papel de las diferentes fuerzas en juego, su ordenación jerárquica y la dialéctica de sus movimientos. Así se pudo extender interesadamente la opinión de que la integración en la CEE permitía superar el atasco en que se encontraba el proceso de "desarrollo" de la sociedad canaria, de forma tal que se presentó la integración en la Comunidad como una fórmula para extender a todo el ámbito comunitario las relaciones que hasta ahora se habían mantenido con el territorio Peninsular, ganando con ello una ampliación del mercado con trato especial.

La finalidad de la solución adoptada fue la de mantener el "statu-quo" sin alterar la relación de fuerzas existente en el Archipiélago. En ningún momento se liga el proceso con una política económica que busque cambiar las tendencias de fondo que subyacen en el proceso de desarrollo canario, por lo tanto ese consenso estaba llamado a romperse antes o después, independientemente de las negociaciones con la Comunidad. Nos encontramos de nuevo ante una de las constantes de nuestra historia económica y política, como es el establecer parámetros que son propios de la dinámica interna del sistema y que es necesario alterar con políticas económicas claramente definidas a nivel regional y nacional que se obvian. De esta forma, la entrada en la Comunidad se presentó como la panacea que resolvería la situación de crisis en la que se encontraba la economía canaria sin entrar para nada en la causas profundas, estructurales, que aquejan a nuestra región. Por lo tanto, la opción que parecía favorecer a todos y que llevó a ese consenso, lo que supuso fue parchear un agujero cada vez mayor,

sin que se diese la necesaria reestructuración de fuerzas en el sistema.

En Canarias se ha hecho referencia, de forma recurrente e interesadamente, al agotamiento de los modelos de desarrollo, y algunos establecen una separación entre lo que ha sido la actividad centrada en los cultivos de exportación y aquella otra en la que la actividad principal ha sido y es el sector turístico y de servicios. Sin embargo, en realidad no podemos hablar de agotamiento de un modelo que siempre ha estado y está dentro de la dinámica de la extroversión y dependencia persistente, ya que esta dinámica lleva a que, de forma continua, se vea sometido a crisis y auges en función de factores, elementos o circunstancias que escapan al control del modelo.

Sin embargo, no se debe perder de vista las interconexiones que se dan en la dinámica de las fuerzas internas y externas, y las imbricaciones de las mismas, dado que los agentes internos también actúan en cada momento de acuerdo con sus intereses, de forma que, si bien las circunstancias externas tienen una alta incidencia sobre la sucesivas crisis que se dan en Canarias, lo cierto es que los agentes insulares han propiciado, en gran medida, esta posibilidad, aprovechándose de ella cuando las circunstancias son favorables, y atribuyéndole al exterior todas las culpas cuando no lo son tanto.

Por tanto, se tendría que partir de la necesidad de plantear una estrategia global de desarrollo, que hasta el momento actual no ha existido. La situación de dependencia, lejos de cuestionarse, se ha interiorizado y se ha encumbrado como factor de desarrollo, y sigue estando presente de forma estructuralmente asumida, que no coyunturalmente, como elemento para el mantenimiento del "statu-quo" de las fuerzas más impuestas en el Archipiélago. Fuerzas que, como hemos visto,

desde muy pronto se hacen con el control del mecanismo agro-exportador, fruto de la configuración de Canarias como área periférica del capitalismo europeo y que, si en un primer momento están a salto de mata de un cultivo de exportación a otro, con una creciente interconexión con las actividades portuarias, en la década de los sesenta se enfocan hacia un proceso de terciarización, con el turismo como eje de la actividad que afianza aún más su hegemonía, facilitando la colocación de capitales regionales y, ¡como no!, extranjeros en el nuevo "cultivo de exportación". La dinámica no cambia, sigue siendo la misma. Al igual que en etapas anteriores, la falta de planificación y visión que vaya más allá de lo inmediato, del enriquecimiento rápido, lleva a que los comportamientos especulativos sean asumidos y potenciados, siendo ésta la dinámica que durante mucho tiempo ha imperado e impregnado la actuación de buena parte de los grupos que han dirigido la actividad política-económica isleña.

Sin embargo, el acelerado cambio que se está dando a nivel internacional en la actualidad, al igual que en anteriores ocasiones, afectará a la configuración futura de Canarias. Los avances en las comunicaciones y la reestructuración de la actividad productiva hacen que aparezcan nuevas áreas que entran en competencia con Canarias, y los cambios que se están dando en la división internacional del trabajo afectarán a la configuración futura de fuerzas en el Archipiélago.

Efectivamente, la evolución de los hechos ha demostrado que esa reestructuración de fuerzas se tiene que dar y que, además, es imprescindible que se vea acompañada por una política económica que actúe sobre las tendencias de fondo, reconduciendo esas fuerzas hacia un desarrollo vertebrado a nivel interno y acorde con los cambios que se están dando a nivel mundial.

En términos generales, el documento de adhesión de Canarias a la Comunidad no difería sustancialmente del documento aprobado por el Parlamento Canario. Sólo faltó la absoluta libertad de comercio entre Canarias y la Comunidad, circunstancia que, por otro lado, era de esperar. En definitiva, se optó por la integración política pero no económica, lo que en el marco descrito se traduce en terminología comunitaria como de "no integración", y consecuentemente el tratamiento dispensado a Canarias fue el de un tercer país, ofreciéndosele un tratamiento preferencial como el que se establece con otras zonas.

Con todo, el gran beneficiario de modelo de adhesión fue el sector servicios, esa amalgama de intereses comerciales, de transporte, financieros y de seguros, de administración y gestión, portuarios,... que en el marco del Protocolo nº2 pueden intensificar sus conexiones europeas y seguir beneficiándose de las restituciones comunitarias que ahora se extienden a las exportaciones peninsulares, en definitiva, pueden seguir realizando sus actividades en los mismos términos que antes de la adhesión, afianzando su posición frente al resto de los sectores que se ven perjudicados.

De todo lo expuesto se puede concluir que la adhesión de Canarias a la Comunidad, en los términos establecidos en el Protocolo nº2, sustancialmente no alteró las fuerzas que subyacen en el proceso de desarrollo de la economía canaria. Dicho de otra forma, el marco diseñado para Canarias y recogido en el Protocolo nº2 se realizó e instrumentó de tal manera que se vieron reforzados aquellos intereses que, en íntima conexión con los circuitos de valoración exterior, aplican una política que estrangula la producción interna al tiempo que impone su propia producción, acentuando la dependencia como elemento clave del sistema.

El régimen especial canario resultó perjudicial debido, en gran medida, a las dificultades comerciales entre Canarias y el resto de España, donde, como parte del territorio aduanero comunitario, el acceso estaba más reglamentado que antes de la adhesión, mientras que este mercado seguía y sigue constituyendo el mercado tradicional de un gran número de productos canarios. Con todo y de cara al futuro, estos problemas, lejos de suavizarse, se habrían acentuado a la finalización del período transitorio debido al carácter estático del Protocolo nº2, a la evolución, potencial o deseada, de los diferentes sectores económicos canarios y la dinámica del mercado interior. Esto resultó especialmente patente en el caso de la contingentación basada en los volúmenes de exportación tradicionales que, junto a los mecanismos de protección exterior de la Comunidad, se revelaron como un freno para la necesaria reestructuración y crecimiento de la producción canaria, con un efecto limitador sobre las exportaciones y producción canaria. No se debe olvidar que la Comunidad, en su planteamiento comercial respecto a Canarias, dejó muy claro que el objetivo es el mantenimiento de las corrientes tradicionales de intercambios de Canarias con la Comunidad. No se recogía la progresividad en los intercambios sino su mantenimiento.

Sin embargo, la propia dinámica del sistema basado en estos presupuestos llevó al replanteamiento del régimen de adhesión desde dos vertientes. De un lado, porque era cada vez mayor el grado de enfrentamiento, con intereses contrapuestos en el seno de la sociedad canaria, sobre todo después de comprobar que las supuestas ventajas que este modelo tenía, para todos los sectores implicados, no eran tales, derivando incluso en distorsiones que perjudicaban a los sectores más impuestos con el colapso de los cultivos especulativos de exportación. Por lo tanto, incluso para las fuerzas más

consolidadas, el modelo elegido estaba dando señales de agotamiento.

De otro lado, la propia Comunidad puso de relieve las insuficiencias del Protocolo nº2. La dinámica comunitaria, inmersa en la realización del mercado interior y dando creciente importancia a las entidades regionales dentro de la misma, chocaba con el carácter estático del marco de adhesión de Canarias que, de no ir hacia la modificación de su status de adhesión, a lo más que podría aspirar era a adaptaciones puntuales y a un alejamiento de la posibilidad de incardinarse en el proyecto europeo.

Dadas las características de la economía del Archipiélago, así como su fuerte vinculación con el área comunitaria, no es de extrañar que se produjese, por lo menos, cierto grado de perplejidad ante la fórmula finalmente adoptada. Y de otro lado, el proceso de profundización en el que estaba inmersa la Comunidad hacía previsible que el "status" canario necesariamente derivase hacia un mayor grado de integración, como efectivamente ha ocurrido. Sin embargo, independientemente de esta circunstancia, desde 1986 hasta 1990, Canarias ha perdido un tiempo precioso, en el que se le han dado ventajas a zonas competidoras que, durante este período, han implementado un importante esfuerzo de modernización en organización productiva, comercialización, tecnificación, etc..., en definitiva, un ajuste acelerado a las nuevas circunstancias que representaba la incorporación plena a la Comunidad, mientras que en Canarias lo que se perseguía por parte de las fuerzas en juego era el mantenimiento de una situación que rápidamente se revelaría como insuficiente.

Como se ha señalado, muy pronto se dejaron sentir en Canarias las consecuencias de la fórmula de adhesión adoptada

en el momento en que España se incorpora a la Comunidad. Al quedar fuera de los mecanismos fundamentales que definen el proceso de integración comunitario, con las consiguientes excepciones a la aplicación de las políticas comunes, en el Archipiélago se puso de manifiesto el alto riesgo que para la región suponía quedar descolgada del engranaje comunitario, como una pieza económicamente no engrazada en el mismo.

Es sorprendente la falta de atención que en su día se prestó a la dinámica del escenario internacional y comunitario, sobre todo si se tiene en cuenta las tendencias crecientes en el entorno internacional a la constitución de bloques comerciales y el creciente proceso de regionalización. De otro lado, la Comunidad en el momento de la Adhesión de España estaba a punto de comenzar un importante proceso de profundización, la realización del mercado interior, que se obvió, al igual que la importancia creciente que en su seno estaban adquiriendo los enclaves insulares periféricos, que con la incorporación de España y Portugal se vio potenciado. Todo esto pone de manifiesto la escasa atención que se prestó en su día por parte de los poderes públicos a la dinámica comunitaria e internacional, y la falta de un planteamiento que fuera más allá de lo inmediato, sobre todo si tenemos en cuenta la fuerte dependencia exterior que caracteriza al Archipiélago.

Todo ello derivó en que finalmente, en 1991, entrara en vigor el Reglamento comunitario relativo a la disposiciones de derecho comunitario en las Islas Canarias, así como el Programa de Opciones Específicas por la Lejanía e Insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN). Por lo tanto y con las especificidades que se contemplan en relación a la singularidad canaria, el Archipiélago se incardina en el plano económico al proyecto comunitario. Aún es pronto para poder profundizar en las implicaciones del nuevo marco para la economía canaria, sin

embargo sí que hay algunos elementos que nos permiten realizar una aproximación a las mismas:

- 1.- En cuanto a la agricultura de exportación, señalar que el nuevo marco de integración de Canarias en la Comunidad, si bien es globalmente mejor que el status anterior, también es cierto que no es suficiente para poder hacer frente a los nuevos condicionantes que presupone el mercado interior, en la que los cultivos centrales de exportación se ven sometidos a una creciente competencia. En el caso específico del plátano, la situación en la que se encuentra este sector en el nuevo status de Canarias en la Comunidad es bien diferente a la que se había establecido en el marco anterior. El establecimiento de una Organización Común de Mercados (OCM) para este producto, en el seno de la Política Agrícola Común (PAC), trae consigo cambios en relación al marco y parámetros de referencia en los que se había desarrollado el sector desde hacía más de cuarenta años. La posibilidad de acceso al mercado comunitario y la pérdida de reserva del mercado peninsular son elementos que, unidos a las deficiencias estructurales del sector en Canarias, obligan a una profunda revisión y reforma del mismo.

Ahora bien el establecimiento de la OCM y la comunitarización del mercado del plátano presupone la necesidad de renovación para el sector platanero canario. Las circunstancias en la que éste se ha desenvuelto en los últimos treinta años cambian radicalmente y se ha de realizar un esfuerzo importante en su vertebración, o de otra forma acabará sucumbiendo ante otras producciones.

Lo que sí parece claro es que se ha de ir a una efectiva y eficiente concentración de la oferta canaria, y se han de

implementar programas para abordar la reestructuración de costes del sector que necesariamente han de pasar por una regeneración del medio y racionalización del agua, y mejora de las infraestructuras y canales de comercialización.

El resto de las exportaciones agrarias registraron un deterioro y estancamiento importante en la etapa precedente, estancamiento que no se vio acompañado por una política que estimulase la reconversión de dichos cultivos, tiempo atrás abandonados por los capitales foráneos, de forma que estas explotaciones encuentran dificultades a la hora de su reconversión hacia nuevos cultivos que presentan mejores perspectivas y que requieren una mayor capitalización, con importantes obras de infraestructura. Por lo tanto, es preciso disponer de capitales y estar adecuadamente conectado con las líneas de comercialización. De hecho, este sector de cultivos de exportación presenta una fuerte penetración de capital extranjero.

- 2.- Dos son las preocupaciones centrales que se establecen en torno a los sectores que abastecen el mercado interior: de un lado la preocupación de mantener el suministro a precios internacionales, bajo el tan temido efecto sobre los precios y, de otro lado, las deficiencias de la producción destinada al consumo interno.

Para posibilitar el suministro de productos a precios mundiales, se solicitó mantener las restituciones comunitarias para productos alimenticios, materias primas e insumos intermedios básicos, la exención de los derechos de aduana (medidas de efecto equivalente) y de las exacciones reguladoras para determinados productos provenientes de terceros países, productos de primera

necesidad (aceite, azúcar, productos lácteos y cereales), productos destinados a la transformación (tabacos) y materias primas para las industrias de consumo local.

En definitiva, se ha establecido un esquema operativo basado en dos componentes que chocan entre si; con el sistema REA de carácter permanente y el sistema de apoyo a la producción interior de carácter transitorio, no parece que en definitiva salga ganando el segundo. De hecho, los intereses de los agentes imbricados en lo que podíamos denominar sistema REA y los del sector productivo local cuya producción se destina al consumo interior no son los mismos, y ese enfrentamiento de intereses no se da entre fuerzas iguales sino que se parte de una situación de desequilibrio que viene desde muy atrás, que como hemos visto se manifiesta claramente en el grado de desintegración que presenta la economía canaria.

Efectivamente, no se debe perder de vista que los intereses que están detrás de un sector y de otro son bien diferentes; y podíamos decir que hasta enfrentados, ya que las pautas de desarrollo que han primado en Canarias no han estado orientadas a potenciar, ni siquiera a mantener, el sector dedicado al consumo interior; y a pesar de que es pronto para poder realizar una evaluación de los efectos que la modificación de las pautas de relación con la Comunidad tendrá en el ámbito de la producción interior, no parece que se vayan a dar cambios significativos respecto a la situación anterior.

La Comunidad resalta la importancia que tiene la potenciación de la producción interior y, como se ha señalado, establece una serie de ayudas encaminadas a su apoyo, pero no a su vertebración, a su efectiva integración con el

resto de los sectores, entre otras razones porque esto se ha de establecer dentro de lo que son las pautas del Plan de Desarrollo Regional del Archipiélago, es indispensable que se tomen medidas, desde las esferas políticas regionales, encaminadas a poner los medios para que, efectivamente, este sector salga de la situación de abandono, y contribuir a su vertebración potenciando la producción autóctona destinada al consumo local e imbricándola de forma progresiva con el resto de sectores económicos (y en la medida de lo posible al sector turístico).

De forma que, a pesar de las ayudas y posibilidades que se recogen en el POSEICAN, estas medidas no parecen ser suficientes para poder dotar a la economía canaria de los medios necesarios para superar las dificultades tradicionales del sector. En principio puede aparecer como un elemento positivo la valoración que la Comunidad hace sobre la necesidad del mantenimiento de la producción local tradicional, las medidas encaminadas a dinamizar el sector e incrementar los volúmenes de abastecimiento interior por parte del mismo, la canalización de fondos estructurales que se encauzan hacia estas producciones (vía FEOGA-Orientación) y la importancia que se le da a la integración de éstas actividades con el entorno medio ambiental. Ahora bien, lo cierto es que este planteamiento choca, al igual que en etapas anteriores, con los intereses de otros sectores incardinados con los circuitos de valoración exterior, que se han desarrollado al amparo de la creciente dependencia y extroversión de la economía canaria (preocupados por procurarse el abastecimiento de productos foráneos a precios internacionales y muy poco interesados en potenciar una producción local suficiente destinada al mercado local).

A la hora de realizar una evaluación del sistema REA nos encontramos con una serie de limitaciones. Se podía intentar realizar un análisis a través de la evolución del IPC canario, en particular en su componente alimentación. Sin embargo, para el período considerado en este estudio es poco representativo ya que el REA entró en vigor el 1 de Julio de 1992. Así mismo, para 1993 cambia la ponderación de los grupos del IPC, actualizado de acuerdo con la Encuesta de Presupuestos Familiares, y el grupo alimentación tiene una menor ponderación. Además, los canales de importación y de distribución en Canarias presentan un alto grado de complejidad y son poco transparentes, por lo que la única forma de controlar esta cuestión es por medio de la administración con una información periódica de los productos REA a través de encuestas de precios y de elaboración de un índice de precios específico para estos productos, realizando un seguimiento continuo del mismo.

- 3.- En el nuevo marco, el sector pesquero se enfrenta a una reestructuración inevitable: la modernización, tanto en infraestructuras como en estructuras de comercialización. Efectivamente, la flota canaria presenta un elevado grado de obsolescencia y es poco polivalente, está falta de organización en las fases productiva y comercializadora, y cuenta con un bajo nivel de cualificación profesional del personal que la atiende. A todo esto hemos de añadir que la Comunidad tiene prevista una reducción de la flota comunitaria en un 40 por 100 como media para todas las regiones, lo que hace aún más difícil sacar al sector de la crisis en la que está inmerso, con una fuerte implicación social.

Así mismo, los efectos que sobre el sector pesquero y portuario tienen los acontecimientos internacionales y la

adhesión a la Comunidad no son los mismos. En este sentido, para la actividad portuaria, si bien presenta algún grado de vinculación con la actividad pesquera local, su grado de imbricación y dependencia con los elementos foráneos es mucho más fuerte. No sólo se mueven intereses pesqueros en los puertos sino que, en buena parte, éstos son instrumentalizados para realizar otro tipo de actividades, infraestructura de servicios y suministros, distribución y clasificación de mercancías,... Son las flotas peninsulares y, sobre todo, extranjeras que visitan los puertos canarios las que generan grandes volúmenes de negocios. Independientemente de la actividad en puerto de los buques pesqueros, existen buques de suministro de combustibles y pertrechos, de transporte de capturas congeladas que, con base en Canarias, operan en los caladeros intertropicales, evitando que las flotas que en ellas operan tengan que desplazarse de la zona de pesca.

- 4.- En la configuración del sector industrial han influido múltiples factores como son la lejanía de los mercados de destino, la mala infraestructura de transporte, fraccionamiento del mercado interior, etc. Ahora bien, el mercado canario ha estado tradicionalmente abierto a las importaciones dentro del marco del REF, lo que no ha propiciado precisamente la configuración de un sector industrial medianamente vertebrado. Es más, la mayoría de las manufacturas producidas en Canarias han registrado una competencia muy alta por parte de los artículos importados, circunstancia que se vio agravada por la entrada de España en la Comunidad.

Si bien la crisis por la que atraviesa el sector no es debida en esencia a la adhesión de España a las Comunida-

des Europeas y a la entrada en vigor del Protocolo nº2, ya que este sector adolece de deficiencias estructurales que vienen de antiguo, sí que con ella se hicieron más patentes. El mercado peninsular, destino primordial de nuestras exportaciones, entró en el cordón aduanero de la Comunidad y las producciones canarias se vieron sometidas a reglas de origen y contingentes. De otro lado, a pesar de que se siguieron recibiendo los inputs necesarios a precios internacionales, esto fue a costa del desmantelamiento de la escasa protección de la que disfrutaban las producciones locales.

La integración plena, con la entrada de Canarias en la Unión Aduanera, no supone, en principio, un cambio a peor respecto a la situación anterior dada la escasa capacidad exportadora de la industria canaria, salvo en el caso de las conservas y el tabaco. El establecimiento del REA permitirá el abastecimiento a precios internacionales. Además, el mantenimiento de una cierta protección a la producción interior frente a productos de terceros durante el período transitorio, junto a la eliminación de la aplicación de las reglas de origen, debería permitir la pervivencia de las industrias ya instaladas, aunque lo que no es claro es la posibilidad de que se dé una diversificación o reorientación del sector.

- 5.- A pesar de que la integración establece un marco adecuado para que se produzca una reestructuración de lo que es la actividad turística en las Islas, siendo muy importante el enfoque que se dé a los aspectos medioambientales, dotación de infraestructuras, formación y cualificación profesional, fomento de nuevas orientaciones en torno a la actividad turística, etc..., estos planes sólo verán sus frutos a medio plazo y siempre que encuentren un apoyo y

adecuada instrumentación por parte de los poderes y las fuerzas regionales. Con la integración plena de Canarias en la Comunidad, este conjunto de características y circunstancias parecen haber cambiado bien poco.

La fuerte dependencia del sector turístico de los circuitos de valoración externos, unido al proceso especulativo que ha caracterizado a los capitales dirigidos hacia el binomio turismo-construcción, han configurado una intrincada rama de intereses que es muy difícil disolver con la mera instrumentación de ayudas por parte de los fondos estructurales. Muy al contrario, en caso de que no se dé un adecuado control de estos recursos y, sobre todo, una planificación decidida por parte de los poderes públicos para reorientar esta actividad, puede resultar paradójico que en vez de servir para ayudar a sacar al sector de la deteriorada situación en la que se encuentra, se utilicen para profundizar y afianzar aún más los elementos que contribuyen a su deterioro.

- 6.- Por último, en cuanto al REF señalar que con la modificación aprobada sobre el régimen de adhesión de Canarias a la Comunidad y una vez pasado el período transitorio, a pesar de no aplicarse el IVA y la declaración de excepción a la aplicación de las accisas comunitarias, se desembo-
cará en la práctica con la homologación fiscal de Canarias con la Comunidad.

Durante toda la década de los ochenta se viene hablando en Canarias de la necesidad de reforma del REF, circunstancia ésta que sigue comentándose hasta la actualidad una vez que entra en vigor el Acta de Adhesión. En su momento, el régimen previsto para la aplicación del Protocolo nº2 en lo concerniente al arbitrio insular se tradujo en una

reducción importante de los recursos de las haciendas locales, lo que unido al nuevo marco fiscal que se da en la Península, ponía de manifiesto esta necesidad. Sin embargo, fue en 1991 y bajo fuertes presiones estatales y comunitarias, cuando sale finalmente la Ley 20/1991. Ahora bien, parece que lo lógico hubiera sido que primero saliesen las bases económicas del REF que establecieran el marco global que va a servir de base a las actividades de los agentes económicos, y que en función de ese marco director se diseñasen los aspectos fiscales. Sin embargo, ha sido al revés: primero los aspectos fiscales y después de más de tres años (Ley 19/1994 de 6 de julio de 1994) han salido las bases económicas, pendientes aún del desarrollo reglamentario.

En el mes de junio de 1991 se publica la Ley de modificación de los aspectos fiscales del REF canario, con una homologación progresiva de la especificidad canaria al marco de referencia comunitario y nacional, lo que pone de manifiesto una vez más el uso interesado que en cada momento se hace de las "especificidades históricas canarias", utilizándolas como elemento de presión para optar por un modelo que, desde sus orígenes, estuvo viciado por una falta de visión global de la economía canaria, atendiendo a planteamientos sectorialistas, parcelando la realidad económica y, por lo tanto, difuminando los mecanismos de fondo de la dinámica económica en las Islas, buscando el mantenimiento del "statu-quo" con el reclamo de que el modelo adoptado era la solución para salir de la situación de estancamiento en la que se encontraba el Archipiélago. Con todo, la insuficiencia del Protocolo nº2 era una realidad patente desde antes de su entrada en vigor, y su modificación era sólo cuestión de tiempo.

7.- Desde el momento de la adhesión de España a la Comunidad se intensificaron los lazos comerciales de Canarias con esta zona, dándose una polarización importante de los intercambios hacia el área comunitaria incluyendo la Península y Baleares, registrándose una clara desviación de comercio, con un menor grado de diversificación en la importaciones canarias en cuanto a mercados de origen, procediendo de la Unión Europea más del 90 por 100 de todo lo que importamos. También se ha dado un crecimiento importante de las compras en la Península y Baleares, que han registrado un mayor dinamismo que las ventas canarias al área.

Esto pone de relieve el alto grado de retórica que contenían las alegaciones en favor de la opción II, y del tan vapuleado REF, ya que a pesar de tener la posibilidad de importar de terceros países y de exportar a terceros países, la tendencia que se ha detectado ha sido la contraria, concentrándose nuestros intercambios con el área comunitaria. En el nuevo marco esta situación, lejos de suavizarse, se consolidará aún más.

Con la adhesión de España a las Comunidades Europeas y el proceso de deterioro que se da en el sector primario e industrial del Archipiélago, se produce una desvalorización de determinados capitales en favor de otros que se incardinan con los canales de valoración exterior y salen fortalecidos, de forma que cuando se opta por la modificación del Protocolo nº2, están lo suficientemente afianzados para inclinar la balanza a su favor.

La fuerza de fondo que guía el proceso de crecimiento de la economía canaria unida a la inercia del mismo, se traduce en

el creciente grado de extroversión y dependencia del Archipiélago frente al exterior. En el marco de la Opción II estas fuerzas e intereses se vieron fortalecidos. Cabe preguntarse si el nuevo marco, después de la modificación del status de Canarias en la Comunidad con la plena integración, abre posibilidades para un cambio en esta dinámica. Considero que aún es pronto para dar una respuesta concluyente a esta pregunta, ya que el tiempo transcurrido desde la plena integración de Canarias a la Comunidad es todavía muy corto. Sin embargo, no parece que se vaya a dar una alteración sustancial de las fuerzas que están detrás de la dinámica descrita, ya que el nuevo marco abre la oportunidad para que esas fuerzas se imbriquen aún más con los centros e intereses más impuestos, lo que significaría seguir profundizando en la dinámica actual. De ahí que sea necesario que se implementen políticas desde Canarias tendentes a suavizar, atemperar, la inercia descrita, aprovechando las oportunidades que ofrece la integración plena en la Comunidad para procurar a Canarias una mayor vertebración económica y un mayor grado de maniobrabilidad y defensa ante los altibajos de la coyuntura internacional.

Sin embargo, teniendo en cuenta la actuación que hasta el momento ha implementado la Comunidad, tanto desde el punto de vista interior como desde el punto de vista exterior, en la que como hemos visto persisten las desigualdades regionales y se da un dualismo creciente entre Estados miembros; y desde el punto de vista exterior se ha seguido la pauta global de profundización en la fragmentación y dependencia, parece difícil que se pueda dar una actuación beligerante desde la Comunidad que altere de forma sustancial la dinámica del modelo de desarrollo canario.

BIBLIOGRAFIA:

AA.VV.: "La pesca en España". Banco de Bilbao-Vizcaya. 1989.

AA.VV.: "Canarias-América antes del descubrimiento. La expansión europea". VII Jornadas de Estudios Canarias-América. Servicio de Publicaciones de la Caja General de Ahorros de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, 1985.

ADAMS, W.P.: "Los Estados Unidos de América", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1980.

AKYUZ, Y.: "Comercio y Finanzas: disyuntivas del ajuste estructural". En Pensamiento Iberoamericano, núm. 20-21, 1992.

AL DAJANI, A.S.: "The PLO and the Euro-Arab Dialogue", Journal of Palestine Studies, Vol.IX, nº3, 1980.

ALCAIDE INCHAUSTI, J.: "Estructura y evolución de la Economía Canaria". en AA.VV. : "Canarias ante el cambio". Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias, Facultad de CC.EE. de la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

ALDCROFT, D.H.: "De Versalles a Wall Street, 1919-1929". Ed. Crítica. Barcelona. 1985.

ALONSO GARCIA, R.: "Tratado de la Unión Europea", Ed. Civitas, Madrid, 1992.

ALVAREZ GOMEZ-PALLETE, J.M.: "El Convenio de Lomé II" en Revista de Aduanas, nº340-341, Madrid, enero de 1982.

ALVAREZ GOMEZ-PALLETE, J.M.: "La Política comercial del Mercado Común", Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1992.

AMBROSIUS, G y HUMBBARD, W.H.: "Historia social y económica de Europa en el Siglo XX". Alianza Universidad. Madrid, 1992.

AMSTRONG, H.W.: "Community Regional Policy: A Survey and Critique", en Regional Studies, vol.12, nº 5, 1978.

ANDERSON, M.: "The Island Dimesion", en Allan Macrtey (ed): "Islands of Europe". Edimburgh, 1984.

ARBELO GARCIA, A. y HERNANDEZ GONZALEZ, M.: "El Antiguo Régimen (Siglos XVII y XVIII)". Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1988.

ARRABAL, P.: "Comercio internacional y Paraísos fiscales", Ed. Pirámide, Madrid, 1992.

ARTAUD, D.: "The reconstruccion de l`Europe 1919-1929", París, Seuil, 1979.

ASHWORTH, W.: "Breve historia de la Economía Internacional. Desde 1850". Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid 1979.

ASIN CABRERA, M.A.: "Islas y Archipiélagos en las Comunidades Europeas". Ed. Tecnos S.A., Madrid, 1988, Cap.IV y V.

ASIN CABRERA, M.A.: " Comentario al art. 25.4 del Acta de Adhesión del Reino de España a las Comunidades Europeas". En Canarias-CE. Nº 0. Imprecan, La Laguna, Enero 1991.

ASINCA: "Análisis del Sector Industrial". Asinca. Santa Cruz de Tenerife. Octubre, 1989.

AZNAR VALLEJO, E.: "La integración de las Islas Canarias en la Corona de Castilla (1478-1526)". Col. Viera y Clavijo nº VI. Secretaría de publicaciones de la Universidad de La Laguna y Universidad de Sevilla, 1983.

AZNAR VALLEJO, E.: "La Organización económica de las Islas Canarias después de la conquista (1478-1527)". Col. Guagua, 4. Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria. Las Palmas, 1979.

BACKER, J.H.: "The Decision to Divide Germany", Druke University Press, Druham, 1978.

BALASSA, B.: "Economic Policies in the Pacific Basin Developing Countries". MacMillan, London, 1991.

BANCO MUNDIAL: "Informe sobre el Desarrollo Mundial 1992". Banco Mundial, Washington, D.C., 1992

BANCO MUNDIAL: "Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991". Banco Mundial, Washington, D.C. 1991.

BAREA, M.T.: "La dimensión social del mercado interior", en Boletín Económico de Información Comercial Española, 1 de octubre de 1990.

BARNET, R.J. y MULLER, R.E.: "The Global Reach: The Power of the Multinational Corporations", Ed. Simon and Schuster, Nueva York, 1974.

BAUMOL, W.I.: "Productivity Growth, convergerse and Welfare: What the long-run data show?", American Economic Review, vol. 76, 1986.,

BEAFURE, A.: "L`OTAN et l`Europe", Calmman-Levy, París, 1966.

BEAUD, M.: "Historia del Capitalismo. De 1.500 a nuestros días", Ed. Ariel, Barcelona, 1984.

BELOFF, M.; RENOUVN, P; SCHNABAL, F. y VALSECHI, F.: "L`europa du XIX et du XX siècles", Vol I y II (1815-1870), Vols. III y IV (1870-1914), París, 1959-1962.

BELLEZZA, G.: "La Comunidad Económica Europea" Ed. Serbal, Barcelona, 1981.

BERGASA PERDOMO, O. y GONZALEZ VIETIEZ, A.: "Desarrollo y Subdesarrollo en la Economía Canaria", Guadiana Publicaciones, Madrid, 1969.

BERGERON, L., FURET, F. y KOSELLECK, R.: "La época de las revoluciones europeas, 1780-1848", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1976.

BERNIS, D.DE: "Las firmas Trasnacionales y la crisis" en AGLIETTA, M. y OTROS: "Rupturas de un sistema económico", H. Blume Ediciones, Madrid, 1981.

BERTAUX, P.: "Africa. Desde la prehistoria hasta los Estados actuales". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1987.

BERZOSA, C.(Ed): "La economía mundial en los 90". Tendencias y desafíos". ICARIA, Barcelona, 1994.

BETHENCOURTH MASSIEU, A.: "Canarias e Inglaterra. El comercio de los vinos (1650-1800)". A.E.A., nº2, Las Palmas, 1956.

BETTEHLEIM, CH.: "L'Economie allemande de sous le nazisme". París, 1946.

BONET, E.: "Introducción al Acta Unica Europea", ESIC, Madrid, 1988.

BORTOLANI, S.: "La evolución del sistema monetario internacional". Ed. Pirámide, Madrid, 1980.

BOWDEN, J.K.: "The German Questions 1945-1973: Continuity in Change". Bradford University Press, London, 1975, Cap. 2 y 3.

BRITO, O.: "Historia del movimiento obrero canario". Ed. Popular, S.A., Col. Tiempo de Memorias, Madrid, 1980.

BRITO, O.: "La enrucijada internacional". Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1989.

BRITO, O.: "El Tránsito a la Contemporaneidad". Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1989.

BRITO, O.: "Dinámica de la economía canaria contemporánea", en DE LA NUEZ CABALLERO, S. (Coord): "Noticias de la Historia de Canarias", Tomo III, Cupsa Ed., Madrid, 1981.

BRUNER, G.: "El poder y la Unión". Espasa Calpe, Madrid, 1988.

BUJARIN, N.I.: "La economía mundial y el imperialismo". Ed. Pasado y Presente, Córdoba, 1971.

BURRIEL, E.L.: "Evolución moderna de la población canaria". Santa Cruz de Tenerife, 1976.

BUSTELO, P.: "El Asia Oriental, ¿nuevo centro económico del mundo?" en Boletín Económico de Información Comercial Española, nº2346, noviembre 1992.

BUSTELO, P.: "Los dragones asiáticos en el comercio internacional" en Boletín Económico de Información comercial Española, nº2321, Abril 1992.

CACERES MORA, A.: "Análisis del desempleo en Canarias". Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 1987.

CALVO, A.: "El desafío de la Comunidad Europea: los grandes proyectos comunitarios" en GONZALEZ, S.: "Temas de Organización Económica Internacional", Ed. MacGraw-Hill, Madrid, 1993.

CALVO, A.: "La Unión Económica y Monetaria Europea y la Unión Monetaria Alemana" en VARELA, M. (Coord): "Organización Económica Internacional. Problemas actuales de la economía mundial". Ed. Pirámide, Madrid, 1991.

CALVOCORESSI, P.: "Historia Política del Mundo Contemporáneo. De 1945 a nuestros días". Ed. Akal S.A., Madrid, 1987.

CALVOCORESSI, P. y WINT, G.: "Guerra Total", Madrid, 1979.

CAMERON, R.E.: "Francia y el desarrollo económico de Europa". Ed. Tecnos, Madrid, 1971.

CAMHIS, M.: "Le protection de l'énvironnement dans les régions insulaires" Conférence des régions insulaires européennes, Illes Canaries, Espagne 7-10 abril 1981.

CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, islas francas", Santa Cruz de Tenerife, 1970.

CARBALLO COTANDA, A.: "Canarias, Región Polémica". Ed. Cuadernos para el diálogo. Madrid, 1972.

CARMAGNANI, M.: "América Latina de 1880 hasta nuestros días". Oikos-Tau, Barcelona, 1975.

CENTRO DE INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL DE CANARIAS: "Economía Canaria 73 y 74". Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria. Las Palmas de Gran Canaria, noviembre 1975.

CENTRO DE INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL DE CANARIAS(CIES): "Economía Canaria 67". Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria. Las Palmas de Gran Canaria, junio de 1968.

CES 1012/91 "El mercado comunitario del Plátano ante el plazo de 1992". Documento informativo de la sección de Agricultura y Pesca del Comité Económico y Social.

CIES: "Estructura Social de Canarias", Tomo I y II. Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria, Las Palmas, 1980.

CIES: "Canarias en 1975: Análisis de su economía. Entre el subdesarrollo y el neocolonialismo". Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria. Las Palmas, 1976.

CLAVIJO HERNANDEZ, F.: "Territorios con régimen especial dentro de la Comunidad. Perspectivas relativas a ciertos territorios o Comunidades Autónomas". Asociación Española para el Estudio del Derecho Europeo. Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1983.

CLAVIJO HERNANDEZ; HARDISSON RUMEU, J. y NUÑEZ PEREZ, G.: "Código del Régimen Fiscal de Canarias". Servicio de Publicaciones de la Caja General de Ahorros de Canarias y Monte de Piedad de Santa Cruz de Tenerife. Santa Cruz de Tenerife. 1981.

COLE, G.D.H.: "Historia del pensamiento socialista". Fondo de Cultura Económica, México, 1968.

COLE, G.D.H.: "El pensamiento socialista. Los precursores, 1785-1850". Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

COLE, G.D.H.: "Introducción a la historia económica 1750-1950". Fondo de cultura Económica, México, 1957.

COM (107) del 11-5-1984: "Informe de la Comisión al Consejo en relación a las conversaciones exploratorias con los países mediterráneos y los países candidatos a la adhesión".

COMISION EUROPEA: "La consecución del mercado interior". Libro blanco de la Comisión para el Consejo Europeo, Bruselas, 1985.

COMISION EUROPEA: "Reglaments et Decisions du Conseil des Communautés Européennes sur la Politique Regionale", Bruselas, 1979.

COMISION EUROPEA: "Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores". Ofic. de Publicaciones, Bruselas, Mayo 1990.

COMISION EUROPEA: "Report of the Study Group on Problems of inflation". Bruselas, 1976.

COMISION EUROPEA: "Cuarto informe sobre la situación y evolución socio-económica de las Regiones en la Comunidad". Bruselas 1991.

COMISION EUROPEA: Decisión Común del Consejo y de la Comisión por la que se establece el POSEIDOM y Decisión del Consejo relativa al régimen del arbitrio insular en los Departamentos Franceses de Ultramar. COM(88) 730 final, Bruselas, 1989.

COMISION EUROPEA: "Las Regiones de la Comunidad ampliada. Tercer Informe periódico sobre la situación y evolución de las regiones de la Comunidad". Luxemburgo, 1987.

COMISION EUROPEA: "Proposiciones de la Comisión relativas a la puesta en práctica de una política mediterránea de la Comunidad ampliada". Bruselas, 1984.

COMISION EUROPEA: "Cuarto informe sobre la situación y evolución socio económica de las Regiones en la Comunidad". Bruselas 1991.

COMISION EUROPEA: "XXII Informe General sobre la actividad de las Comuidades Europeas 1992", Bruselas, 1993.

COMISION EUROPEA: Decisión Común del Consejo y de la Comisión por la que se establece el POSEIDOM y Decisión del Consejo relativa al régimen del arbitrio insular en los Departamentos Franceses de Ultramar. COM(88) 730 final, Bruselas, 1989.

COMISION EUROPEA. "Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del Territorio de la Comunidad". Luxemburgo, 1992.

COMISION EUROPEA: "The European Community and the Arab World", Bruselas, 1978.

COMISION EUROPEA: "Islas Canarias. Informe de la Comisión a las autoridades españolas". Bruselas, Enero 1990.

COMISION EUROPEA: "Informe de la Comisión a las Autoridades españolas sobre las Islas Canarias" Bruselas, 17 de Enero de 1990.

COMISION EUROPEA: "La Comunidad Europea y los países mediterráneos". Luxemburgo, 1991.

COMISION EUROPEA: "Guidelines for Communyty Regional Policy". Bruselas, Junio, 1977.

COMISION EUROPEA: "Industrial Policy and the European Community", Bruselas, Noviembre de 1972.

COMISION EUROPEA: "Informe Delors", Bruselas, Abril 1988.

COMISION EUROPEA: "Paquete Delors II. Del Acta Unica al Post-Maastricht. Los medios de nuestras ambiciones". (COM 2000), Bruselas, febrero, 1992.

COMISION EUROPEA: "Rapport du Groupe de Reflexion, Union Economique et Monetaire 1980", Bruselas, 1975.

COMISION EUROPEA: "Las regiones de Europa. Segundo informe periódico sobre la situación socio-económica de las Regiones de la Comunidad". Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid, 1985.

COMISION EUROPEA. Dirección General de Políticas Regionales: "Las Regiones en la década de los noventa. Cuarto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad". Bruselas. 1991.

COMISION EUROPEA: "Annual Economic Review", European Economy, núm.1, 1978.

COMISION EUROPEA: "XXII Informe General sobre la actividad de las Comunidades Europeas 1992, Bruselas, 1993"

COMISION EUROPEA: "One market, one money. An evaluation of the potential benefits and cost of forming an economic and monetary union". European Economy. Octubre 1990.

COMISION EUROPEA: "Decisión Común del Consejo y de la Comisión por la que se establece un Programa de Opciones Específicas para combatir los problemas derivados de la Lejanía y la Insularidad de los Departamentos franceses de

Ultramar (POSEIDOM). COM (88) 730 final". Bruselas, 17 de enero de 1989.

COMISION EUROPEA. "Europa 2000. Perspectivas de desarrollo del Territorio de la Comunidad". Luxemburgo, 1992.

COMISION EUROPEA: "Informe Werner", Boullletin of European Economy, nº11 (suplemento), 1970.

COMUNIDADES EUROPEAS. "Regiones Insulares Desfavorecidas". CES 175/87. 30 de marzo de 1987.

COMUNIDADES EUROPEAS. Dictamen CES 1062/86 de 17 de diciembre de 1986.

COMUNIDADES EUROPEAS. Parlamento Europeo. Documentos de Sesión. A 2-0245/87. Dictamen sobre un programa de desarrollo integrado para las Islas Canarias.

CONFERENCIA OF PERIPHHELAL MARITIME REGIONS OF THE EUROPEAN COMUNYTY (C.P.M.R.), Permanent Commite, Resolution IV.2, Santiago de Compostela, november, 1979.

CONSEJERIA DE ECONOMIA Y COMERCIO. GOBIERNO DE CANARIAS (Ed.): "Protocolo nº 2 sobre las Islas Canarias, Ceuta y Melilla del Acta de Adhesión" en "Condiciones de integración del Archipiélago Canario en las Comunidades Europeas. Código de Textos legales". Las Palmas, 1987.

CORREA SUAREZ, M.: "Algunas consideraciones sobre la "integración" de la U.E.O. en la Unión Europea". en Revista de Estudios Regionales europeos. nº7, 1994.

CRAWLEY, C.W. y BURY, J.P.T.(Comp.): "Nueva historia moderna de Cambridge", Tomo IX: Guerra y Paz en tiempos de revolución, 1793-1830; tomo X: El Cénit del poder europeo, 1830-1870, Ed. Ramón Sopena, Barcelona, 1971.

CROUZET, M.: "L'economic britannique et le blocus continental, 2 vols, París, 1958.

CROUZET, M.: "Historia General de las civilizaciones. La época contemporánea", Ed. Destino, Barcelona, 1982.

CRUZ CABALLERO, A.: "El mercado turístico canario. Situación actual. Promoción de nuevos mercados". en AA.VV.: "El turismo en Canarias". Ed. Secretariado de Publicaciones. Colección Viera y Clavijo, Madrid, 1985.

CUADRADO ROURA, J.R. Y TORRES BERNIR, E.: "Economía y Turismo en Tenerife". Excmo. Cabildo Insular de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

CUENCA GARCIA, E.: "Tratado de Adhesión: el caso de Canarias" en Papeles de Economía Española, Nº 25, Ed. FIES, Madrid, 1985.

CUENCA GARCIA, E.: "Nueva normativa en las relaciones Canarias-Comunidad Europea: Contingentes y reglas de origen", en Noticias CEE, noviembre, 1986.

CUENCA GARCIA, E.; GONZALEZ BENITEZ, C.L. y RUMEU DE LORENZO CACERES, S.: "Opciones de la Política comercial en Canarias ante la entrada de España en las Comunidades Europeas". Ed. COPETE, Santa Cruz de Tenerife, 1982.

CUENCA GARCIA, E.: "Canarias a la espera de una respuesta comunitaria", en Rev. de Aduanas, nº 346, Madrid, 1984.

CUENCA GARCIA, E.: "Canarias-CEE. La respuesta de la Comisión Europea al "Documento Canario". Gaceta de Canarias, nº8.

CHAMBERS, J.D.: "The workshop of the world. British economic history from 1820 to 1880", Londres, 1966.

CHEVALIER, J.M.: "La economía industrial en cuestión". H.Blume Ed., Madrid, 1979.

CHEVALIER, J.M.: "Crisis petrolífera y crisis nuclear" en ANGLIETA, M. y OTROS: "Rupturas de un sistema económico". H. Blume Ediciones, Madrid, 1981.

CHOMSKY, N. y DIETERICH, H.: "Los Vencedores. Una ironía de la Historia". Taxalaparta Ed., Navarra, 1992.

DAVIS, L.E., EASTERLIN, R.A. y PARKER, N.: "American Economic Growth: and economist's history of the United States", Nueva York, 1972.

DE LA TORRE, A. y KELLY. M.R.: "Regional Trade Arrangements". FMI, Ocassional Paper 93, Washington, D.C., 1992.

DE LEON, F.M.: "Historia de las Islas Canarias, 1776-1868". Aula de Cultura del Cabildo Insular de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife, 1978.

DE NAVA Y GRIMON, A.: "Escritos Económicos. Canarias Economía e Ilustración", Secretariado de Publicaciones de

la Universidad de La Laguna. Fundación INSIDES-CajaCanarias. Santa Cruz de Tenerife, 1988.

DEANE, P.H. y COLE, W.A.: "British economic growth, 1648-1959", Nueva York, Cambridge, 1962.

DEIGHTON, A.: "The Impossible Peace: Britain, the Division of Germany and the Origins of the Cold War, 1945-1957". Oxford, Clarendon Press, 1990.

DEL ARENAL, C.: "La adhesión de España a la Comunidad Europea y su impacto en las relaciones entre América Latina y la Comunidad Europea" en Revista de Instituciones Europeas, nº2, Vol.17.

DELAMAIDE, D.: "El shock de la deuda. Toda la historia de la crisis crediticia mundial". Ed. Planeta, Barcelona, 1985.

DELORS, J.: "El Nuevo Concierto Europeo", Acento Editorial, Madrid 1993.

DIARIO DE SESIONES DEL PARLAMENTO DE CANARIAS, Nº 10, de 1 de diciembre de 1983, Alocución del Consejero de Economía y Comercio. Sr. Molina Petit.

DOBB, M.A.: "Estudio sobre el desarrollo del capitalismo". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1976.

Documento A 2-0245/87, Documentos de Sesión, Parlamento Europeo. Dictamen sobre un Programa Integrado de desarrollo para las Islas Canarias.

DOKES, P. y ROSIER, B.: "Crisis y Transformación del Capitalismo" en ANGLIETTA, M. y OTROS: "Rupturas de un sistema económico". H. Blume Ed., Madrid, 1981.

DOLAN, M. y CAPORASO, J.A.: "The External Relations of the European Community", The Annals, AAPSS, nº400, nov. 1978.

DOLAN, M.: "The Lome Convnetion and Europe's Relationship with The Third World. A critical Analysis", Journal of European Integrtion, vol.1, nº3, mayo 1978.

DUMONT, R.: "En favor de Africa, yo acuso". Ed. Júcar. Madrid, 1989.

DURKEL, P.: "The Changed World Economy", Foreing Affairs, vol.64. núm.4, 1986.

DUROSELLE, J.B.: "De Wilson à Roosevelt: politique exté-rieure des Etats-Unis", París, 1960.

DUROSELLE, J.B.: "Europa de 1815 a nuestros días. Vida política y Relaciones Internacionales", Barcelona, 1978.

ELLSWORTH, P.T.: "The International Economy". The MacMillan Press, 1958.

FEIS, H.: "Europe, The world's banker, 1870-1914". New Haven, 1930.

FELD, W.: "The European Community in World Affairs". Alfred Publishing Co., Port Washington, New York, 1976.

FERNANDEZ DEL CASTILLO, A.: "Los Problemas Estructurales y Organizativos de Canarias" en AA.VV. "Canarias ante el cambio". Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias, Facultad de CC.EE. de la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

FERNANDEZ FERNANDEZ, J. y RIESGO FERNANDEZ, G.: "La Cooperación Política en Europa". En Revista de documentación europea; Universidad de Oviedo. Oviedo.

FERNANDEZ FABREGAS, F.: "La política mediterránea de la CEE"; en Información Comercial Española, Madrid, dic. 1988.

FERRO, M.: "La Gran Guerra", Madrid, 1970.

FETHERSTON, M.; MOORE, B. y RHODES, J.: "Gran Bretaña", en SEERS, D. y VAITSOS, C. (Eds): "Integración y Desarrollo Desigual. La experiencia de la CEE", Banco Exterior de España, Madrid, 1981, cap.8.

FIELDHOUSE, D.K.: "Economía e Imperio". La expansión de Europa 1830-1914". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1977.

FINANCIAL TIMES: "Piel de plátano en el camino al mercado único de la C.E.", recogido de Canarias Agraria y Pesquera, Consejería de Agricultura y Pesca, Gobierno de Canarias, nº 5 Diciembre de 1988.

FMI: "World Economic Outlook". Washington, 1993.

FONTAINE, P.: "La Europa de los Ciudadanos". Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1994.

FONTAN DOMINGUEZ, J.R.: "Importancia económica de la flota pesquera en los Puertos Canarios", ponencia presentada en el IV Congreso Internacional de Tráfico Marítimo y manipulación portuaria". Abril 1990.

FORSYTH, M. y Otros: "European Unity: A Survey of the European Organizations", Allen & Unwin, 1968.

FORTALEZA PUJOL, F.: "El sector tabaquero canario ante la integración". En Información Comercial Española, nº 2287-88 Ed. Secretaría de Estado de Comercio, Madrid, 1991.

GAKUNU, P.: "El Mercado Unico y las relaciones comerciales con los países no miembros: puntos de vista de los países en desarrollo que tienen acuerdos preferenciales con la CE- Los países ACP" en NACIONES UNIDAS: "Repercusiones del Acta Unica Europea en los países no miembros". (ST/ESA/226), Libro 1º, Nueva York, 1993.

GALBRAITH, J.K.: "El Crack del 29", Ed. Ariel, Barcelona, 1976.

GALBRAITH, J.K.: "El Nuevo Estado Industrial", Ed. Ariel, Barcelona, 1974.

GALBRAITH, J.K.: "Un viaje por la economía de nuestro tiempo". Ed. Ariel, Barcelona, 1994.

GALTUNG, J.: "Una superpotencia en marcha". Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1976.

GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Teoría económica e Historia en el desarrollo canario: La necesidad de la Economía Política". Ponencia presentada a las Jornadas de Estructura Económica y Desarrollo. Santiago de Compostela, Octubre de 1983.

GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Análisis de conceptos en el contexto actual del sistema global." III Jornadas de Economía Crítica. Barcelona, 1992.

GALVAN, F.: "Burgueses y obreros en Canarias". Secc. de Publicaciones de la Universidad de La Laguna. La Laguna, 1986.

GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Para entender la formación socio-económica canaria contemporánea", VII Coloquio de Historia Canario-Americana. Ed. Cabildo Insular de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria.

GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "La Transformación del campo de La Orotava ante la primera gran crisis capitalista y algunos precios canarios", Ed. Benchomo, La Orotava, 1985.

GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Evolución y crisis global del sistema capitalista" Ed. Hacer, Barcelona, 1987.

GALVAN, F. y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Trabajos socioeconómicos. Canarias a finales del Siglo XIX". Ed. Benchomo, La Laguna, 1994.

GALY, M., PASTOR, G. y PUJOL, T.: "Spain: Converging with the European Community". FMI, Occasional Paper 101, Washington D.C., 1993.

GARCIA FERNANDEZ, J.: "Crónica de la descentralización: el panorama descentralizador al acabar 1980". en Revista de Estudios Políticos, Centro de Estudios Constitucionales núm.17, Nueva época, Septiembre-Octubre 1980.

GARCIA DE CORTAZAR, F. y LORENZO ESPINOSA, J.M.: "Historia del Mundo Actual. 1945-1994". Ed. Círculo de Lectores, Barcelona, 1994.

GARCIA CABRERA, C.: "Las pesquerías canarias y su futuro" en "Canarias ante el cambio". Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias, Facultad de CC.EE. de la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

GARDNER, R.: "Sterling-Dollar Diplomacy: The Origins and Prospects of our International Economic Order", Ed. MacGraw-Hill, Nueva York, 1969.

GASOS CASAO, P. y PIÑERO CAMPOS, J.M.: "El Fondo de Cohesión y la Unión Europea" en Boletín Económico de Información comercial Española, nº 2377, Julio de 1993.

GAUDEMAR, J.P.: "La crisis como laboratorio social: el ejemplo de las disciplinas industriales". en AA.VV: "Rupturas de un sistema económico" H. Blume Ediciones, Madrid, 1981.

GAVIRIA, M.: "España a go-go. Turismo charter y neocolonialismo del espacio". Ed. Turner, 1974.

GEHRMANN D. y HARMSSEN, S.: "Integración Monetaria en el Mercado Común" Hamburgo, 1972.

GIL DEL REAL DE PAZOS, F. y ARROTO GIMENEZ J.A.: "Política Agrícola Común. Mecanismos aplicables a los intercambios". Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid, 1988.

GILBERT, M.: "Las potencias europeas, 1900-1945". Ed. Grijalbo, Barcelona, 1967.

GILPIN, R.: "War and Change in world politics", Cambridge University Press, Cambridge, 1981.

GILPIN, R.: "The Political Economy of International Relations". Princenton University Press, Princenton, 1987.

GOBIERNO DE CANARIAS: "Adaptaciones necesarias del Régimen CEE aplicable a las Islas Canarias", Gobierno de Canarias, 1988.

GOBIERNO DE CANARIAS: "El impacto del Acta Unica Europea en las Islas Canarias". Consejería de Economía y Hacienda. Gobierno de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, Marzo, 1993

GOEHIKE, C. y OTROS: "Rusia", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1975.

GONZALEZ HERNANDEZ, M., VEGA MARTIN, A., MORIN VARGAS, V. y DELGADO GARCIA, F.: " La economía sumergida en Canarias". Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 1986.

GRANELL, F.: "La opción CEE para la economía canaria". Ed. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, 1979.

GRANELL, F.: "La insuficiencia de la controversia Canarias-CEE" en Gaceta de Canarias, nº 7, 1984.

GRENFIED, K.R.: "Economics and Liberalism in the Risorgimento: a study of nationalism in Lombardy (1814-1848)", Baltimore, 1934.

GUTIERREZ ESPADA, C.: "El sistema constitucional de las Comunidades europeas", Ed. Tecnos, Madrid, 1988.

HACHE, J.D.: "Island Representations in The EEC", en Islands of Europe, Edimburgh, 1984.

HALPERING DONGHI, T.: "Historia contemporánea de América Latina". Alianza Ed., Madrid, 1969.

HARDACH, G.: "La Primera Guerra Mundial, 1914-1918". Ed. Crítica, Barcelona, 1986.

HARNEROW, T.S.: "Restoration, revolution, reaction. Economics and politica in Germany 1815-1871". Princenton, 1958.

HEING, S.: "External Relations of European Community", Catham House, Londres, 1971.

HELLEINER, G.K.: "¿Hacia un nuevo orden económico internacional?". Siglo XXI editores, Mexica, 1979.

HENDERSON, O.W.: "The State and revolution in Prusia, 1740-1870", Liverpool, 1958.

HENDERSON, O.W.: "The Genesis of the Common Markets", Londres, 1962.

HENDERSON, O.W.: "The industrial revolution of the continent. Germany, France, Russia, 1800-1914", Londres, 1961.

HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.: "El sistema electoral canario", en Boletín de Documentación, Nº 11, Consejería de la Presidencia del Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, agosto 1986.

HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.: "Franquismo y transición política". Ed. Cabildo Insular de Tenerife, Centro de la Cultura Popular Canaria. Santa Cruz de Tenerife, 1992.

HERNANDEZ MARTIN, U.: "El Comercio Exterior Canario (1880-1920)". Ed. Ayuntamiento de La Laguna, Centro de la Cultura Popular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1992.

HILFERDING, G.: "El capital Financiero", Ed. Tecnos, Madrid, 1985.

HINSLEY, F.H. (Comp): "El progreso material y los problemas mundiales 1870-1898." en "Historia del mundo moderno", Ed. Sopena, Barcelona, 1973.

HIRSSHMAN, A.O.: "La estrategia del desarrollo económico". Fondo de Cultura Económica, México, 1961.

HOBSBAWN, E.J.: "En torno a los orígenes de la Revolución Industrial", Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1971.

HOBSBAWN, E.J.: "Rebeldes primitivos. Estudios sobre las formas arcaicas de los movimientos sociales en los siglos XIX y XX". Ed. Ariel, Barcelona, 1968.

HOBSBAWN, E.J.: "La era del imperio (1875-1914)", Ed. Labor, Barcelona, 1989.

HOBSEWAIN, E.J.: "Las revoluciones burguesas", 2 vol, Ed. Guadarrama, Madrid, 1974.

HOBSEWAIN, E.J.: "Industria e Imperio". Ed. Ariel, Barcelona, 1982.

HOBSON, J.A.: "Estudio del imperialismo". Alianza, Madrid, 1981.

HOLLAND, S.: "El Mercado común". H. Blume Ediciones. Madrid, 1981.

IEUAN G. J.: "From a Divided to a United Germany: The Evolution of the German Question" en BARSTON, R.: "International Politics since 1945. Key Issues in Making of the Morden World". Edward Elgar, Great Britain, 1991.

JANKOWITSCH, O. y SAUVANT, K.P.: "The initiating role of the non-aligned countries", en K.P. SAUVANT ed.: "Chaning Prioties on the international Agenda: The New International Economic Order", Oxford, Pergamon, 1986.

JIMENEZ SANCHEZ: "Primeros repartimientos de Tierras y aguas en Gran Canaria". Las Palmas de Gran Canaria. 1940.

JUNQUITO, R. y PIZANO, D.: "Los productos básicos en el caso latino americano", en FRENCH-DAVIS, R. y TIRONI, E. (Coord): "Hacia un nuevo orden económico internacional: Temas prioritarios para América Latina", Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981.

KASER, M.: "COMECON. Integration Problems of the Planned Economies", Oxford University Press, 1968.

KATZENSTEIN, P.J.: "Regions in Competition: Comparative Advantages of America, Europe and Asia", en HAFTENDORN, H. y TUSCHHOFF, CH. (Eds): "America and Europe in an era of change", Westview Press, Oxford, 1993.

KEATING, M.: "The State and Regional Nationalism". Hyman Unwin, Londres, 1989.

KEMP, T.: "La Revolución Industrial en la Europa del Siglo XIX". Ed. Fontanella. Barcelona, 1976.

KENWOOD, A.G. y LOUGHEED, A.L.: "Historia del desarrollo económico internacional". Ed. Itsmo, Madrid, 1973.

KEOHANE, R.O.: "The Diplomacy of Structural Change: Multilateral Institutions and State Strategies" en HAFTENDORN, H. y TUSCHHOFF, CH. (Ed.): "America and Europe in an Era of Change". Westview Press, Oxford, 1993.

KEOHANE, R.O.: "La Economía Política mundial y la crisis del liberalismo dirigido", en GOLDTHORPE, J.H.: "Orden y Conflicto en el Capitalismo Contemporáneo", Ed. Ministerio de Trabajo y SS. Madrid, 1991.

KEYNES, J.M.: "El fin del laissez-faire", en Hacienda Pública Española, nº9, 1971.

KEYNES, J.M.: "The economic consequences of the peace". Macmillan, London, 1919.

KINDLEBERGER, C.P.: "Foreing Trade and the National Economy". New Haven, 1962.

KINDLEBERGER, C.P.: "La crisis económica 1929-1939". Ed. Crítica, Barcelona, 1985.

KISSINGER, H.: "Les malentendus transatlantiques". Denöel, París, 1965.

KONETZKE, R.: "América Latina. De la independencia a la crisis del presente". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1972.

KREININ, M.E.: "US Trade interests and the EEC Mediterranean policy" en SHLAIM, A. y YANNOPOULOS, G.N. (Eds): "The EEC and the mediterranean Countries". Cambridge, University Press, 1976.

LADERO QUESADA, M.A.: "Los primeros europeos en Canarias, S. XV-XVI." Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria. Las Palmas, 1979.

LANDER, D.S.: "The industrial revolution and after" en Cambridge Economy history of Europe, Vol.6, Cambridge, 1965.

LAVIGNE, M.: "Le Programme du COMECON et l'intégration socialiste", Ed. Cujas, París, 1973.

LEFFER, M.: "A Preponderance of Power", Standford, Standford University press, 1992.

LENIN, V.I.: "Imperialismo y movimiento obrero", Ed. Anagrama, Barcelona, 1976.

LENIN, V.I.: "Estado y Revolución". Little Lenin Lybrary, 1933.

LESOURD, J. y GERARD, C.: "Historia económica mundial", Ed. Vicens-Vives, Barcelona, 1964.

LINK, A.S.: "La política de Estados Unidos en América Latina (1913-1916)", Fondo de Cultura Económica, México, 1960.

LOCKWOOD, W.W.: "The Economic Development of Japan: growth and structural change 1868-1938", Princenton, 1954.

LOPEZ MARGA, R.: "La política mediterránea renovada de la CE" en Información Comercial Española, Madrid, mayo 1991.

LOPEZ GARRIDO, D.: "El Tratado de Maastricht. Estudio Introductorio". Madrid. 1992.

LOZANO ROMERAL, D.: "Sobre el desarme arancelario en las Islas Canarias". en Noticias-CEE, Nº 59, Diciembre 1989, Ed. CISS, S.A.

LUXEMBURGO, R.: "La acumulación de capital", Ed. Orbis, Barcelona, 1985.

MADISSON, A.: "Crecimiento económico de Occidente. Experiencia comparativa en Europa y los Estados Unidos"; Fondo de Cultura Económica, México, 1966.

MAGDOFF, H.: "The Age of Imperialism", Ed. Monthly Review Press, Nueva York, 1969.

MALAGA TELLO, P.: "El Comité de las Regiones de la Unión Europea", en Boletín Económico del ICE nº2402, Madrid, 1994.

MALLIET, P.: "Le double Visage de Maastricht: Achèvement el nouveau départ", Revue de Marché Commun (RMC), nº356, mar. 1992.

MARTIN, C., MORENO, L. y ROMERO RODRIGUEZ, L.: "Estimación de la distribución regional de las actividades de I+D". Documentos de Trabajo, nº 71, FIES, Madrid, 1991]

MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "Repercusiones de la adhesión de España a la CEE sobre el modelo de desarrollo Canario". La Laguna, 1990, Inédito.

MARTINEZ DE AZAGRA, L. y GALVAN, F.: "La coyuntura actual en las Relaciones económicas internacionales. Problemas y perspectivas" en GONZALEZ, S.(Coord):Temas de Organización Economica Internacional, Ed, MacGraw-Hill, Madrid, 1993.

MARTINEZ DE AZAGRA, L. y GALVAN, F.: "Evolución del Orden Económico Internacional en el mundo actual", en VARELA, M.: "Organización Económica Internacional". Problemas actuales de la economía mundial", Ed. Pirámide, Madrid, 1991.

MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "El Orden Económico Internacional en un mundo en cambio". Proyecto de investigación, Universidad de La Laguna, 1993, Inédito.

MAUTOUX, P.: "La Revolución Industrial en el Siglo XVIII. Ensayo sobre los comienzos de la gran industria moderna en Inglaterra", Ed. Aguiar, Madrid, 1962.

MEADE, J.E.: "Problemas de una Unión Económica". Aguiar, Madrid, 1957.

MELIAN GARCIA, J.A.: "Administración Pública y Turismo" en el AA.VV.: "El turismo en Canarias". Ed. Secretariado de publicaciones Viera y Clavijo. 1985.

MILWARD, A.S: "La Segunda Guerra Mundial, 1939-1945". Ed. Crítica, Barcelona.

MILLARES CANTERO, A.: "Aproximación a una fenomenología de la Restauración en la Isla de Gran Canaria", Centro de Investigación Económica y Social, Las Palmas, 1975.

MILLARES TORRES, A.: "Historia General de las Islas Canarias", Vol. II. Edirca. Las Palmas de Gran Canaria, 1977.

MINISTERIO DE AGRICULTURA: Anuario de Estadística Agraria.

MINSBURG, N.: "Relaciones Comerciales CE-ALADI" Boletín Económico de Información Comercial Española, Madrid, Noviembre 1991.

MITCHELL, B.R.: "The rail way and the United Kindom growth" en the Journal of Economic History, vol.24, núm. 3, Nueva York, 1964.

MOLINA REQENA, M.J.: "Unión Monetaria Europea". Ed. Pirámide, Madrid, 1982.

MOMMSEN, J.W.: "La época del imperialismo. Europa 1885-1918", Ed. Siglo XXI, Madrid, 1973.

MONNET, J.: "Memories, 1911-1986", Collins, Londres, 1978.

MONROE, W.F.: "International Monetary Reconstruccion. Problems and Issues", Heath, Lexington, Mass., 1974.

MORALES PADRON, F.: "El comercio canario americano". Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla. Sevilla, 1955.

MORALES LEZCANO, V.: "Canarias en la encrucijada colonial española (1898-1975)", en AA.VV.: Canarias, siglo XX. Edirca, S.L. Editora Regional Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, 1983.

MORALES LEZCANO, V.: "Fragilidad económica y utilización estratégica de Canarias". Gaceta de Canarias, nº1. Santa Cruz de Tenerife, 1982.

MORALES LEZCANO, V.: "La no beligerancia española durante la Segunda Guerra Mundial". Ed. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas, Las Palmas, 1980.

MORALES LEZCANO, V.: "Relaciones mercantiles entre Inglaterra y los Archipiélagos del Atlántico Ibérico. Su estructura y su historia (1505-1783)". La Laguna, 1970.

MORALES LEZCANO, V.: "Canarias, Azores y Cabo Verde durante la batalla del Atlántico" en Anuario de Estudios Atlánticos, nº 23.

MORALES LEZCANO, V.: "Los ingleses en Canarias". Edirca. Las Palmas, 1986.

MORALES LEZCANO, V.: "Capitalismo industrial e inversiones extranjeras en Canarias". Anuario del Centro Regional de la UNED, Las Palmas 1979.

MORENO BECERRA, J.L.: "Educación y fuerza de trabajo en Canarias". Ed. Interinsular Canaria, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

MOTA AMARAL: "Islands are special cases" en "Islands of Europe". Edimburgh, 1984.

MOULTON, H.G.: "War debts and world prosperity", Brokings Institution, Washington D.C., 1932.

MUNS, J.: "Del Informe Delors a la Conferencia Intergubernamental de Roma de diciembre de 1990: La gestación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) de la CE."... en GONZALEZ, S. (Coord): "Temas de Organización Económica Internacional". Ed. MacGraw-Hill, Madrid, 1993.

MUNS, J.: "Crisis y Reforma del Sistema Monetario Internacional". Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1978.

MUÑOZ BETEMPS, C.: "La política industrial comunitaria" en "Las Comunidades Europeas", Docum. Administrativa, Madrid, 1980.

MURCIA, E.: "Santa Cruz de Tenerife, un punto de escala en el Atlántico", Aula de Cultura del Cabildo Insular de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife, 1975.

MURCIA, E.: "Santa Cruz de Tenerife, un punto de escala en el Atlántico", Santa Cruz de Tenerife, 1975.

MURGA CARAZO, J.: "Fondos mediterráneos", en Boletín Económico de Información Comercial Española, nº2363, abril, 1993.

MURPHY, A.: "The ideology of French imperialism". Washington, 1948.

MURRAY, D.: "The Nature of Islands Problems" en "Island of Europe". Edimburgh, 1984.

MUSTO, S.: "Insularity and the problem of Regional Self-Reliance: The case of the Canary Islands". EADI, Conference, Budapest, 11-14 November, 1981.

MUSTO, S.: "Las Islas Canarias y las Comunidades Europeas. estructuras, problemas y opciones políticas de integración". Ed. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife. Berlín, 1981.

MUSTO, S.: "La cáscara de una calabaza" en Gaceta de Canarias, nº 7.

MUTEBA, E., RAPPORT, J. y THERATHIL, J.: "Small States and Territories. Status and Problems" Arno Press, New York, 1971.

MYRDAL, G.: "La pobreza de las naiones". Ed. Ariel, Barcelona, 1974.

MYRDAL, G.: "Economic Theory and Underdeveloped Regions", 1957.

MYRDAL, G.: "Contra la corriente. Ensayos críticos sobre economía", Ed. Ariel, Barcelona, 1980.

MYRDAL, G. : " El Estado del futuro". Fondo de Cultura Económica. México, 1971.

MYTELKA, L. y DOLAN, M. : " La CEE y los países ACP" en SEERS, D. y VAITSOS, C.: "Integración y desarrollo desigual", Ed. Servicio de Estudios del Banco Exterior. Madrid, 1981.

MYTELKA, L. y DOLAN, M.: "La CEE y los países ACP", en SEERS, D. y VAITSOS, C.: "Integración y desarrollo desigual". Banco Exterior de España, 1981.

MYTELKA, L.: "Patterns of Direct Foreign Investment in the Ivory Coast: The Textile and Wood Industries" Informe preparado para el centro de Desarrollo de la OCDE, París, junio de 1979.

MYTELKA, L.: "The Lomé Convention and the New International Division of Labour". Journal of European Integration, Vol.1, nº1, sep. 1977.

NACIONES UNIDAS: "Reestructuración del marco económico internacional", TD/221/Rev. 1, Nueva York, 1980.

NACIONES UNIDAS: " La aceleración del proceso del desarrollo: Las políticas nacionales e internacionales y los problemas económicos del decenio de 1990", (TD/354/Rev1). Nueva York, 1991.

NACIONES UNIDAS: "Suplemento del Estudio Económico Mundial", 1985-1986.

NACIONES UNIDAS: "World Resources. 1992-93". New York, Oxford University Press, 1992.

NACIONES UNIDAS: "Estudio Económico Mundial, 1986", Nueva York, 1987.

NACIONES UNIDAS: "Estudio Económico Mundial, 1991", Nueva York, 1991.

NACIONES UNIDAS: "Informe sobre las inversiones mundiales 1992. Empresas transnacionales como impulsoras del crecimiento". División de empresas transnacionales de las Naciones Unidas.

NACIONES UNIDAS: "Los bloques comerciales regionales: ¿Amenazan el sistema de comercio multilateral?" (ST/ESA/219)., Nueva York, 1990.

NACIONES UNIDAS: "Reestructuración del marco económico internacional" (TD/B/221), Rev.1, Nueva York, 1980.

NADAL FARRERAS, J.: "Comercio Exterior con Gran Bretaña. 1777-1914". Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1978.

NADAL FARRERAS, J.: "Dependencia y Subdesarrollo: el caso canario. Nota sobre las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y las Islas Canarias, 1809-1914". en Hacienda Pública Española, nº38, Madrid, 1976.

NAIRM, TOM (Ed): "Atlantic Europe", Transnational Institute, Amsterdam, 1976.

NELSON, D.R.: "The political structure of the new protectionism". World Bank, Staff workings paper, nº 471, 1981.

NERE. J.: "1929, Análisis y estructura de una crisis". Madrid, 1970.

NIETO SOLIS, J.A.: "El Tratado de la Unión y la convergencia de las economías comunitarias". En GONZALEZ, S. (Coord.): "Temas de Organización Económica Internacional". Ed. MacGraw-Hill, Madrid, 1993.

NIVEAU, M.: "Historia de los hechos económicos contemporáneos". Ed. Ariel, Barcelona, 1983.

NOGUERAS LIÑAN, D.: "La Política Exterior y de Seguridad Común para la Unión Europea". Revista de Instituciones Europeas (RIE), nº3, sep-dic. 1992]

OHMAE, K.: "El mundo sin fronteras. Poder y economía en la economía entrelazada". MacGraw-Hill, Madrid, 1991.

OLEA, A.: "La Unión Europea y la Política Social" en AA.VV.: "España y la Unión Europea. Consecuencias del Tratado de Maastricht", Ed. Plaza & Janés, Madrid, Barcelona, 1992.

ORDOÑEZ, F.: "El Mediterráneo en busca de una estructura de seguridad"; en Revista de la OTAN, núm.5. 1990.

OREJA RAMIREZ, J.R.: "La Flota pesquera Canaria (1975/82)". En Canarias Agraria y Pesquera, nº1, 1986. Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias.

ORTUZAR ANDECHAGA; L.: "El compromiso de Luxemburgo su origen hasta el Acta Unica Europea", en Boletín Económico de Información Comercial Española, de 23 a 28 de agosto de 1990.

PALMADE, G.: "La época de la burguesía", Ed. siglo XXI, Madrid, 1976.

PAODA-SCHIOPPA, T.: "Eficacia, Estabilidad y Equidad". Alianza Editorial, Madrid, 1987.

PARKER, R.A.C.: "El siglo XX. Europa 1918-1945". Ed. Siglo XXI, Madrid, 1979.

PARLAMENTO EUROPEO. Documentos de SESION de 5 de Mayo de 1986. Documentos B2-200/86 y B2-308/86. Propuesta de Resolución sobre adaptación del régimen aplicable a las importaciones de productos originarios de las Islas Canarias.

PASTOR RIDRUEJO, J.A.: "Consideraciones sobre la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar" en Anuario de Derecho internacional, Vol.III, 1976.

PAYNO, J.A.: "Informe de la Junta de Canarias sobre la posible adhesión de las Islas a la CEE". Ed. Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Junta de Canarias. 2º Ed. Madrid, 1982.

PAYNO, J.A. y SAMPEDRO, J.L.(Eds): " La segunda ampliación de la CEE: Grecia, Portugal y España ante la Comunidad". Servicio de Estudios del Banco Exterior de España, Madrid, 1982.

PAYNO, J.A. y MARTINEZ CUADRADO, M.: "Dictamen acerca del Informe de la Comisión de las Comunidades Europeas al Consejo de Ministros sobre la adhesión de las Islas Canarias", emitido a petición de la Confederación de Empresarios y la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife. Noviembre de 1984.

PAYNO, J.A.: "La tercera realidad" en Gaceta de Canarias nº 7, 1984.

PERDOMO HERNANDEZ, M.: "Política de estructuras pesqueras en Canarias", en El Campo. Revista de Información Agraria, Nº 126, 1992.

PEREZ VOITURIEZ, A.: "Alternativas de Canarias en la Integración de España en la CEE". Servicio de Publicaciones de la Caja General de Ahorros de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 1985.

PEREZ HERNANDEZ, J.: "La aproximación de Canarias a la Comunidad Europea". en AA.VV.: "Canarias ante el Cambio". Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias, Facultad de CC.EE. de la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

PEREZ VOITURIEZ, A. y BRITO, O.: "Canarias encrucijada internacional". Ecotopia, Santa Cruz de Tenerife, 1982.

PEREZ-CAMPANERO, J.: "El Sistema Monetario y el ECU. Descripción y funcionamiento", FEDEA, 1990.

PEREZ VOITURIEZ, A.: " La pesca en Canarias, cuestiones internacionales que plantea" en Rumbos n 7, Santa Cruz de Tenerife, 1982.

PERKINS, D.: "La historia de la doctrina Monroe". Eudeba, Buenos Aires, 1964.

PERRAKIS, S.: "L`incidence de l`Acte Unique europeén sur la coopération des Douze en matière de politique étrangère". AFDI, 1988.

POLANYI, K.: "La Gran Transformación". Ed. La Piqueta, Madrid, 1989.

POLANYI, K.: "El sustento del hombre". Grijalbo, Ed., Barcelona, 1994.

PONFERT, R.W.T.: "Mediterranean Policy of the European Community". MacMillan, Londres, 1986.

PONTILLON, R.: "Les nouvelles dimesions de la sécurité européene", RMC, nº345, mayo 1991.

PORTUGUES, C.: "Aplicación en Canarias del Mecanismo Complementario a los Intercambios (MCI) y los precios de oferta" en Canarias Agraria y Pesquera, 1991.

PRICE, H.B.: "The Marshall Plan its Meaning". Cornell University Press, Ithaca, New York, 1955.

PUEYO LOSA, J.: "El Archipiélago Oceánico. Regulación jurídico-marítima internacional". International lae Association, Sección española, 1981.

QUIROS LINARES, F.: "La Población de La Laguna (1837-1960)". La Laguna. 1971.

RAMONET, I.: "Un mundo sin brújula" en Revista de las Naciones Unidas, Junio 1994.

RENOUVIN, P.: "La Primera Guerra Mundial". Barcelona, 1972.

RENOUVIN, P.: "Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX". Ed. Akal, Madrid, 1990,

Reseña informativa de la Sección de Desarrollo Regional sobre las regiones insulares desfavorecidas". Asamblea Consultiva y Social. CES 108/86, Bruselas, 1 de Julio de 1986.

Resolution 110(1979) relative au Problemes specifiques des Regions insulaires Atlantiques Europeennes (Acores, Madère, Canaries). C.P.L.R.E. quatorzième session 17-18 october 1979.

RICHONNIER, M.: "Las metamorfosis de Europa", Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1986.

RIOS LOPEZ, E.: "La agricultura canaria de cara al nuevo modelo de adhesión de las Islas a la Comunidad Europea. Información Comercial Española, nº2287/2288, Secretaría de Estado de Comercio, Madrid, 1991.

ROBERTSON, D.: "The European Community's Mediterranean policy in a world context" en SHLAIM, A. y YANNOPOULOS, G.N. (Eds): "The EEC and the Mediterranean Countries". Cambridge University Press, Cambridge, 1976.

ROCHA, J.: "Banano: el oro verde que madura en manos extranjeras", en Comercio Exterior, vol. 39, nº 10. México, Octubre de 1989.

RODRIGUEZ BRITO, W.: "La Agricultura de exportación en Canarias (1940-1980). Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Canarias. Santa Cruz de Tenerife, 1986.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ DE ACUÑA, F.: "Formación de la economía canaria, 1800-1936. Biblioteca Financiera del Banco Occidental.

ROSTOW, W.W.: "Las etapas del crecimiento económico". Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

RUYT, J.De: "L'Acte Unique Europeen", Editions de l'Université de Bruxelles, 1987.

SAAVEDRA ACEVEDO, J.: "Canarias y la Comunidad Europea: un largo proceso". En Canarias-CE. Nº 0. Imprecan, La Laguna, Enero 1991.

SAINZ DE VICUÑA BARROSO, A.: "La singularidad de los Territorios Insulares de los Estados miembros dentro del Derecho comunitario" en Revista Noticias CEE. CISS Ed., Nº 22, noviembre 1986.

SANCHO VALLES, M.E.: "Cooperación de la Comunidad al desarrollo: Lomé IV", en Boletín Económico de Información Comercial Española, de 24 a 30 de junio, Madrid, 1991.

SANS, J.A.: "La agricultura canaria en la CEE: una situación comprometida". en Revista de estudios Agro-Sociales, nº 149, julio-septiembre, 1989.

SANS, J.A.: "Ante la comunitarización del mercado europeo del plátano". en Boletín Económico de ICE, nº2287/2288, Madrid, 1991.

SANS, J.A.: "El "problema agrario" de Canarias: POSEICAN, escenario internacional y cuestiones pendientes". en Boletín Económico de ICE, nº2353, Madrid.

SANTANA GODOY, J.R.: "Crisis económica y conflictos sociales en Canarias (1600-1740)" MILLARES TORRES, A.:

"Historia General de las Islas Canarias". Edirca, Las Palmas, 1977.

SANTOS GUERRA, A.: "Recursos pesqueros en la Zona exclusiva del Archipiélago Canario", II Jornadas de Estudios Canarios. Secretariado de Publicaciones, La Laguna, 1982.

SCHAFF, A.: "El marxismo a final de siglo". Ed. Ariel, Barcelona, 1994.

SCHENERB, B.: "El Siglo XIX. El apogeo de la expansión europea 1815-1914" en CROUZET, (comp.): "Historia General de las Civilizaciones", Ed. Destino, Barcelona.

SCHMITTER, P.: "La Comunidad como forma emergente de dominación política" en BENEDICTO, J. y REINARES, F.: "Las transformaciones de lo político". Alianza Ed., Madrid, 1992.

SCHUMPETER, J.: "Imperialismo. Clases sociales". Ed. Tecnos, Madrid, 1986.

SCHUMPETER: J.: "Historia del Análisis Económico". Ed. Ariel, Barcelona, 1982.

SCHWARTZ, P.: "Canarias ante la CEE. El camino de la libertad". Ed. Fundación Canovas del Castillo. 1983.

SECRETARIA GENERAL TECNICA. Consejería de Economía y Comercio. Gobierno de Canarias: "Resumen del estudio sobre agricultura y pesca de Canarias ante la integración de España en la Comunidad Europea", Noviembre, 18989, Inédito, T.II.

SEERS, D. y VISTSOS, C.(Eds): "La segunda ampliación de la CEE: Integración de socios desiguales". Servicio de Estudios del Banco Exterior de España, Madrid, 1981.

SEERS, D.: "The Limitation of the special case", en Boullletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics, Mayo 1962.

SEERS, D.: "Economía política del nacionalismo". Fondo de Cultura Económica. Mexico, 1986.

SELWYNG, P.: "Smallness and Islandness" en World Development, Vol.8, Nº 12, 1980.

SERVICIO DE ESTUDIOS BANCO DE BILBAO: "La Renta Nacional de España y su distribución provincial. Serie homogénea 1955-1975", Ed. Banco de Bilbao, Bilbao, 1978.

SHLAIM, A.: "The partition of Germany and the origins of the cold war" en Review of International Studies. Vol.II, nº2, April, 1985.

SNYDER, G.H. y DIESING, P.: "Conflict Among Nations, Bargaining, Decision, making and System Structure in International, Crisis". Princenton University Press, Princenton, 1977.

STECKLEY, G.: "La economía vinícola de Tenerife en el Siglo XVII: relación anglo-española en un comercio de lujo", en Aquayro, nº 18. Las Palmas, 1977.

STREETEN, P.: "Economic Integration: Aspects and Problems", Sythoff, A.W., Leyden, 1961.

STREETEN, P.: "¿Son tan pobres los países pobres?" en SEERS, D. y JOY, L. (Eds): "El desarrollo de un mundo dividido". Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1975.

SUAREZ GONZALEZ, F.: "El espacio Social Europeo", en Cuestiones actuales de derecho del trabajo, Madrid, 1990.

SWANN, D.: "La economía del Mercado Común". Ed. Alianza Universidad. Madrid, 1974.

SWANN, D. y McLACHLAN, C.L.: "Concentration or Competetion: A European Dilemma?", Chatham House, London, 1967.

SWEEZY, P.M.: "Problemas en torno a la teoría de la acumulación de capital", Revista Mensual, Mayo 1979.

SWEEZY, P.M.: "Teoría del desarrollo capitalista", Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1977, Cap. XVIII.

TAMAMES, R.: "La Unión Europea". Alianza Ed., Madrid, 1994.

TAMAMES, R.: "Estructura Económica Internacional". Alianza Universidad, Madrid, 1992.

TERCEIRO, J.B.: "Aspectos estructurales del Sector Plata-nero de Canarias". Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros, Las Palmas de Gran Canaria, 1972.

THOMSON, D.: "Europe since Napoleon". Penguin, Harond-sworth, 1966.

THOMSON, D.: "Las ideas políticas". Ed. Labor, S.A. Barce-lona, 1973.

TIO, C.: "La Integración de la agricultura española en la Comunidad Europea". Ed. Mundi-Prensa, Madrid, 1986.

TOMAS CARPI, J.A.: "Poder, Mercado y Estado en el capitalismo maduro". Ed. Tirant lo blanch, Valencia, 1992.

TOWNSEND, M.E.: "Origins of modern German colonialism, 1871-1885". Nueva York, 1921.

TRUJILLO, G.: "Federalismo y Regionalismo". Centro de Estudios Constitucionales. Madrid, 1979.

TRUJILLO, G.: "Autogobierno y constitución. Las singularidades constitucionales canarias y sus implicaciones en la conformación estatutaria del Autogobierno". en AA.VV.: "Canarias ante el cambio". Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de La Laguna, Banco de Bilbao, Junta de Canarias, Facultad de CC.EE. de la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1981.

TRUYOL, A.: "La integración europea. Idea y realidad". Madrid, Ed. Tecnos, 1972.

TUGENDAHAT. CH.: "El sentido de Europa". Alianza Ed. Madrid, 1987.

TUSSIE, D.: "Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT". Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

UNCTAD: "Negociaciones comerciales multilaterales. Informe preparado por la Secretaría", TD/B/861, Nueva York, Agosto de 1981.

VALVERDE MARTIN: A.: "El Fondo Social y la política de empleo en la Comunidad Europea", Madrid, 1986.

VARELA, M.: "Organización Económica Internacional", Ed. Ariel, Barcelona, 1969.

VARELA, F. y VARELA, M.: "El Sistema Monetario Internacional. Presente y Futuro". Ed. Planeta, Madrid, 1974.

VARELA DONOSO, J.: "La Política Agrícola Común y su reforma". en VARELA, M. (Coord): "Organización Económica Internacional. Problemas actuales de la Economía Mundial" Ed. MacGraw-Hill, Madrid, 1993.

VARELA, M.: "La Unión Europea de Pagos como mecanismo de clearing multilateral" en Revista de Economía Política, enero-abril, 1966.

VERNAY, A.: "Paraísos Financieros", Plaza & Janes, Barcelona, 1970.

VERNON, R.: "Tormenta sobre las multinacionales". Fondo de Cultura Económica, México, 1980.

VIÑAS, A.: "La Comunidad Europea ante América Latina: Olvido, transición y cambio". Información Comercial Española, nº690. Madrid.

VIREN, J.: "La Economía de Europa en un período de crisis 1600-1750". Ed. Cátedra, Madrid, 1979.

WALLERSTEIN, I.: "El capitalismo histórico". Ed. Siglo XXI de España Editores, S.A., Madrid, 1988.

WAN DER WEE, H.: "Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980", Ed. Crítica, Barcelona, 1984.

WIGMANN, R.: "Sociedades por acciones". Oikos-Tau. Barcelona, 1989.

ZARIFIAN, P.: "Inflación y crisis monetaria internacional", Ed. H. Blume, Madrid, 1978.

ZARTMAN, W.: "The Politics of Trade Negotiations between Africa and the European Economic Community", Princentown University Press, Princenton, 1971.

Se ha recurrido al repertorio legal de legislación de la Comunidad Europea, y a los Diarios Oficiales Serie L y Serie C.

ANEXO ESTADÍSTICO

I PARTE: Europa

FUENTES

COMISIÓN EUROPEA: European economy

BANCO MUNDIAL: Informe sobre el desarrollo mundial.

COMUNIDADES EUROPEAS: "Informes periódicos del estado de las Regiones".

Estadísticas de la FAO

EUROSTAT: ACP: Basic statistics.

EUROSTAT: Precios.

EUROSTAT: Empleo y paro.

EUROSTAT: Comercio exterior.

EUROSTAT: Anuario estadístico de las regiones.

EUROSTAT: Estadísticas Básicas de la Comunidad.

FMI: "World Economic Outlook".

GATT: "El Comercio internacional".

OCDE: "Main Economic Indicators".

Tabla 1
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS CONSTANTES
(Tasa de variación anual)

ANOS	Bélgica	Dinamar	Alemani Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1961	5,0	6,4	4,6	11,1	11,8	5,5	5,0	8,2	3,8	3,1	5,2	3,3	5,5	2,7	12,0
1962	5,2	5,7	4,7	1,5	9,3	6,7	3,2	6,2	1,4	4,0	6,6	1,0	4,7	5,2	8,9
1963	4,4	0,6	2,8	10,1	8,8	5,3	4,7	5,6	3,4	3,6	5,9	3,8	4,5	4,1	8,5
1964	7,0	9,3	6,7	8,3	6,2	6,5	3,8	2,8	7,9	8,3	7,3	5,4	5,8	5,6	11,7
1965	3,6	4,6	5,4	9,4	6,3	4,8	1,9	3,3	1,9	5,2	7,6	2,5	4,3	5,5	5,8
1966	3,2	2,7	2,8	6,1	7,1	5,2	0,9	6,0	1,1	2,7	3,9	1,9	3,9	5,9	10,6
1967	3,9	3,4	-0,3	5,5	4,3	4,7	5,8	7,2	0,2	5,3	8,1	2,3	3,4	2,5	11,1
1968	4,2	4,0	5,5	6,7	6,8	4,3	8,2	6,5	4,2	6,4	9,2	4,1	5,3	4,1	12,9
1969	6,6	6,3	7,5	9,9	8,9	7,0	5,9	6,1	10,0	6,4	3,4	2,1	6,0	2,8	12,5
1970	6,4	2,0	5,0	8,0	4,1	5,7	2,7	5,3	1,7	5,7	7,6	2,3	4,7	-0,1	10,7
1971	3,7	2,7	3,1	7,1	4,6	4,8	3,5	1,6	2,7	4,2	6,6	2,0	3,2	2,9	4,3
1972	5,3	5,3	4,3	8,9	8,0	4,4	6,5	2,7	6,6	3,3	8,0	3,5	4,3	5,1	8,2
1973	5,9	3,6	4,8	7,3	7,7	5,4	4,7	7,1	8,3	4,7	11,2	7,4	6,2	5,2	7,6
1974	4,1	-0,9	0,2	-3,6	5,3	3,1	4,3	5,4	4,2	4,0	1,1	-1,7	2,0	-0,6	-0,6
1975	-1,5	-0,7	-1,3	6,1	0,5	-0,3	5,7	-2,7	-6,6	-0,1	-4,3	-0,7	-0,9	-0,8	2,9
1976	5,6	6,5	5,3	6,4	3,3	4,2	1,4	6,6	2,5	5,1	6,9	2,7	4,7	4,9	4,2
1977	0,5	1,6	2,8	3,4	3,0	3,2	8,2	3,4	1,6	2,3	5,5	2,3	2,9	4,5	4,7
1978	2,7	1,5	3,0	6,7	1,4	3,4	7,2	3,7	4,1	2,5	2,8	3,5	3,2	4,6	4,9
1979	2,1	3,5	4,2	3,7	-0,1	3,2	3,1	6,0	2,3	2,4	5,6	2,8	3,5	2,6	5,5
1980	4,3	-0,4	1,0	1,8	1,2	1,6	3,1	4,2	0,8	0,9	4,6	-2,2	1,3	-0,4	3,6
1981	-1,0	-0,9	0,1	0,1	-0,2	1,2	3,3	0,6	-0,6	-0,6	1,6	-1,3	0,1	1,9	3,6
1982	1,5	3,0	-0,9	0,4	1,2	2,5	2,3	0,2	1,1	-1,4	2,1	1,7	0,8	-2,2	3,2
1983	0,4	2,5	1,8	0,4	1,8	0,7	-0,2	1,0	3,0	1,4	-0,2	3,8	1,6	3,5	2,7
1984	2,2	4,4	2,8	2,8	1,8	1,3	4,4	2,7	6,2	3,1	-1,9	2,5	2,3	6,1	4,3
1985	0,8	4,3	2,0	3,1	2,3	1,9	3,1	2,6	2,9	2,6	2,8	3,5	2,5	3,0	5,0
1986	1,4	3,6	2,3	1,6	3,2	2,5	-0,4	2,9	4,8	2,7	4,1	4,3	2,9	2,6	2,6
1987	2,0	0,3	1,5	-0,7	5,6	2,3	4,5	3,1	2,9	1,2	5,3	4,8	2,9	3,0	4,1
1988	5,0	1,2	3,7	4,1	5,2	4,5	4,2	4,1	5,7	2,6	3,9	5,0	4,2	3,9	6,2
1989	3,6	0,6	3,6	3,5	4,7	4,3	6,2	2,9	6,7	4,7	5,2	2,2	3,5	2,6	4,7
1990	3,2	2,0	5,7	-0,1	3,6	2,5	9,0	2,1	3,2	4,1	4,4	0,4	3,0	0,7	5,2
1991	1,8	1,2	4,5	1,8	2,2	0,7	2,6	1,3	3,1	2,1	2,1	-2,3	1,4	-1,3	4,4
1992	1,4	1,2	1,6	1,3	0,8	1,4	4,8	0,9	1,9	1,4	1,1	-0,5	1,0	2,6	1,4

Tabla 2
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS CORRIENTES

ANOS	Bélgica	Dinamarca	Alemania Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1960	10,5	5,6	68,2	3,3	11,1	57,7	1,7	37,6	0,5	11,3	2,4	68,6	278,5	487,3	42,1
1961	11,1	6,2	77,0	3,7	12,6	62,2	1,9	41,3	0,5	12,2	2,5	71,9	303,1	499,4	50,3
1962	11,8	7,0	84,3	3,9	14,5	69,3	2,0	46,3	0,5	13,3	2,7	75,4	331,0	535,8	57,0
1963	12,7	7,4	89,4	4,4	17,1	77,7	2,2	53,1	0,5	14,4	2,9	80,0	361,8	565,3	65,2
1964	14,3	8,5	98,2	4,9	19,3	86,2	2,5	58,1	0,6	16,9	3,1	87,4	400,0	607,2	76,7
1965	15,5	9,5	107,3	5,6	22,5	92,8	2,6	62,5	0,7	18,9	3,5	94,1	435,5	658,1	85,3
1966	16,7	10,4	114,1	6,2	26,0	100,5	2,8	67,7	0,7	20,6	3,8	100,2	469,7	720,9	99,1
1967	17,9	11,4	116,1	6,8	28,8	109,1	3,0	75,0	0,7	22,7	4,3	104,0	499,8	765,5	116,7
1968	19,9	12,2	129,6	7,6	29,1	122,7	3,0	84,1	0,8	26,0	4,9	101,9	541,8	865,0	143,0
1969	22,2	14,0	148,3	8,7	33,4	134,3	3,5	93,4	0,9	29,7	5,4	110,4	604,2	940,2	169,1
1970	24,7	15,5	180,5	9,7	37,2	139,8	4,0	105,1	1,1	33,3	6,1	121,2	678,2	989,6	199,3
1971	27,2	16,9	205,7	10,5	41,3	153,2	4,5	112,7	1,1	38,0	6,7	134,4	752,2	1.048,1	221,8
1972	31,3	19,4	230,1	11,2	48,8	174,6	5,2	122,0	1,3	43,6	7,6	143,6	838,7	1.076,8	272,0
1973	36,7	23,3	280,0	13,1	59,0	206,6	5,6	135,0	1,6	52,2	9,3	147,5	969,9	1.096,4	337,7
1974	44,8	26,9	318,8	15,8	75,4	229,6	6,1	154,3	2,0	64,1	11,3	163,0	1.112,1	1.215,0	395,2
1975	49,8	30,4	336,7	16,8	86,7	276,0	7,1	171,2	1,9	71,4	12,0	188,6	1.248,6	1.279,5	411,2
1976	59,7	37,2	398,0	20,2	98,1	318,2	7,8	188,0	2,3	86,7	13,9	201,1	1.431,2	1.583,4	502,9
1977	68,1	40,7	451,3	22,9	107,1	342,1	9,1	213,0	2,5	99,9	14,3	222,8	1.593,8	1.731,1	607,0
1978	74,6	44,4	502,2	24,8	116,8	380,3	10,6	234,7	2,8	109,7	14,1	253,3	1.768,3	1.749,9	765,3
1979	79,4	48,1	552,9	28,1	144,7	425,6	12,3	272,2	3,0	116,9	14,8	306,1	2.004,1	1.813,9	737,4
1980	85,0	47,8	583,2	28,8	154,3	478,5	14,5	326,0	3,3	124,1	18,1	386,4	2.250,0	1.945,1	762,4
1981	86,6	51,5	610,6	33,3	167,3	524,0	17,2	367,4	3,4	129,3	21,9	459,7	2.472,2	2.719,2	1.051,3
1982	87,0	56,9	668,4	39,4	184,0	563,8	20,3	411,8	3,6	143,5	23,7	496,5	2.698,9	3.217,8	1.111,1
1983	90,8	63,0	734,9	39,4	176,3	591,7	21,6	469,2	3,8	152,7	23,3	517,1	2.883,8	3.812,9	1.333,2
1984	97,5	69,4	782,3	43,0	200,6	634,8	23,6	525,4	4,3	161,3	24,3	550,0	3.116,5	4.769,7	1.606,4
1985	105,6	76,7	818,9	43,7	218,4	691,7	26,0	559,8	4,6	169,4	27,1	604,7	3.346,6	5.263,7	1.774,6
1986	113,9	84,0	904,7	40,1	235,2	745,5	26,9	615,6	5,1	182,3	30,1	571,3	3.554,7	4.298,8	2.028,0
1987	121,0	88,8	960,9	40,0	254,2	770,2	27,2	658,1	5,3	188,8	31,8	598,8	3.745,1	3.895,0	2.091,4
1988	128,1	92,1	1.010,4	44,9	291,8	815,1	29,2	710,2	5,8	195,9	35,3	707,0	4.065,8	4.104,9	2.452,3
1989	139,0	95,3	1.074,5	49,1	345,4	877,0	32,4	790,1	6,5	207,5	41,1	763,8	4.421,7	4.723,9	2.907,6
1990	151,2	102,2	1.181,8	52,5	387,3	940,9	35,1	862,1	7,1	223,3	47,0	769,6	4.760,1	4.291,4	2.318,1
1991	158,8	105,4	1.284,9	57,1	426,7	967,5	36,4	930,4	7,6	234,5	55,5	815,7	5.080,5	4.527,9	2.720,4
1992	169,1	110,1	1.383,1	60,5	444,1	1.022,0	38,9	944,6	8,2	247,6	65,2	805,5	5.298,9	4.560,8	2.844,8

Tabla 3
PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE A PRECIOS CORRIENTES

ANOS	Bélgica	Dinamarca	Alemania Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1960	98,1	116,5	123,4	34,9	58,5	106,3	60,0	86,9	154,0	115,6	37,9	124,0	100,0	183,7	54,5
1961	98,2	117,8	121,8	36,8	62,0	106,2	60,6	89,4	145,2	112,5	37,8	121,5	100,0	177,5	57,9
1962	99,3	119,1	121,6	35,8	64,8	107,3	60,1	91,0	136,4	111,2	38,9	117,3	100,0	177,3	60,2
1963	99,3	114,9	119,6	37,9	67,5	107,3	60,4	92,2	133,5	109,8	39,5	116,9	100,0	175,8	62,5
1964	100,3	118,7	120,3	39,0	67,6	107,8	59,4	89,6	135,9	111,8	40,2	116,7	100,0	174,5	65,9
1965	99,5	119,1	121,2	41,1	68,8	108,2	58,3	88,8	132,2	112,2	41,8	114,9	100,0	175,8	66,6
1966	98,9	117,7	119,8	41,9	70,6	109,5	56,9	90,7	128,1	110,4	42,2	112,9	100,0	178,4	70,9
1967	99,4	117,5	116,0	42,6	70,8	110,8	58,3	94,0	125,6	111,8	44,4	111,7	100,0	176,2	75,8
1968	98,6	116,0	116,4	43,3	71,4	109,6	60,0	95,2	125,6	112,6	46,3	110,6	100,0	173,6	80,8
1969	99,6	116,5	117,7	45,0	73,2	110,4	60,1	95,3	134,2	112,5	45,5	106,7	100,0	167,8	85,3
1970	101,9	113,5	117,8	46,6	72,6	111,3	58,8	95,9	138,2	113,0	47,4	104,7	100,0	159,5	89,6
1971	102,8	113,0	117,3	48,5	73,4	112,8	58,9	94,5	128,3	113,5	49,6	103,7	100,0	158,1	90,3
1972	104,1	114,1	117,2	50,7	75,8	112,7	59,6	93,0	130,6	112,0	51,8	103,2	100,0	158,7	93,0
1973	104,1	111,4	115,8	51,3	76,7	111,6	58,1	93,7	139,4	110,2	54,6	104,7	100,0	156,6	93,6
1974	106,4	108,2	114,1	48,5	78,8	112,7	58,8	96,7	149,3	112,0	53,8	101,4	100,0	152,0	90,4
1975	106,0	108,6	114,6	51,6	79,4	113,4	61,9	94,9	124,3	112,4	50,5	102,0	100,0	151,3	93,0
1976	107,1	110,6	116,3	52,0	77,7	112,8	59,2	96,4	123,7	112,3	50,6	100,5	100,0	150,7	91,9
1977	104,8	109,3	116,9	51,6	77,2	113,1	61,6	96,8	115,2	111,5	51,6	100,4	100,0	152,1	93,0
1978	104,7	107,6	117,3	52,9	75,3	113,2	63,5	97,3	117,6	110,5	51,0	101,1	100,0	153,1	94,0
1979	103,6	107,7	118,5	52,5	72,3	112,9	62,4	99,7	116,2	108,9	51,7	100,6	100,0	150,6	95,4
1980	107,0	106,2	118,2	52,5	72,0	113,1	63,1	102,9	115,9	108,0	53,0	97,4	100,0	146,9	97,2
1981	106,2	105,6	118,5	52,2	71,3	114,2	64,6	103,6	114,9	106,9	53,5	96,4	100,0	148,7	100,3
1982	107,2	108,2	116,8	51,8	71,4	115,7	65,1	103,0	116,8	104,3	54,3	97,6	100,0	143,0	102,2
1983	106,2	109,5	117,6	51,0	71,3	114,3	63,5	102,2	116,6	103,8	53,3	99,8	100,0	144,5	102,8
1984	106,2	112,0	118,8	51,0	70,7	112,9	64,5	102,4	118,8	104,5	51,2	99,9	100,0	148,8	104,2
1985	104,7	114,2	118,9	51,3	70,5	112,0	64,8	102,6	120,4	104,4	51,4	100,9	100,0	148,4	106,4
1986	103,3	115,1	118,4	50,6	70,6	111,3	62,8	102,6	124,9	103,9	52,1	102,3	100,0	146,8	105,7
1987	102,6	112,3	117,1	48,9	72,5	110,3	64,0	102,9	119,5	101,7	53,5	104,1	100,0	146,0	106,7
1988	103,1	109,3	116,2	48,8	73,2	110,4	64,3	102,9	122,2	99,8	53,6	104,9	100,0	144,7	108,6
1989	103,5	106,7	115,7	48,9	74,2	111,1	66,7	102,7	127,8	100,8	54,7	103,7	100,0	142,6	109,9
1990	104,1	106,2	117,2	47,3	75,0	110,7	71,3	102,3	126,6	101,9	55,9	101,4	100,0	139,6	112,7
1991	104,4	107,5	119,9	47,4	77,6	110,8	72,6	103,0	127,3	100,5	58,8	95,3	100,0	135,2	116,5
1992	105,1	108,0	119,7	47,4	77,8	111,2	75,2	103,2	128,8	100,7	59,2	94,1	100,0	136,5	117,1

Tabla 4
PRODUCCION INDUSTRIAL
(Tasa de variacion anual)

ANOS	Bélgica	Dinamar	Alemani Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1961	6,1	5,1	6,2	5,6	8,7	10,9	2,9	3,8	0,3	5,6	0,3	20,3
1962	5,8	8,9	8,4	10,1	5,1	7,0	9,6	-4,2	3,5	1,0	6,3	8,8	8,2
1963	7,4	1,2	3,6	10,7	12,0	7,2	5,9	8,8	0,9	5,0	3,5	6,1	6,0	12,1
1964	6,5	11,5	7,6	10,9	11,0	6,0	7,7	1,2	9,1	9,8	8,1	6,7	7,0	16,1
1965	2,5	6,6	5,2	8,4	14,4	1,8	4,3	4,6	0,9	4,3	2,8	4,7	10,7	3,9
1966	2,1	2,9	1,4	16,1	15,1	5,4	2,7	11,4	-3,2	4,2	1,6	5,5	9,1	12,6
1967	1,7	4,0	-2,5	4,3	6,1	2,5	8,3	8,2	-0,6	2,9	0,7	2,3	1,9	20,5
1968	5,6	7,4	9,7	7,8	7,3	3,7	10,3	6,5	6,0	9,1	7,6	7,2	5,6	15,6
1969	9,7	12,3	12,6	11,8	15,6	10,4	7,1	3,7	12,8	10,9	7,9	3,5	8,9	4,4	16,4
1970	3,1	2,6	6,1	10,6	10,2	5,2	4,4	6,4	0,5	8,7	6,4	0,5	5,3	-4,5	13,8
1971	1,8	2,3	1,4	11,2	3,2	4,8	3,8	-0,5	-1,1	5,5	7,8	-0,6	1,9	1,6	2,7
1972	7,5	4,4	4,4	14,2	15,8	6,8	4,2	5,0	4,2	5,2	13,0	1,8	5,7	10,4	7,3
1973	6,0	3,3	7,1	15,2	15,2	6,7	9,8	9,7	11,9	7,6	11,9	9,0	8,6	8,8	15,3
1974	4,1	-0,7	-1,1	-1,4	9,3	2,3	3,0	3,9	3,5	4,7	2,8	-2,0	1,6	-1,5	-4,1
1975	-9,9	-6,0	-6,2	4,3	-6,6	-7,4	-6,0	-8,8	-21,8	-5,1	-4,9	-5,4	-6,7	-10,0	-11,0
1976	7,7	9,7	7,4	10,5	5,1	8,6	8,5	11,6	3,8	7,6	3,3	3,3	7,4	10,2	11,2
1977	0,6	0,8	2,1	1,6	5,2	2,0	8,0	0,0	0,5	0,4	13,1	5,1	2,6	8,8	4,2
1978	2,4	2,2	2,9	7,5	2,4	2,3	8,0	2,1	3,1	0,8	6,9	2,9	2,7	6,1	6,1
1979	4,5	3,7	4,9	5,9	0,7	4,1	7,7	6,7	3,4	3,2	7,2	3,8	4,5	4,0	7,5
1980	-1,3	0,2	0,5	0,9	1,3	2,0	-0,6	5,1	-3,4	-1,0	5,4	-6,5	0,3	-2,6	4,7
1981	-2,7	0,0	-1,8	0,9	-1,0	-1,0	5,4	-2,2	-5,6	-1,2	0,6	-3,2	-1,8	2,0	1,0
1982	0,0	2,7	-3,0	1,1	-1,0	-0,8	-0,7	-3,1	0,9	-3,7	4,6	2,0	-1,2	-4,7	0,4
1983	1,9	3,2	0,8	0,0	2,6	-0,6	7,8	-2,4	5,4	2,9	1,6	3,6	0,9	5,6	3,5
1984	2,5	9,7	3,3	1,6	0,8	0,3	9,9	3,2	13,3	4,6	-0,1	0,1	2,0	10,4	9,5
1985	2,5	4,3	4,9	3,4	2,0	0,2	3,4	1,4	6,8	4,1	10,9	5,5	3,3	2,6	3,7
1986	0,8	6,5	2,4	-0,2	3,1	0,9	2,2	4,1	2,1	0,2	7,3	2,4	2,4	3,0	-0,2
1987	2,2	-3,5	0,3	-1,7	4,7	1,9	8,8	2,6	-0,9	0,9	4,4	3,2	2,1	6,0	3,4
1988	5,7	1,9	3,7	5,7	3,0	4,8	10,7	6,9	8,7	2,5	3,8	3,6	4,4	4,7	10,5
1989	3,5	2,3	5,3	1,5	4,5	4,1	11,6	3,9	7,8	4,1	6,8	0,4	3,7	1,7	5,9
1990	4,4	0,6	5,2	-1,9	0,1	1,9	4,7	-0,7	-0,5	2,1	9,0	-0,5	1,8	-0,3	4,1
1991	-2,0	2,2	2,8	-1,5	-0,9	-0,1	3,3	-2,0	0,5	2,8	-0,1	-2,9	-0,2	-2,2	1,8
1992	-0,1	1,6	-1,9	-1,0	-3,5	-1,0	9,2	-1,6	-0,8	0,2	-2,2	-0,3	-1,2	3,1	-6,2

Tabla 5
FORMACION BRUTA DE CAPITAL A PRECIOS CONSTANTES
(Tasa de variación anual)

AÑOS	Bélgica	Dinamar	Alemania Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1961	12,4	13,9	6,5	8,1	17,9	10,9	16,9	11,6	9,0	6,0	6,7	9,8	9,8	1,4	23,4
1962	5,9	6,7	3,8	8,4	11,4	8,5	14,8	9,8	7,8	3,4	1,7	0,7	5,8	6,7	14,1
1963	0,1	-2,4	1,2	5,5	11,4	8,8	12,0	8,1	14,2	1,1	15,3	1,4	4,7	7,2	11,9
1964	14,7	23,5	11,2	20,7	15,0	10,5	10,8	-5,8	22,1	19,2	4,0	16,6	9,6	6,6	15,7
1965	4,1	4,7	4,7	12,8	16,6	7,0	10,5	-8,4	-13,9	5,3	10,3	5,2	4,0	9,4	4,6
1966	6,8	4,3	1,2	3,2	12,7	7,3	-3,0	4,3	-5,1	8,0	17,9	2,6	4,8	3,9	14,0
1967	2,9	5,4	-7,0	-1,6	6,0	6,0	6,8	11,7	-7,9	8,5	5,2	8,7	3,8	-1,0	18,1
1968	-1,3	1,9	3,3	21,4	9,4	5,5	13,2	10,8	-4,2	11,2	-9,3	6,3	6,3	6,4	20,5
1969	5,3	11,8	9,6	18,6	9,8	9,2	20,5	7,8	10,5	-2,2	8,1	-0,6	6,8	1,8	18,9
1970	8,4	2,2	8,9	-1,4	3,0	4,6	-3,3	3,0	7,5	7,5	11,4	2,5	5,0	-3,7	16,9
1971	-1,9	1,9	5,9	14,0	-3,0	7,3	8,9	0,2	10,7	1,5	10,2	1,8	3,4	5,8	4,4
1972	3,4	9,3	2,7	15,4	14,2	6,0	7,8	1,3	7,0	-2,3	14,0	-0,2	3,9	8,7	9,7
1973	7,0	3,5	-0,3	7,7	13,0	8,5	16,2	8,8	11,8	4,2	10,3	6,5	6,1	6,2	11,6
1974	6,9	-8,9	-9,7	-25,6	6,2	1,3	-11,6	2,0	-7,0	-4,0	-6,1	-2,4	-2,2	-6,0	-8,3
1975	-1,9	-12,4	-5,4	0,2	-4,5	-6,4	-3,6	-7,3	-7,4	-4,4	-10,6	-2,0	-5,3	-10,7	-1,0
1976	4,0	17,1	3,6	6,8	-0,8	3,3	13,6	0,0	-4,2	-2,2	1,3	1,7	2,1	6,9	2,7
1977	0,0	-2,4	3,6	7,8	-0,9	-1,8	4,1	1,8	-0,1	9,7	11,5	-1,8	1,0	11,3	2,8
1978	2,8	1,1	4,1	6,0	-2,7	2,1	18,9	0,6	1,1	2,5	6,2	3,0	2,2	9,5	7,8
1979	-2,7	-0,4	6,7	8,8	-4,4	3,1	13,6	5,7	3,8	-1,7	-1,3	2,8	3,2	2,4	6,2
1980	4,6	-12,6	2,2	-6,5	-0,7	2,6	-4,7	8,7	12,7	-0,9	8,5	-5,4	1,8	-6,8	0,0
1981	-16,1	-19,2	-5,0	-7,5	-3,3	-1,9	9,5	-3,1	-7,4	-10,0	5,5	-9,6	-5,0	-0,1	2,4
1982	-1,7	7,1	-5,4	-1,9	0,5	-1,4	-3,4	-4,7	-0,5	-4,3	2,3	5,4	-1,9	-8,7	-0,1
1983	-4,4	1,9	3,1	-1,3	-2,5	-3,6	-9,3	-0,6	-11,8	1,9	-7,1	5,0	0,0	8,8	-1,0
1984	1,7	12,9	0,1	-5,7	-5,8	-2,6	-2,5	3,6	0,1	5,2	-17,4	8,9	0,9	15,9	4,7
1985	0,7	12,6	-0,5	5,2	4,1	3,2	-7,7	0,6	-9,5	6,7	-3,5	4,2	2,1	6,9	5,3
1986	4,4	17,1	3,3	-6,2	9,9	4,5	-2,8	2,2	31,2	6,9	10,9	2,6	4,2	2,0	4,8
1987	5,6	-3,8	1,8	-5,1	14,0	4,8	-2,3	5,0	14,7	0,9	15,1	10,2	5,5	2,9	9,6
1988	15,4	-6,6	4,4	8,9	13,9	9,6	-1,6	6,9	14,1	4,5	15,0	13,5	8,7	5,0	11,9
1989	13,4	1,0	6,3	10,0	13,6	7,9	13,6	4,3	8,9	4,9	5,6	5,5	6,9	2,7	9,3
1990	8,5	-0,9	8,5	5,7	7,1	2,9	12,6	3,8	2,5	1,6	5,9	-3,4	3,8	-2,8	9,5
1991	-1,7	-4,2	6,1	-2,0	1,7	-1,5	-7,3	0,6	9,8	0,4	2,4	-9,8	-0,3	-8,5	3,4
1992	1,0	-10,3	1,1	1,1	-3,9	-2,1	-1,9	-1,4	-2,1	1,1	4,5	-1,1	-0,9	6,4	-0,9

Tabla 6
TASA DE PARO

AÑOS	Bélgica	Dinamar	Alemania Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1960	3,1	1,6	1,0	0,7	4,7	7,2	0,1	0,7	1,6	5,5	1,6
1961	2,5	1,2	0,7	0,6	4,3	6,6	0,1	0,5	1,4	6,7	1,4
1962	2,0	1,1	0,6	0,7	4,2	5,5	0,1	0,5	1,9	5,5	1,3
1963	1,5	1,5	0,7	0,7	4,5	5,1	0,2	0,6	2,3	5,7	1,3
1964	1,4	1,2	0,5	4,6	2,8	1,2	5,2	4,0	0,0	0,5	2,5	1,4	1,9	5,2	1,2
1965	1,6	0,9	0,4	4,8	2,6	1,5	5,0	5,0	0,0	0,6	2,5	1,2	2,0	4,5	1,2
1966	1,7	1,1	0,5	5,0	2,2	1,6	5,1	5,4	0,0	0,8	2,5	1,1	2,0	3,8	1,3
1967	2,4	1,0	1,4	5,4	3,0	2,1	5,5	5,0	0,0	1,7	2,5	2,0	2,6	3,8	1,3
1968	2,8	1,0	1,0	5,6	3,0	2,6	5,8	5,3	0,0	1,5	2,6	2,1	2,7	3,6	1,2
1969	2,2	0,9	0,6	5,2	2,5	2,3	5,5	5,3	0,0	1,1	2,6	2,0	2,4	3,5	1,1
1970	1,8	0,6	0,5	4,2	2,6	2,4	6,3	5,1	0,0	1,0	2,6	2,2	2,4	4,9	1,2
1971	1,7	0,9	0,6	3,1	3,4	2,7	6,0	5,1	0,0	1,3	2,5	2,7	2,6	6,0	1,2
1972	2,2	0,8	0,8	2,1	2,9	2,8	6,7	6,0	0,0	2,3	2,5	3,1	2,8	5,6	1,4
1973	2,2	0,7	0,8	2,0	2,6	2,7	6,2	5,9	0,0	2,4	2,6	2,2	2,6	4,9	1,3
1974	2,3	2,8	1,8	2,1	3,1	2,8	5,8	5,0	0,0	2,9	1,7	2,0	2,8	5,6	1,4
1975	4,2	3,9	3,3	2,3	4,5	4,0	7,9	5,5	0,0	5,5	4,4	3,2	4,0	8,5	1,9
1976	5,5	5,1	3,3	1,9	4,9	4,4	9,8	6,2	0,0	5,8	6,2	4,8	4,7	7,7	2,0
1977	6,3	5,9	3,2	1,7	5,3	4,9	9,7	6,7	0,0	5,6	7,3	5,1	5,1	7,1	2,0
1978	6,8	6,7	3,1	1,8	7,1	5,1	9,0	6,7	1,2	5,6	7,9	5,0	5,3	6,1	2,3
1979	7,0	4,8	2,7	1,9	8,8	5,8	7,8	7,2	2,4	5,7	7,9	4,6	5,4	5,8	2,2
1980	7,4	5,2	2,7	2,7	11,6	6,2	8,0	7,1	2,4	6,4	7,6	5,6	6,0	7,1	2,0
1981	9,5	8,3	3,9	4,0	14,4	7,3	10,8	7,4	2,4	8,9	7,3	8,9	7,7	7,6	2,2
1982	11,2	8,9	5,6	5,8	16,3	8,0	12,5	8,0	2,4	11,9	7,2	10,3	9,0	9,7	2,4
1983	12,5	9,2	6,9	7,9	17,8	8,2	15,2	8,8	3,5	12,4	8,1	11,0	9,9	9,6	2,7
1984	12,5	8,7	7,1	8,1	20,6	9,7	16,8	9,4	3,1	12,3	8,7	11,0	10,6	7,5	2,7
1985	11,8	7,2	7,1	7,7	21,6	10,1	18,2	9,9	2,9	10,5	8,8	11,4	10,8	7,2	2,6
1986	11,7	5,5	6,5	7,4	21,0	10,3	18,2	10,5	2,6	10,3	8,3	11,4	10,7	7,0	2,8
1987	11,3	5,6	6,3	7,4	20,4	10,4	18,0	10,8	2,5	10,0	6,9	10,4	10,4	6,2	2,8
1988	10,2	6,4	6,3	7,7	19,3	9,9	17,3	10,9	2,0	9,3	5,7	8,5	9,8	5,5	2,5
1989	8,6	7,7	5,6	7,5	17,1	9,4	15,7	10,9	1,8	8,4	5,0	7,1	8,9	5,3	2,3
1990	7,6	8,1	4,8	7,0	16,1	9,0	14,5	10,0	1,7	7,5	4,6	7,0	8,3	5,5	2,1
1991	7,5	8,9	4,2	7,7	16,3	9,5	16,2	10,0	1,6	7,0	4,1	8,8	8,7	6,7	2,1
1992	8,2	9,5	4,5	7,7	18,0	10,0	17,8	10,3	1,9	6,7	4,7	10,0	9,3	7,4	2,2

Tabla 7
INDICE IMPLICITO DE PRECIOS AL CONSUMO PRIVADO
(Tasa de variación anual)

AÑOS	Bélgica	Dinamar	Alemania Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12	Estados Unidos	Japón
1961	2,7	3,5	3,5	1,1	1,8	3,3	2,3	1,7	0,5	2,4	0,6	2,9	2,8	1,3	6,4
1962	1,1	6,2	3,0	1,3	5,3	4,4	4,1	5,3	0,8	2,6	2,0	3,7	3,9	1,8	6,7
1963	3,7	5,6	3,1	3,4	7,8	5,7	2,4	7,0	3,1	3,8	1,1	1,6	4,3	1,7	7,3
1964	4,2	4,0	2,2	2,2	6,7	3,4	7,0	4,9	3,0	6,8	0,8	3,6	3,9	1,5	4,1
1965	4,6	6,1	3,4	4,6	9,7	2,6	4,4	3,6	3,4	4,0	4,8	4,9	4,3	1,9	6,8
1966	4,1	6,5	3,4	3,5	7,3	3,2	3,9	2,9	3,4	5,4	5,5	4,0	4,0	3,1	4,6
1967	2,5	7,4	1,5	1,9	5,8	3,0	2,8	3,2	2,3	3,0	1,5	2,6	2,9	2,6	3,9
1968	2,9	7,1	1,6	0,7	5,1	5,0	4,8	1,5	2,5	2,6	4,3	4,7	3,4	4,4	5,1
1969	2,8	4,6	2,3	3,0	3,4	7,1	7,8	2,9	1,9	6,1	4,9	5,5	4,3	4,4	4,2
1970	2,5	6,6	3,9	3,1	6,6	5,0	12,4	5,0	4,3	4,4	3,2	5,9	5,0	4,4	7,2
1971	5,3	8,3	5,6	2,9	7,8	6,0	9,4	5,5	4,7	7,9	7,0	8,7	6,6	4,8	6,8
1972	5,4	8,2	5,6	3,3	7,6	6,3	9,7	6,3	5,1	8,3	6,3	6,5	6,4	3,0	5,8
1973	6,1	11,7	6,7	15,0	11,4	7,4	11,6	13,9	4,9	8,5	8,9	8,4	9,2	6,0	10,8
1974	12,8	15,0	7,5	23,5	17,8	14,8	15,7	21,4	10,0	9,5	23,5	17,0	15,0	10,5	21,0
1975	12,3	9,9	6,0	12,7	15,5	11,8	18,0	16,5	10,2	10,1	16,0	23,5	13,9	8,0	11,2
1976	7,8	9,9	4,2	13,4	16,5	9,9	20,0	17,8	9,3	9,0	18,1	15,7	11,7	5,8	9,6
1977	7,2	10,6	3,4	11,9	23,7	9,4	14,1	17,6	5,7	6,1	27,3	14,7	11,8	6,5	7,4
1978	4,2	9,2	2,7	12,8	19,0	9,1	7,9	13,2	3,4	4,5	21,3	9,5	9,2	7,0	4,5
1979	3,9	10,4	4,2	16,5	16,5	10,7	14,9	14,5	4,9	4,3	25,2	13,7	10,7	9,0	3,6
1980	6,4	10,7	5,8	21,9	16,5	13,3	18,6	20,4	7,5	6,9	21,6	16,3	13,4	10,7	7,5
1981	8,7	12,0	6,1	22,7	14,3	13,0	19,6	18,0	8,6	5,8	20,2	11,2	12,0	8,8	4,5
1982	7,8	10,2	4,9	20,7	14,5	11,5	14,9	17,0	10,6	5,5	20,3	8,7	10,7	5,7	2,7
1983	7,1	6,8	3,2	18,1	12,3	9,7	9,2	14,8	8,3	2,9	25,8	4,8	8,5	3,9	2,0
1984	5,7	6,4	2,4	17,9	11,0	7,7	7,3	12,1	6,5	2,2	28,5	5,0	7,2	4,1	2,5
1985	5,9	4,3	1,8	18,3	8,2	5,7	5,0	9,0	4,3	2,2	19,4	5,3	5,8	3,3	2,2
1986	0,7	2,9	-0,3	22,1	9,4	2,7	4,6	6,2	1,3	0,3	13,8	4,0	3,8	2,3	0,4
1987	1,9	4,6	0,7	15,7	5,7	3,2	2,6	5,3	1,7	0,2	10,0	4,3	3,6	4,2	0,2
1988	1,6	4,0	1,4	14,3	5,0	2,7	2,9	5,7	2,7	0,5	10,0	5,0	3,8	4,2	-0,1
1989	3,4	4,3	3,0	15,2	6,6	3,4	3,6	7,2	3,6	1,2	12,1	5,9	5,0	4,8	1,8
1990	3,6	2,6	2,8	19,7	6,5	2,9	1,6	5,2	3,6	2,2	12,6	5,5	4,5	5,0	2,6
1991	2,5	2,5	3,8	18,4	6,3	3,0	2,3	6,9	2,9	3,4	11,1	7,4	5,4	4,2	2,6
1992	2,1	1,9	4,0	14,9	6,4	2,4	2,6	5,4	2,8	3,0	9,7	4,8	4,4	3,3	2,0

Tabla 8
BALANZA POR CUENTA CORRIENTE COMO % DEL P.I.B.

AÑOS	Bélgica	Dinamarca	Alemania Federal	Grecia	España	Francia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	Reino Unido	EUR.12 (*)	Estados Unidos	Japón
1960	0,1	-1,1	1,6	-2,9	3,3	1,5	-0,1	0,7	12,5	2,8	-4,0	-1,0	0,7	0,6	0,5
1961	-0,1	-1,7	1,0	-2,2	1,6	1,1	0,2	1,1	6,5	1,3	-9,9	0,0	0,6	0,8	-1,6
1962	0,6	-3,2	-0,1	-1,6	-0,1	1	-1,7	0,6	0,6	1	-3,4	0,4	0,3	0,7	0,1
1963	-0,5	0,1	0,2	-2,2	-1,3	0,3	-2,7	-1,3	0,2	0,6	-3,3	0,3	-0,1	0,8	-1,0
1964	0,2	-2,2	0,2	-4,3	0,1	-0,3	-3,3	1,0	-0,1	-1,0	0,0	-1,3	-0,3	1,2	-0,5
1965	0,6	-1,8	-1,3	-5,8	-2,0	0,8	-4,2	3,4	0,7	0,1	-0,4	-0,4	0,0	0,9	1,1
1966	-0,3	-1,9	0,2	-2,0	-2,1	0,1	-1,5	3,0	1,7	0,9	0,8	0,1	0,3	0,5	1,3
1967	0,8	-2,4	2,2	-2,2	-1,5	0,0	1,3	2,1	7,4	-0,3	3,6	-0,9	0,5	0,4	0,0
1968	0,9	-1,7	2,3	-3,6	-0,8	-0,5	-1,3	3,1	9,7	0,3	1,5	-0,8	0,7	0,2	0,8
1969	1,2	-2,8	1,4	-4,0	-1,1	-1,1	-4,6	2,5	14,0	0,2	3,6	0,6	0,5	0,2	1,3
1970	2,8	-3,9	0,6	-3,1	0,2	0,8	-3,9	0,8	15,5	-1,4	1,9	1,3	0,6	0,4	1,0
1971	2,1	-2,4	0,4	-1,5	2,2	0,9	-3,7	1,4	6,6	-0,3	2,5	1,8	0,9	0,1	2,5
1972	3,6	-0,4	0,6	-1,2	1,5	1,0	-2,1	1,6	10,6	2,8	5,5	0,1	1,0	-0,3	2,2
1973	2,0	-1,7	1,5	-3,8	0,8	0,6	-3,3	-1,6	16,5	3,8	3,0	-1,9	0,3	0,6	0,0
1974	0,4	-3,1	2,7	-2,8	-3,5	-1,3	-9,4	-4,2	26,5	3,1	-6,2	-4,5	-0,9	0,5	-1,0
1975	-0,1	-1,5	1,2	-3,7	-2,9	0,8	-1,5	-0,2	17,0	2,5	-5,5	-2,0	0,0	1,3	-0,1
1976	0,3	-4,9	0,8	-1,9	-3,9	-0,9	-5,1	-1,2	21,6	2,9	-8,0	-1,6	-0,6	0,5	0,7
1977	-1,1	-4,0	0,8	-1,9	-1,7	-0,1	-5,2	1,1	21,7	0,8	-9,4	0,0	0,0	-0,5	1,5
1978	-1,3	-2,7	1,4	-1,3	1,0	1,4	-6,5	2,2	19,7	-0,9	-5,7	0,5	0,0	-0,5	1,7
1979	-2,9	-4,7	-0,5	-1,9	0,5	0,9	-12,8	1,6	21,7	-1,2	-1,7	0,2	0,0	0,0	-0,9
1980	-4,3	-3,7	-1,7	0,5	-2,4	-0,6	-11,3	-2,2	19,0	-1,4	-5,9	1,5	-1,2	0,4	-1,0
1981	-3,8	-3,0	-0,6	-0,7	-2,7	-0,8	-14,1	-2,2	21,3	2,2	-12,2	2,5	-0,6	0,3	0,5
1982	-3,7	-4,2	0,8	-4,4	-2,5	-2,1	-10,1	-1,5	34,4	3,1	-13,5	1,5	-0,6	-0,1	0,7
1983	-0,8	-2,6	0,9	-5,0	-1,5	-0,8	-6,6	0,3	39,5	3,1	-8,3	0,8	0,1	-1,0	1,8
1984	-0,6	-3,3	1,4	-4,0	1,4	0,0	-5,6	-0,6	39,1	4,1	-3,4	-0,3	0,3	-2,5	2,8
1985	0,3	-4,6	2,4	-8,2	1,4	0,1	-3,8	-0,9	43,8	4,3	0,4	0,3	0,6	-2,9	3,6
1986	2,1	-5,4	4,3	-5,3	1,6	0,5	-3,3	0,5	38,8	3,1	2,4	-1,1	1,3	-3,3	4,3
1987	1,3	-2,9	4,1	-3,1	0,1	-0,2	-0,2	-0,2	30,3	1,9	-0,4	-2,2	0,7	-3,4	3,6
1988	1,7	-1,3	4,3	-2,0	-1,1	-0,3	0,0	-0,7	30,8	2,8	-4,4	-4,9	0,1	-2,4	2,8
1989	1,7	-1,5	4,8	-5,0	-3,2	-0,5	-1,7	-1,3	34,0	3,5	-2,3	-5,5	-0,2	-1,7	2,0
1990	0,9	0,5	3,6	-6,1	-3,7	-0,9	-0,7	-1,4	34,2	3,8	-2,5	-4,5	-0,4	-1,4	1,3
1991	1,8	1,4	1,4	-5,1	-3,6	-0,5	2,0	-1,8	27,9	3,6	-2,9	-2,4	-0,6	0,2	2,5
1992	1,8	3,0	1,6	-4,4	-3,8	0,2	3,6	-2,1	30,0	3,2	-2,1	-0,4	-0,3	-0,9	3,2

Tabla 9
PRINCIPALES MAGNITUDES ECONOMICAS DE LA CEE-9; ESTADOS UNIDOS Y JAPON

		CEE-9			ESTADOS UNIDOS			JAPON		
		1961-70	1971-80	1981-85	1961-70	1971-80	1981-85	1961-70	1971-80	1981-85
1	PIB a precios constantes (tasa de variación anual)	4,5	2,9	1,7	3,8	2,8	2,5	10,5	4,5	3,8
2	Producción industrial (tasa de variación anual)	5,2	2,3	1,9	4,8	3,4	3,2	13,8	4,1	3,6
3	Formación Bruta de Capital (tasa de variación anual)	6,1	1,7	-0,9	3,8	2,5	4,6	15,7	3,4	2,3
4	Tasa de paro	2,3	4,3	9,0	5,4	6,4	8,3	1,2	1,8	2,5
5	Indice de precios al consumo (tasa de variación anual)	2,4	9,5	8,0	2,7	7,1	5,2	5,6	8,7	2,8
6	Necesidad de financiación (en % del PIB)	0,6	3,0	5,1	0,3	1,0	2,9	-----	2,3	2,8
7	Balanza por cuenta corriente con el resto del mundo (en % del PIB)	0,6	0,2	-1,2	0,6	0,2	-1,2	0,2	0,6	1,9

FUENTE: Elaboración propia con datos del EUROSTAT y European Economy.

Tabla 10

Evolución y diferencias entre el PIB y el PIB per cápita en los Estados miembros en los años ochenta.

Países	Indices de crecimiento anual en términos de P I B							Poblac. 86-90	PIB per cápita (EUR.12 = 100)	
	82-85	86-90	1986	1987	1988	1989	1990		1986	1990
GRECIA	1,6	1,8	0,8	0,1	4,0	2,9	1,6	0,3	56	53
ESPAÑA	1,8	4,5	3,3	5,5	5,0	4,9	3,8	0,4	72	77
IRLANDA	1,5	3,7	0,3	4,9	3,7	5,7	4,6	0,1	63	65
PORTUGAL	0,9	4,5	4,1	5,3	3,9	5,4	4,0	0,3	53	56
Total (EUR.4)	1,9	4,2	2,9	4,8	4,7	4,8	3,6	0,3	66	69
Otros (EUR.8)	1,8	3,0	2,6	2,6	3,7	3,2	2,9	0,3	108	107
EUROPA 12	1,8	3,1	2,6	2,9	3,8	3,4	3,0	0,3	100	100

Tabla 11
PIB per cápita en los Estados miembros. 1980-1990.
(en PPA, EUR12 =100)

Estados miemb	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BELGICA	104,5	103,0	104,0	102,7	102,9	101,6	101,1	100,6	101,2	102,4	103,0
DINAMARCA	109,0	108,3	111,0	112,3	114,8	117,0	118,0	113,8	109,5	108,0	107,2
ALEMANIA	113,8	114,0	112,7	113,2	114,4	114,4	114,4	113,5	113,2	113,3	113,4
GRECIA	58,2	57,8	57,4	56,5	56,5	56,8	56,0	54,3	54,4	54,0	53,0
ESPAÑA	73,4	72,7	72,7	72,6	72,1	71,8	72,2	74,0	74,8	75,7	76,3
FRANCIA	111,9	112,8	114,4	113,1	111,8	110,7	110,0	109,2	108,7	108,5	108,6
IRLANDA	64,5	65,9	66,3	64,8	65,7	65,1	63,4	64,3	64,6	66,0	67,7
ITALIA	102,5	103,8	103,2	102,4	103,2	103,6	104,0	104,4	104,8	105,1	105,2
LUXEMBURGO	115,6	115,3	116,3	118,0	122,6	124,0	126,3	125,5	127,4	128,0	128,7
HOLANDA	111,0	109,7	107,0	106,6	107,3	107,2	106,4	104,5	103,2	103,5	103,1
PORTUGAL	54,2	54,4	55,1	54,5	52,2	52,1	52,8	53,7	53,8	54,5	55,4
GRAN BRETAÑA	101,1	100,1	100,8	103,2	102,7	103,7	104,2	105,2	105,7	104,6	103,7
EUR. 3 (*)	57,5	57,5	57,8	56,9	56,1	56,1	55,8	55,6	55,7	56,0	56,2
EUR. 9 (**)	103,2	103,2	103,2	103,3	103,4	103,4	103,4	103,4	103,4	103,4	103,4
Disparidad (***)	16,8	17,0	17,0	17,1	17,5	17,5	17,5	16,9	16,7	16,4	16,2

(*) Grecia, Irlanda y Portugal.

(**) Otros.

(***) Desviación.

Tabla 13
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR GRUPOS DE BIEN
(en miles de millones de dólares corrientes y en porcentajes)

Grupos de productos	1960		1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Productos agrícolas	40	31,0	63	20,3	305	15,0	424	13,7
Minerales y combustibles	21	16,3	51	16,2	575	28,3	433	14,0
Manufacturas	68	52,7	198	63,5	1.152	56,7	2.238	72,3
Total bienes	129	100,0	312	100,0	2.031	100,0	3.095	100,0

Tabla 12
EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES POR GRUPOS DE PAISES
(en miles de millones de dólares corrientes y porcentajes).

GRUPOS DE PAISES	1960		1970		1980		1990	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Países desarrollados (economía de mercado).	85,1	65,9	221,3	70,9	1.271,5	62,6	2.491,5	71,8
Países socialistas.	15,7	12,2	33,4	10,7	178,7	8,8	124,9	3,6
Países en desarrollo.	28,3	21,9	57,4	18,4	582,9	28,7	888,3	25,6
Exportadores de petróleo.	8,8	6,8	19,7	6,3	333,1	16,4	107,6	3,1
NICS Asiáticos.	4,6	3,6	11,9	3,8	124,0	6,1	263,7	7,6
Otros	14,9	11,5	25,9	8,3	125,9	6,2	229,0	6,6
Total	129,1	100,0	312,2	100,0	2.031,0	100,0	3.470,0	100,0

ACUERDOS REGIONALES ENTRE PAISES INDUSTRIALIZADOS:
EXPORTACIONES INTRA-REGIONALES.

(en porcentaje de la región sobre el total de exportación)

	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ANZCERTA	5,7	6,1	6,2	6,4	7,0	6,9	7,8	7,6	7,8	7,6
U.E. 6	34,5	48,9
U.E. 10	51,1	50,1	53,5	52,1
U.E. 12	54,5	56,7	58,5	59,6	59,8	60,4
EFTA	21,1	28,0	35,2	32,6	31,2	30,2	30,0	29,7	29,5	28,2
Estados Unidos-Car	26,5	32,8	30,6	26,5	38,0	36,7	37,4	34,8	33,8	34,0

PORCENTAJE DEL TOTAL EXPORTADO SOBRE EXPORTACIONES MUNDIALES

	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ANZCERTA	2,4	2,1	1,7	1,4	1,6	1,4	1,4	1,5	1,6	1,5
U.E. 6	24,9	30,5
U.E. 10	39,0	35,9	34,9	33,9
U.E. 12	35,6	39,7	40,7	39,5	39,1	41,4
EFTA	16,7	14,9	6,3	6,1	6,3	6,6	6,8	6,6	6,4	6,8
Estados Unidos-Car	21,9	20,5	16,8	15,1	16,7	15,3	14,9	16,2	16,7	15,8

PORCENTAJE DE EXPORTACIONES EXTRA-REGIONALES SOBRE EXPORTACIONES MUN

	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ANZCERTA	2,3	1,9	1,6	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	1,5	1,3
U.E. 6	16,3	15,6
U.E. 10	19,1	17,9	16,2	16,2
U.E. 12	16,2	17,2	16,9	16,0	15,7	16,4
EFTA	13,2	10,8	4,1	4,1	4,4	4,6	4,8	4,6	4,5	4,9
Estados Unidos-Car	16,1	13,8	11,6	11,1	10,4	9,7	9,3	10,6	11,0	10,5

Tabla 15
ACUERDOS REGIONALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO:
EXPORTACIONES INTRA-REGIONALES.

Porcentaje de las Regiones sobre el total exportado.

	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pacto Andino	0,7	2,0	3,7	3,8	3,4	3,2	4,1	4,8	4,8	4,6
ASEAN	4,4	20,7	15,9	16,9	18,4	16,5	17,6	17,5	17,8	18,6
MCCA	7,0	25,7	23,3	24,1	14,7	10,2	13,4	13,4	14,4	14,8
CEAO	6,3	11,6	9,4	8,2	8,3	8,7	10,2	10,8	11,3
CPGL	0,4	0,3	0,1	0,8	0,6	0,5	0,7	0,5	0,6
ECOWAS	3,0	4,2	3,5	5,3	6,7	6,4	7,8	7,8	6,0
CCG	3,0	2,6	2,8	4,6	5,1	5,0	5,3	5,5	4,4
ALAI	7,9	9,9	13,6	13,7	8,3	10,8	9,9	10,2	10,8	10,6
URM	0,2	0,4	0,8	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
PTA	8,4	9,4	8,9	7,0	7,4	8,7	8,3	7,8	8,5
CCDAS	2,4	2,3	2,7	2,4	2,8	3,2	3,7	3,7	3,9
UAEDC	1,5	5,0	2,7	1,7	2,1	3,3	3,6	4,3	4,7	4,6

Total exportado / Exportaciones mundiales.

	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pacto Andino	2,9	1,6	1,6	1,6	1,2	1,0	0,8	0,8	0,9	0,9
ASEAN	2,6	2,1	2,6	3,7	3,9	3,4	3,5	3,9	4,2	4,3
MCCA	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
CEAO	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
CPGL	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ECOWAS	1,0	1,4	1,7	1,1	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6
CCG	1,7	6,0	8,6	3,4	2,5	2,5	2,2	2,4	2,7
ALAI	6,0	4,4	3,5	4,2	4,7	3,5	3,4	3,5	3,5	3,4
URM	0,1	0,1	0,1
PTA	1,1	0,6	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
CCDAS	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
UAEDC	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Exportaciones extrarregionales / Exportaciones mundiales

	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pacto Andino	2,8	1,6	1,5	1,5	1,2	1,0	0,7	0,7	0,8	0,8
ASEAN	2,5	1,7	2,2	3,1	3,2	2,8	2,9	3,2	3,4	3,5
MCCA	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
CEAO	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
CPGL	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ECOWAS	1,0	1,3	1,7	1,0	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6
CCG	1,7	5,9	8,4	3,3	2,4	2,4	2,1	2,3	2,5
ALAI	5,5	4,0	3,1	3,6	4,3	3,1	3,1	3,1	3,2	3,0
URM	0,1	0,1	0,1
PTA	1,0	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
CCDAS	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
UAEDC	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Tabla 16

IMPORTACIONES EN EL COMERCIO COMUNITARIO POR GRANDES PAISES.
(en miles de millones de ECUs)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Países industrializados															
Estados Unidos	13,4	23,4	47,7	54,7	59,4	58,8	67,2	69,1	56,5	56,1	68,3	83,5	85,1	90,7	86,8
Japón	2,1	5,6	13,8	17,2	19,1	21,9	25,8	28,5	33,1	34,7	41,5	46,5	46,3	51,8	51,5
E.F.T.A.	10,8	20,7	48,0	53,5	57,7	65,6	75,8	82,1	78,6	82,6	90,8	102,7	108,7	110,8	111,6
Otros	7,5	11,0	20,6	22,6	23,8	24,3	30,5	32,5	28,8	27,9	38,4	38,4	36,6	38,9	37,9
TOTAL	33,7	60,7	130,2	148,0	160,0	170,2	199,2	211,8	197,4	201,3	238,9	270,7	276,2	292,3	287,8
Países en vías desarrollo															
América Latina	4,9	7,6	16,4	20,4	21,8	24,6	27,7	29,7	20,1	19,4	22,9	25,9	25,4	25,9	24,5
Cuenca Mediterránea	5,8	10,0	23,4	28,3	33,5	35,2	39,8	44,3	28,4	29,2	30,3	37,1	42,1	43,5	41,2
N.P.I. Asiáticos (*)	0,9	3,2	6,2	10,5	10,7	12,6	14,1	14,2	16,4	20,4	24,4	26,8	26,4	30,5	29,7
Estados A.C.P.	5,5	9,8	20,6	19,1	20,1	22,2	28,1	30,5	19,7	16,7	17,5	19,7	19,9	19,2	18,0
O.P.E.P. (**)	6,0	30,8	62,2	67,2	59,0	48,2	47,7	43,9	25,1	22,4	19,8	25,9	27,8	29,5	27,5
TOTAL	23,1	61,4	128,8	145,5	145,2	142,8	157,4	162,6	109,7	108,2	114,8	135,4	141,6	148,6	140,9
Europa del Este (***)	4,0	9,2	20,6	23,2	27,5	29,4	35,9	34,2	24,8	24,5	24,8	29,0	31,5	34,4	36,6
TOTAL EXTRA CEE.	61,8	132,9	282,5	318,3	335,4	341,7	390,6	406,6	334,6	340,1	387,9	446,7	462,7	492,7	487,7

(*) Corea del Sur, Hong-kong, Singapur y Tay-wan.

(**) No comprende Argelia, Ecuador, Libia y Venezuela.

(***) Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, antigua República Democrática Alemana, Rumanía, Checoslovaquia y antigua Unión Soviética

Tabla 17
COMERCIO COMUNITARIO POR GRANDES GRUPOS DE PAISES. IMPORTACIONES.
 (Participación porcentual)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Países industrializados															
Estados Unidos	21,7	17,6	16,9	17,2	17,7	17,2	17,2	17,0	16,9	16,5	17,6	18,7	18,4	18,4	17,8
Japón	3,4	4,2	4,9	5,4	5,7	6,4	6,6	7,0	9,9	10,2	10,7	10,4	10,0	10,5	10,6
E.F.T.A.	17,4	15,6	17,0	16,8	17,2	19,2	19,4	20,2	23,5	24,3	23,4	23,0	23,5	22,5	22,9
Otros	12,1	8,3	7,3	7,1	7,1	7,1	7,8	8,0	8,6	8,2	9,9	8,6	7,9	7,9	7,8
TOTAL	54,6	45,7	46,1	46,5	47,7	49,8	51,0	52,1	59,0	59,2	61,6	60,6	59,7	59,3	59,0
Países en vías desarrollo															
América Latina	7,9	5,7	5,8	6,4	6,5	7,2	7,1	7,3	6,0	5,7	5,9	5,8	5,5	5,3	5,0
Cuenca Mediterránea	9,4	7,5	8,3	8,9	10,0	10,3	10,2	10,9	8,5	8,6	7,8	8,3	9,1	8,8	8,4
N.P.I. Asiáticos (*)	1,5	2,4	2,2	3,3	3,2	3,7	3,6	3,5	4,9	6,0	6,3	6,0	5,7	6,2	6,1
Estados A.C.P.	8,9	7,4	7,3	6,0	6,0	6,5	7,2	7,5	5,9	4,9	4,5	4,4	4,3	3,9	3,7
O.P.E.P. (**)	9,7	23,2	22,0	21,1	17,6	14,1	12,2	10,8	7,5	6,6	5,1	5,8	6,0	6,0	5,6
TOTAL	37,4	46,2	45,6	45,7	43,3	41,8	40,3	40,0	32,8	31,8	29,6	30,3	30,6	30,2	28,9
Europa del Este (***)	6,4	6,9	7,3	7,3	8,2	8,6	9,2	8,4	7,4	7,2	6,4	6,5	6,8	7,0	7,5

(*) Corea del Sur, Hong-kong, Singapur y Tay-wan.

(**) No comprende Argelia, Ecuador, Libia y Venezuela.

(***) Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, antigua República Democrática Alemana, Rumanía, Checoslovaquia y antigua Unión Soviética

Tabla 18

VARIACION DE LAS IMPORTACIONES EN EL COMERCIO COMUNITARIO POR GRANDES PAISES. Año base 1981 = 100

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Países industrializados															
Estados Unidos	24	43	87	100	108	107	123	126	103	103	125	153	156	166	159
Japón	12	32	81	100	111	127	150	166	193	202	241	270	269	301	300
E.F.T.A.	20	39	90	100	108	123	142	154	147	155	170	192	203	207	209
Otros	33	49	91	100	105	107	135	144	127	123	170	170	162	172	168
TOTAL	23	41	88	100	108	115	135	143	133	136	161	183	187	197	194
Países en vías desarrollo															
América Latina	24	37	80	100	107	121	136	146	99	95	112	127	125	127	120
Cuenca Mediterránea	21	35	83	100	118	124	141	156	100	103	107	131	149	154	145
N.P.I. Asiáticos (*)	9	30	59	100	102	120	134	135	156	194	233	255	251	290	283
Estados A.C.P.	29	51	108	100	105	116	147	160	103	87	91	103	104	101	94
O.P.E.P. (**)	9	46	93	100	88	72	71	65	37	33	29	39	41	44	41
TOTAL	16	42	89	100	100	98	108	112	75	74	79	93	97	102	97
Europa del Este (***)	17	39	89	100	118	126	155	147	107	105	107	125	135	148	158
TOTAL EXTRA CEE.	19	42	89	100	105	107	123	128	105	107	122	140	145	155	153

(*) Corea del Sur, Hong-kong, Singapur y Tay-wan.

(**) No comprende Argelia, Ecuador, Libia y Venezuela.

(***) Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, antigua República Democrática Alemana, Rumanía, Checoslovaquia y antigua Unión Soviética

Tabla 19
EXPORTACIONES EN EL COMERCIO COMUNITARIO POR GRANDES PAISES.
(en miles de millones de ECUs).

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Países industrializados															
Estados Unidos	9,8	14,1	27,7	38,5	44,6	52,3	73,7	85,6	75,2	71,9	71,9	78,1	76,4	71,3	73,9
Japón	1,4	2,4	2,2	5,8	6,5	7,8	9,5	10,6	11,3	13,6	17,1	21,1	22,7	22,2	20,5
E.F.T.A.	13,6	26,5	55,3	57,0	62,8	66,1	76,5	84,8	87,2	90,3	96,5	107,8	111,2	108,9	107,7
Otros	7,4	14,1	22,3	24,4	25,3	26,2	33,3	37,1	32,8	33,6	36,7	41,7	40,3	40,1	37,8
TOTAL	32,1	57,0	107,5	126,0	138,9	152,4	193,0	218,1	206,8	209,3	222,1	248,6	251,0	242,4	239,9
Países en vías desarrollo															
América Latina	3,6	7,8	13,2	16,4	14,8	12,3	14,4	14,8	13,7	13,6	13,1	15,3	15,1	17,5	20,1
Cuenca Mediterránea	5,6	16,7	29,0	38,2	36,6	39,7	43,2	44,3	38,3	34,3	35,6	40,9	45,8	45,8	45,4
N.P.I. Asiáticos (*)	1,1	2,4	5,9	7,2	8,5	9,3	11,6	13,3	12,7	14,9	19,6	22,7	23,1	25,7	27,6
Estados A.C.P.	4,1	8,9	17,1	20,7	20,5	17,7	18,2	19,7	16,4	14,3	15,6	16,5	16,8	16,0	17,0
O.P.E.P. (**)	2,3	12,8	27,5	39,0	44,3	41,5	40,0	34,8	25,0	21,0	22,1	25,2	25,6	30,2	33,7
TOTAL	16,8	48,6	92,7	121,5	124,7	120,5	127,4	126,9	106,0	98,1	106,0	120,6	126,4	135,2	143,8
Europa del Este (***)	4,0	12,2	17,3	18,0	17,9	21,0	22,1	23,5	20,2	19,3	20,7	26,0	28,1	31,6	35,2
TOTAL EXTRA CEE.	54,2	118,5	216,7	265,3	284,1	300,6	350,9	378,7	341,9	339,3	362,9	413,0	419,8	423,3	435,7

(*) Corea del Sur, Hong-kong, Singapur y Tay-wan.

(**) No comprende Argelia, Ecuador, Libia y Venezuela.

(***) Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, antigua República Democrática Alemana, Rumanía, Checoslovaquia y antigua Unión Soviética

Tabla 20
COMERCIO COMUNITARIO POR GRANDES GRUPOS DE PAISES. EXPORTACIONES.
 (Participación porcentual)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Países industrializados															
Estados Unidos	18,0	11,9	12,8	14,5	15,7	17,4	21,0	22,6	22,0	21,2	19,8	18,9	18,2	16,8	17,0
Japón	2,6	2,0	1,0	2,2	2,3	2,6	2,7	2,8	3,3	4,0	4,7	5,1	5,4	5,2	4,7
E.F.T.A.	25,1	22,4	25,5	21,5	22,1	22,0	21,8	22,4	25,5	26,6	26,6	26,1	26,5	25,7	24,7
Otros	13,6	11,9	10,3	9,2	8,9	8,7	9,5	9,8	9,6	9,9	10,1	10,1	9,6	9,5	8,7
TOTAL	59,3	48,1	49,6	47,5	48,9	50,7	55,0	57,6	60,5	61,7	61,2	60,2	59,8	57,3	55,1
Países en vías desarrollo															
América Latina	6,7	6,6	6,1	6,2	5,2	4,1	4,1	3,9	4,0	4,0	3,6	3,7	3,6	4,1	4,6
Cuenca Mediterránea	10,3	14,1	13,4	14,4	12,9	13,2	12,3	11,7	11,2	10,1	9,8	9,9	10,9	10,8	10,4
N.P.I. Asiáticos (*)	2,1	2,0	2,7	2,7	3,0	3,1	3,3	3,5	3,7	4,4	5,4	5,5	5,5	6,1	6,3
Estados A.C.P.	7,6	7,5	7,9	7,8	7,2	5,9	5,2	5,2	4,8	4,2	4,3	4,0	4,0	3,8	3,9
O.P.E.P. (**)	4,3	10,8	12,7	14,7	15,6	13,8	11,4	9,2	7,3	6,2	6,1	6,1	6,1	7,1	7,7
TOTAL	31	41	42,8	45,8	43,9	40,1	36,3	33,5	31	28,9	29,2	29,2	30,1	31,9	33,0
Europa del Este (***)	7,3	10,3	8,0	6,8	6,3	7,0	6,3	6,2	5,9	5,7	5,7	6,3	6,7	7,5	8,1

(*) Corea del Sur, Hong-kong, Singapur y Tay-wan.

(**) No comprende Argelia, Ecuador, Libia y Venezuela.

(***) Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, antigua República Democrática Alemana, Rumanía, Checoslovaquia y antigua Unión Soviética

Tabla 21

VARIACION EN LAS EXPORTACIONES EN EL COMERCIO COMUNITARIO POR GRANDES PAISES. Año base 1981 = 100

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Países industrializados															
Estados Unidos	25	37	72	100	116	136	192	222	196	187	187	203	199	185	192
Japón	24	41	37	100	112	134	162	182	193	233	292	361	388	380	351
E.F.T.A.	24	47	97	100	110	116	134	149	153	158	169	189	195	191	189
Otros	30	58	91	100	104	107	137	152	134	138	150	171	165	164	155
TOTAL	26	45	85	100	110	121	153	173	164	166	176	197	199	192	190
Países en vías desarrollo															
América Latina	22	48	80	100	90	75	87	90	83	83	79	93	92	106	122
Cuenca Mediterránea	15	44	76	100	96	104	113	116	100	90	93	107	120	120	119
N.P.I. Asiáticos (*)	16	33	82	100	119	130	162	185	177	208	274	317	322	359	385
Estados A.C.P.	20	43	83	100	99	86	88	95	79	69	75	80	81	77	82
O.P.E.P. (**)	6	33	71	100	114	106	103	89	64	54	57	65	66	77	86
TOTAL	14	40	76	100	103	99	105	104	87	81	87	99	104	111	118
Europa del Este (***)	22	68	96	100	99	117	123	130	112	107	115	144	156	175	195
TOTAL EXTRA CEE.	20	45	82	100	107	113	132	143	129	128	137	156	158	160	164

(*) Corea del Sur, Hong-kong, Singapur y Tay-wan.

(**) No comprende Argelia, Ecuador, Libia y Venezuela.

(***) Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, antigua República Democrática Alemana, Rumanía, Checoslovaquia y antigua Unión Soviética

Tabla 22
IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA, ESTADOS UNIDOS Y JAPON PROCEDENTES DE PAISES A.C.P.
(en millones de ECUs)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Bélgica/Luxemburgo	1.003	1.071	1.502	1.698	1.709	1.988	1.892	2.532	2.219	1.765	1.665	2.064	2.866	2.356	2.036	2.090
Dinamarca	172	111	164	202	234	226	197	202	206	138	88	118	221	179	67	99
Alemania	2.780	2.734	3.601	4.441	3.438	4.015	4.268	5.422	5.596	3.841	2.861	2.751	2.884	3.181	3.138	2.820
Grecia	101	93	107	105	222	114	125	195	148	131	182	163	216	165	203	155
España	581	441	522	987	1.319	1.025	1.232	1.755	2.760	1.315	1.403	1.550	1.965	2.119	2.114	2.009
Francia	3.309	2.878	3.494	4.957	4.059	4.841	5.302	6.468	6.799	4.219	3.530	4.170	4.214	4.574	4.200	3.979
Irlanda	86	104	89	82	63	71	87	139	145	121	119	110	120	146	147	149
Italia	1.120	1.007	1.456	2.278	2.328	2.516	2.997	3.283	4.124	2.505	1.829	1.570	1.988	2.081	1.949	1.649
Holanda	1.869	1.811	2.313	3.101	2.543	1.943	2.215	2.898	3.029	2.218	1.912	1.941	1.938	1.878	2.021	1.706
Portugal	165	85	151	282	423	451	454	627	759	390	417	517	710	829	638	720
Reino Unido	2.328	2.384	2.347	2.612	2.464	2.949	3.135	4.229	4.520	2.931	2.367	2.373	2.475	2.617	2.621	2.577
Europa de los 12	13.515	12.719	15.746	20.644	19.102	20.140	22.203	28.059	30.510	19.675	16.674	17.457	19.697	19.948	19.154	17.954
Estados Unidos	10.141	8.263	11.030	13.590	15.782	15.258	14.075	15.060	13.467	8.480	9.094	9.776	11.978	12.838	11.427	-----
Japón	1.037	951	1.389	1.442	1.854	1.427	1.473	1.783	1.646	1.521	1.457	2.192	2.081	1.514	1.590	-----

Tabla 23

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE PAISES A.C.P. POR PAISES.

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Bélgica/Luxemburgo	7,42	8,42	9,54	8,23	8,95	9,87	8,52	9,02	7,27	8,97	9,99	11,82	14,55	11,81	10,63	11,64
Dinamarca	1,27	0,87	1,04	0,98	1,23	1,12	0,89	0,72	0,68	0,70	0,53	0,68	1,12	0,90	0,35	0,55
Alemania	20,57	21,50	22,87	21,51	18,00	19,94	19,22	19,32	18,34	19,52	17,16	15,76	14,64	15,95	16,38	15,71
Grecia	0,75	0,73	0,68	0,51	1,16	0,57	0,56	0,69	0,49	0,67	1,09	0,93	1,10	0,83	1,06	0,86
España	4,30	3,47	3,32	4,78	6,91	5,09	5,55	6,25	9,05	6,68	8,41	8,88	9,98	10,62	11,04	11,19
Francia	24,48	22,63	22,19	24,01	21,25	24,04	23,88	23,05	22,28	21,44	21,17	23,89	21,39	22,93	21,93	22,16
Irlanda	0,64	0,82	0,57	0,40	0,33	0,35	0,39	0,50	0,48	0,61	0,71	0,63	0,61	0,73	0,77	0,83
Italia	8,29	7,92	9,25	11,03	12,19	12,49	13,50	11,70	13,52	12,73	10,97	8,99	10,09	10,43	10,18	9,18
Holanda	13,83	14,24	14,69	15,02	13,31	9,65	9,98	10,33	9,93	11,27	11,47	11,12	9,84	9,41	10,55	9,50
Portugal	1,22	0,67	0,96	1,37	2,21	2,24	2,04	2,23	2,49	1,98	2,50	2,96	3,60	4,16	3,33	4,01
Reino Unido	17,23	18,74	14,91	12,65	12,90	14,64	14,12	15,07	14,81	14,90	14,20	13,59	12,57	13,12	13,68	14,35
Europa de los 12	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 24
EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA, ESTADOS UNIDOS Y JAPON HACIA PAISES A.C.P.
(en millones de ECUs)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Bélgica/Luxemburgo	681	760	778	1.033	1.098	1.062	1.017	1.155	1.208	1.173	869	852	1.105	1.150	1.019	1.037
Dinamarca	198	177	142	202	346	335	301	436	354	251	268	451	371	552	326	411
Alemania	2.630	2.493	2.053	2.691	3.534	3.194	2.342	2.254	2.798	2.517	2.056	2.012	2.257	2.602	2.457	2.508
Grecia	49	50	46	69	93	79	77	57	68	51	41	48	94	89	101	99
España	304	381	433	515	663	757	849	725	870	480	433	572	538	652	693	986
Francia	3.770	3.573	3.864	4.766	5.674	6.100	5.543	5.873	5.718	5.165	4.248	5.173	5.425	5.133	4.787	5.385
Irlanda	79	70	63	93	121	143	147	131	226	129	142	159	143	150	158	155
Italia	1.242	1.245	1.066	1.467	1.773	1.908	1.715	1.771	2.032	1.764	1.676	1.722	1.932	1.672	1.559	1.466
Holanda	997	958	1.072	1.399	1.459	1.527	1.396	1.261	1.468	1.343	1.217	1.287	1.487	1.299	1.263	1.349
Portugal	135	124	165	225	318	270	302	366	356	218	214	266	436	484	583	822
Reino Unido	3.261	3.791	3.103	4.589	5.390	4.847	3.913	4.039	4.238	2.958	2.679	2.689	2.840	2.866	2.985	2.830
Europa de los 12	13.348	13.623	12.786	17.058	20.669	20.522	17.651	18.169	19.736	16.359	14.253	15.633	16.527	16.759	15.951	17.048
Estados Unidos	2.727	2.695	2.411	3.230	4.836	5.210	4.713	5.350	5.865	3.776	3.515	4.492	4.779	5.741	6.383	-----
Japón	4.123	3.075	2.173	3.241	4.951	3.876	2.913	3.487	3.275	2.494	2.641	2.968	2.910	2.990	3.047	-----

Tabla 25

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES HACIA PAISES A.C.P. POR PAISES.

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Bélgica/Luxemburgo	5,10	5,58	6,08	6,06	5,31	5,17	5,76	6,36	6,12	7,17	6,10	5,45	6,69	6,86	6,39	6,08
Dinamarca	1,48	1,30	1,11	1,18	1,67	1,63	1,71	2,40	1,79	1,53	1,88	2,88	2,24	3,29	2,04	2,41
Alemania	19,70	18,30	16,06	15,78	17,10	15,56	13,27	12,41	14,18	15,39	14,43	12,87	13,66	15,53	15,40	14,71
Grecia	0,37	0,37	0,36	0,40	0,45	0,38	0,44	0,31	0,34	0,31	0,29	0,31	0,57	0,53	0,63	0,58
España	2,28	2,80	3,39	3,02	3,21	3,69	4,81	3,99	4,41	2,93	3,04	3,66	3,26	3,89	4,34	5,78
Francia	28,24	26,23	30,22	27,94	27,45	29,72	31,40	32,32	28,97	31,57	29,80	33,09	32,83	30,63	30,01	31,59
Irlanda	0,59	0,51	0,49	0,55	0,59	0,70	0,83	0,72	1,15	0,79	1,00	1,02	0,87	0,90	0,99	0,91
Italia	9,30	9,14	8,34	8,60	8,58	9,30	9,72	9,75	10,30	10,78	11,76	11,02	11,69	9,98	9,77	8,60
Holanda	7,47	7,03	8,38	8,20	7,06	7,44	7,91	6,94	7,44	8,21	8,54	8,23	9,00	7,75	7,92	7,91
Portugal	1,01	0,91	1,29	1,32	1,54	1,32	1,71	2,01	1,80	1,33	1,50	1,70	2,64	2,89	3,65	4,82
Reino Unido	24,43	27,83	24,27	26,90	26,08	23,62	22,17	22,23	21,47	18,08	18,80	17,20	17,18	17,10	18,71	16,60
Europa de los 12	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 26
COMPOSICION DE LOS INTERCAMBIOS EXTRACOMUNITARIOS Y PARTICIPACION
DE LAS AREAS MENOS DESARROLLADAS EN LOS MISMOS EN 1987.

SECTORES		% Extra-CEE		% ACP/Extra-CEE		% Amer.Latina/Extra-CE		% Mediterráneo/Extra-C	
		Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
0	Productos alimenticios	5,36	8,92	8,76	17,29	3,46	23,94	14,95	8,56
1	Bebidas y tabaco	1,73	0,70	5,02	15,48	3,37	14,18	3,30	6,25
2	Materias primas	1,95	9,15	2,89	8,85	2,84	10,72	11,35	5,14
3	Productos energéticos	2,82	16,52	3,76	7,76	1,44	5,37	7,79	21,69
4	Aceites, grasas, ceras	0,32	0,35	6,48	15,00	3,52	10,06	30,19	3,94
5	Productos químicos	11,21	6,36	4,70	2,44	5,67	2,55	10,96	6,24
6	Manufacturas (según mat.)	17,83	14,21	3,82	4,13	2,62	5,31	13,01	6,91
7	Maquinaria y equipos transp.	38,87	25,17	4,13	0,24	4,92	1,35	9,71	2,08
8	Manufacturas diversas	13,42	12,66	2,38	0,85	2,06	0,93	5,62	11,31
9	Mercancías no clasificadas.	6,50	5,95	3,21	1,84	5,09	2,99	9,18	6,85
TOTAL		100,00	100,00	4,04	4,82	3,98	5,69	10,07	8,62

Tabla 27
COMPOSICION DE LOS INTERCAMBIOS EXTRACOMUNITARIOS Y PARTICIPACION
DE LAS AREAS MENOS DESARROLLADAS EN LOS MISMOS EN 1992.

SECTORES		% Extra-CEE		% ACP/Extra-CEE		% Amer.Latina/Extra-CE		% Mediterráneo/Extra-C	
		Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
0	Productos alimenticios	5,70	7,30	7,55	12,27	3,67	25,96	13,67	8,33
1	Bebidas y tabaco	2,00	0,62	4,44	15,31	4,94	16,73	4,88	6,14
2	Materias primas	3,10	6,60	2,65	7,25	2,46	13,91	13,20	4,00
3	Productos energéticos	2,30	13,15	2,60	8,84	1,14	4,16	11,81	23,42
4	Aceites, grasas, ceras	0,30	0,33	10,17	12,54	5,49	8,51	16,99	6,72
5	Productos químicos	12,50	6,90	3,75	0,89	5,85	2,66	9,71	4,85
6	Manufacturas (según mat.)	16,30	14,50	3,70	4,09	3,28	5,12	15,12	6,17
7	Maquinaria y equipos transp.	40,50	29,90	4,17	0,57	5,61	1,40	9,63	3,10
8	Manufacturas diversas	13,60	15,60	2,12	0,95	2,98	1,23	6,34	11,61
9	Mercancías no clasificadas.	3,70	5,10	3,40	1,99	3,87	1,47	8,47	8,83
TOTAL		100,00	100,00	3,88	3,70	4,54	5,00	10,32	8,43

Tabla 28

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES EXTRA-COMUNITARIAS POR SECCIONES CUCI
Y POR GRANDES AREAS EN DESARROLLO EN 1992

GRUPO CUCI		ACP	C.Mediterr.	OPEP	ANASE	Am.Latina	ESTE
1	Productos Alimenticios	23,17	6,95	3,51	11,79	36,18	5,97
1	Bebidas y Tabaco	2,61	0,46	0,19	0,63	2,10	0,39
2	Materias primas	12,94	3,15	2,14	5,98	18,33	8,31
3	Productos energéticos	31,24	36,55	73,25	0,60	10,85	23,25
4	Aceites y grasas vegeta	1,11	0,26	0,72	3,20	0,55	0,13
5	Productos químicos	1,66	4,00	1,42	1,63	3,66	6,64
6	Artículos manufacturad.	15,91	10,60	4,21	12,03	14,69	20,64
7	Maquinaria y equipam.	4,60	11,01	4,29	33,08	8,31	10,03
8	Manufacturas diversas	4,02	21,63	5,04	29,37	3,82	13,21
9	Artic.no clasificados	2,74	5,38	5,22	1,67	1,50	11,42
TOTAL		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 29

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES EXTRA-COMUNITARIAS POR SECCIONES CUCI
Y POR GRANDES AREAS EN DESARROLLO EN 1992

GRUPO CUCI	ACP	C.Mediterr.	OPEP	ANASE	Am.Latina	ESTE
0 Productos Alimenticios	11,14	7,58	8,42	3,13	4,63	14,49
1 Bebidas y Tabaco	2,32	0,96	1,05	2,14	2,21	1,56
2 Materias primas	1,28	2,39	0,89	1,05	1,03	1,96
3 Productos energéticos	1,61	2,75	1,45	0,75	0,61	1,90
4 Aceites y grasas veget.	0,88	0,55	0,23	0,08	0,41	0,83
5 Productos químicos	12,28	11,95	10,75	12,31	16,38	11,36
6 Artículos manufacturad.	15,67	24,08	15,67	13,74	11,88	14,63
7 Maquinaria y equipam.	43,92	38,12	45,98	51,79	50,53	38,39
8 Manufacturas diversas	7,50	8,45	8,43	9,20	9,04	11,58
9 Artic.no clasificados	3,40	3,17	7,12	5,83	3,29	3,31
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 30

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES EXTRA-COMUNITARIAS POR SECCIONES CUC
Y POR GRANDES AREAS DESARROLLADAS EN 1992

GRUPO CUCI		EFTA	USA.Cand.	OTROS	TOTAL P.IND
0	Productos Alimenticios	3,33	4,13	4,56	10,97
1	Bebidas y Tabaco	0,11	0,87	0,33	0,40
2	Materias primas	6,12	8,52	4,82	6,08
3	Productos energéticos	8,91	3,38	2,59	4,90
4	Aceites y grasas veget.	0,08	0,27	0,03	0,12
5	Productos químicos	11,57	10,35	4,21	8,43
6	Artículos manufacturad.	25,44	8,04	9,90	14,13
7	Maquinaria y equipam.	27,74	43,65	52,04	36,98
8	Manufacturas diversas	10,30	13,02	14,87	11,58
9	Artic.no clasificados	6,39	7,78	6,66	6,42
TOTAL		100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 31

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES EXTRA-COMUNITARIAS POR SECCIONES CUCI Y POR GRANDES AREAS DESARROLLADAS EN 1992

GRUPO CUCI		EFTA	USA-CAND	OTROS	TOTAL P.IND.
0	Productos Alimenticios	4,24	2,50	4,94	3,82
1	Bebidas y Tabaco	0,96	3,25	2,51	2,10
2	Materias primas	2,77	0,93	2,28	2,05
3	Productos energéticos	3,57	3,92	1,02	3,20
4	Aceites y grasas veget.	0,12	0,31	0,32	0,23
5	Productos químicos	11,95	11,02	16,51	12,71
6	Artículos manufacturad.	17,66	13,45	16,21	16,08
7	Maquinaria y equipam.	35,95	45,32	37,59	38,86
8	Manufacturas diversas	19,03	14,54	14,04	16,63
9	Artic.no clasificados	3,75	4,75	4,57	4,32
TOTAL		100,00	100,00	100,00	100,00

II PARTE: Canarias

FUENTES

Asociación Provincial de cosecheros exportadores de tomates de Tenerife (ACETO): "Memorias de exportación"

BANCO DE BILBAO-VIZCAYA: "La Renta Nacional de España y su distribución provincial"

CAMARA OFICIAL DE COMERCIO: Anuarios

CEDOC: Monografías estadísticas.

CEDOC: Estadísticas Básicas de Canarias. 1986

CEDOC: Estadísticas Agraria, Pesquera y Ganaderas, 1986-1988, 1990, 1991.

Centro oceanográfico de Canarias. Instituto Española de Oceanografía.

CIES: Boletín de Coyuntura

CIES: Cuadernos Económicos

CONSEJERIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y CONSUMO.

CONSEJERIA DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION: Información estadística.

COOPERATIVA AGRICOLA DEL NORTE (FAST)

D.G.A Y II.EE.: Estadísticas de comercio Exterior.

DIRECCION GENERAL DE POLICIA Y CABILDO INSULAR DE TENERIFE:

"Estadística de Turismo Receptivo"

Federación Provincial de Exportadores de Productos hortofrutícolas de Las Palmas
(FEDEX): "Memorias de exportación"

FIES: Avances sobre la producción por CC.AA.

INE: Padrón de habitantes.

INE: Encuesta de Población Activa

INE: Índice de Precios al Consumo

INE: Censos de población. Cuadernos de Canarias

INE: Contabilidad Regional de España. Base 1986

ISTAC: Estadísticas Básicas de Canarias, 1987-1992

ISTAC: Evolución de la Economía Canarias, 1991, 1992 y 1993

ISTAC: "Encuesta Turística de Canarias"

MAPA: Anuario de Estadística Agraria; Censo Agrario; Boletín mensual de Estadística

MAPA: Anuario de Pesca

GALVAN, F Y MARTINEZ DE AZAGRA, L.: "La Transformación del Campo de La Orotava ante la primera gran crisis capitalista y algunos precios canarios"...ob. Cit.

MATIN, U.: " El comercio exterior canario (1880-1920)"...ob. cit.

Tabla 33

Precios medios anuales de las papas en distintos municipios canarios

AÑOS	OROTAVA	STA.CRUIZ	L.LAGUNA	L.PALMAS	S ^a M ^a GUIA	SC.PALMA	ARRECIFE
1869	11,84	29,80	10,65	20,51	13,36	9,31	19,01
1870	11,31	30,40	11,00	20,25	13,72	9,31	17,05
1871	11,96	29,71	10,29	18,02	12,02	9,31	19,01
1872	17,32	28,75	11,00	19,57	13,27	9,31	19,01
1873	14,36	29,45	10,64	20,51	13,00	9,31	19,69
1874	13,46	27,88	11,00	20,00	11,92	9,99	21,31
1875	13,46	28,49	10,64	19,48	13,36	9,99	17,05
1876	10,86	28,58	11,53	19,48	12,46	9,99	19,52
1877	10,59	28,67	11,18	20,25	12,73	9,99	17,05
1878	13,91	28,23	12,59	28,58	15,69	9,99	17,05
1879	6,30	8,00	8,69	9,50	11,73	15,80	
1880	8,30	8,00	7,34	8,75	11,73	10,00	
1881	6,90	8,00	6,09	8,00	12,52	6,00	
1882	4,80	6,00	6,09	8,00	6,52	5,00	
1883	4,80	6,00	4,78	6,50	5,39	3,00	
1884	4,67	6,00	4,34	6,50	4,78	3,00	
1885	4,47	6,00	4,34	5,50	4,35	3,00	
1886	4,22	6,50	4,34	5,25	4,75	3,00	
1887	4,25	6,00	4,34	5,00	4,35	3,00	

FUENTE: Galvan, F y Martinez de Azagra, L. "La Transformación d
 Campo de la Orotava ante la primera gran crisis capitalista
 y algunos precios canarios".

Tabla 34

Precios medios anuales del trigo en distintos municipios canarios

AÑOS	OROTAVA	STA.CRUIZ	L.LAGUNA	L.PALMAS	S ^a M ^a GUIA	SC.PALMA	ARRECIFE
1869	33,93	30,63	21,52	20,91	25,52	36,14	30,38
1870	29,46	29,16	21,60	21,27	23,61	30,97	27,00
1871	30,33	28,12	21,90	18,93	24,82	29,98	30,38
1872	29,66	30,36	21,50	20,46	24,96	29,26	27,00
1873	30,36	30,09	21,56	21,33	21,16	32,02	28,60
1874	30,36	28,27	21,70	20,97	22,28	27,39	31,50
1875	28,69	28,69	21,56	21,40	22,57	26,58	27,00
1876	27,37	30,67	21,58	20,71	21,65	26,08	30,56
1877	27,00	28,94	21,40	20,80	25,83	26,64	30,60
1878	33,12	30,75	21,40	35,50	29,82	26,96	30,60
1879	22,44	21,40	17,93	18,68	20,10	24,50	
1880	18,37	18,62	16,91	18,60	18,33	24,05	
1881	14,50	17,00	16,36	17,30	18,60	12,50	
1882	14,10	16,21	15,96	16,25	17,75	14,55	
1883	15,52	16,77	15,64	15,62	15,23	15,55	
1884	13,56	15,41	15,16	16,00	12,00	15,00	
1885	12,16	14,61	14,36	13,30	11,25	15,00	
1886	13,56	14,81	12,77	12,12	12,00	15,50	
1887	13,20	14,45	12,77	16,25	11,25	15,40	

FUENTE: Galvan, F y Martinez de Azagra, L. "La Transformación del Campo de la Orotava ante la primera gran crisis capitalista y algunos precios canarios".

Tabla 35

Precios medios anuales del millo en distintos municipios canarios

AÑOS	OROTAVA	STA.CRUIZ	L.LAGUNA	L.PALMAS	S ^a M ^a GUIA	SC.PALMA	ARRECIFE
1869	30,12	27,42	20,27	24,01	20,39	25,02	27,02
1870	25,90	27,74	20,72	24,30	20,30	19,78	27,02
1871	27,80	26,01	22,97	24,07	21,67	22,03	24,27
1872	26,72	27,89	21,17	24,77	20,36	23,62	24,27
1873	27,02	26,88	20,27	24,00	22,28	23,62	24,27
1874	27,02	27,02	22,52	23,31	25,13	20,00	29,27
1875	27,02	29,36	24,32	23,67	26,82	18,32	27,02
1876	27,02	27,89	22,52	23,49	25,18	20,00	27,40
1877	24,77	26,99	24,32	23,64	29,08	20,00	27,02
1878	30,12	27,36	24,75	38,54	30,82	20,00	29,27
1879	15,52	16,50	13,25	18,50	18,84	20,00	
1880	13,66	14,50	11,45	15,00	18,17	10,50	
1881	11,47	12,50	10,24	15,00	17,71	10,50	
1882	11,50	12,60	10,24	15,25	16,87	10,25	
1883	13,19	14,25	9,04	16,25	13,50	10,15	
1884	9,74	10,75	8,43	16,00	14,07	10,15	
1885	9,40	10,45	8,43	12,46	12,66	10,00	
1886	9,51	10,60	8,43	12,50	11,25	10,13	
1887	8,72	9,50	8,43	11,25	11,25	10,13	

FUENTE: Galvan, F y Martinez de Azagra, L. "La Transformación del Campo de la Orotava ante la primera gran crisis capitalista y algunos precios canarios".

TABLA 36

Precios medios anuales del vino en distintos municipios canarios

AÑOS	OROTAVA	STA.CRUIZ	L.LAGUNA	L.PALMAS	S ^a M ^a GUIA	SC.PALMA	ARRECIFE
1869	46,87	57,75	42,00	39,62	63,37	43,00	28,12
1870	46,87	59,00	42,00	26,27	70,43	43,00	31,25
1871	59,87	54,93	36,00	40,00	66,06	43,00	31,25
1872	62,50	56,06	36,00	38,12	63,56	72,00	28,12
1873	62,50	56,75	36,00	38,81	68,06	72,00	28,12
1874	54,68	54,43	36,00	38,81	69,25	72,00	25,00
1875	46,87	53,93	36,00	37,31	64,43	72,00	25,00
1876	46,87	53,50	36,00	38,31	69,18	72,00	27,62
1877	73,43	53,25	36,00	39,06	66,62	72,00	28,12
1878	100,00	52,62	36,00	46,25	63,00	72,00	28,12
1879	36,57	30,00	32,18	37,56	66,06	25,00	
1880	24,34	26,00	32,18	33,18	63,37	25,00	
1881	23,11	22,00	25,00	25,34	69,19	30,00	
1882	21,13	20,00	21,87	23,11	62,50	25,00	
1883	19,10	18,00	20,88	21,87	46,87	25,00	
1884	14,11	25,00	15,63	19,10	31,25	25,00	
1885	10,31	20,00	15,63	12,50	31,25	25,00	
1886	11,34	22,00	15,63	11,34	41,66	20,00	
1887	10,11	25,00	12,50	10,31	41,66	15,00	

FUENTE: Galvan, F y Martinez de Azagra, L. "La Transformación d
 Campo de la Orotava ante la primera gran crisis capitalista
 y algunos precios canarios".

Tabla 37

**PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CANARIAS
AL COSTE DE LOS FACTORES.**

(millones de pesetas corrientes)

AÑOS	P.I.B.	% Variación
1955	9.662	
1957	13.502	39,74%
1960	15.847	17,37%
1962	20.320	28,23%
1964	28.163	38,60%
1967	41.690	48,03%
1969	60.082	44,12%
1971	84.846	41,22%
1973	123.135	45,13%
1975	159.680	29,68%
1977	256.974	60,93%
1979	424.479	65,18%
1981	585.908	38,03%
1983	768.147	31,10%
1985	980.834	27,69%
1986	1.138.424	16,07%
1987	1.391.922	22,27%
1988	1.599.851	14,94%
1989	1.756.943	9,82%
1990	1.901.519	8,23%
1991	2.071.717	8,95%
1992	2.226.107	7,45%

Tabla 38

**PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CANARIAS AL CC
DE LOS FACTORES POR SECTORES PRODUCTIVOS
(millones ptas. corrientes)**

AÑOS	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS
1955	2.636	1.441	657	4.928
1957	4.870	1.951	688	5.993
1960	5.111	3.035	845	6.856
1962	5.973	4.102	1.221	9.024
1964	7.464	5.759	1.872	13.068
1967	8.124	8.158	3.695	21.713
1969	8.091	11.086	6.080	34.825
1971	12.194	14.094	9.265	49.293
1973	13.915	17.592	16.002	75.626
1975	15.002	19.648	17.050	107.980
1977	21.370	30.025	24.297	181.282
1979	36.082	46.671	42.603	299.123
1981	41.007	61.880	58.310	424.711
1983	45.728	81.902	67.161	573.356
1985	50.369	106.546	94.119	729.800
1986	60.453	116.764	118.872	842.335
1987	65.197	165.727	160.713	1.000.285
1988	70.960	187.272	194.993	1.146.626
1989	73.503	208.502	215.911	1.259.027
1990	74.819	221.054	223.360	1.382.286
1991	77.078	229.576	228.310	1.536.753
1992	72.997	235.462	226.041	1.691.607

Tabla 39
**PRODUCTO INTERIOR BRUTO A NIVEL NACIONAL AL COSTE
 DE LOS FACTORES POR SECTORES PRODUCTIVOS.**
 (millones de ptas.corrientes)

AÑOS	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS
1955	86.524	133.178	27.152	175.503
1957	120.857	173.375	36.292	226.466
1960	151.467	210.360	35.174	271.845
1962	193.998	279.917	51.409	364.057
1964	206.252	377.987	74.932	495.323
1967	257.320	549.462	116.380	811.989
1969	295.352	690.190	152.512	1.031.190
1971	340.161	857.361	186.266	1.376.032
1973	451.865	1.240.243	277.716	1.924.938
1975	549.663	1.798.603	412.615	2.892.330
1977	764.602	2.654.673	638.469	4.570.422
1979	966.378	3.582.044	881.582	7.388.597
1981	1.073.051	4.572.535	1.105.413	9.947.774
1983	1.447.029	6.176.817	1.387.625	13.357.275
1985	1.783.117	7.351.569	1.555.170	17.098.947
1986	1.899.096	8.328.166	1.919.918	19.292.967
1987	1.991.023	9.552.439	2.407.250	22.240.612
1988	2.153.398	10.679.936	3.028.995	24.393.240
1989	2.292.402	11.691.522	3.682.658	27.914.295
1991	2.534.787	13.450.807	4.929.498	35.408.088
1992	2.450.804	13.772.958	4.901.337	39.233.975

Tabla 40
PARTICIPACION SECTORIAL EN EL PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CANARI
(al coste de los factores)

AÑOS	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCI	SERVICIOS
1955	27,28%	14,91%	6,80%	51,00%
1957	36,07%	14,45%	5,10%	44,39%
1960	32,25%	19,15%	5,33%	43,26%
1962	29,39%	20,19%	6,01%	44,41%
1964	26,50%	20,45%	6,65%	46,40%
1967	19,49%	19,57%	8,86%	52,08%
1969	13,47%	18,45%	10,12%	57,96%
1971	14,37%	16,61%	10,92%	58,10%
1973	11,30%	14,29%	13,00%	61,42%
1975	9,40%	12,30%	10,68%	67,62%
1977	8,32%	11,68%	9,46%	70,54%
1979	8,50%	10,99%	10,04%	70,47%
1981	7,00%	10,56%	9,95%	72,49%
1983	5,95%	10,66%	8,74%	74,64%
1985	5,14%	10,86%	9,60%	74,41%
1986	5,31%	10,26%	10,44%	73,99%
1987	4,68%	11,91%	11,55%	71,86%
1988	4,44%	11,71%	12,19%	71,67%
1989	4,18%	11,87%	12,29%	71,66%
1990	3,93%	11,63%	11,75%	72,69%
1991	3,72%	11,08%	11,02%	74,18%
1992	3,28%	10,58%	10,15%	75,99%

Tabla 41
REGIONES ESPAÑOLAS CLASIFICADAS SEGUN PIB PERCAPITA

REGIONES	CEE=100				ESPAÑA=100			
	1980	1985	1990	1992	1980	1985	1990	1992
Andalucía	57,0	49,9	57,0	53,2	79,2	70,9	76,0	69,6
Aragón	76,0	77,6	83,0	82,7	105,6	110,2	110,7	108,1
Asturias	77,0	68,0	70,0	66,7	106,9	96,5	93,3	87,2
Baleares	87,0	99,6	97,0	105,5	120,8	141,4	129,3	137,9
Canarias	59,0	65,7	76,0	73,2	81,9	93,4	101,3	95,7
Cantabria	79,0	68,6	74,0	70,5	109,7	97,5	98,7	92,2
Castilla - León	71,0	64,0	67,0	67,3	98,6	90,9	89,3	87,9
Castilla-La Mancha	61,0	55,1	63,0	60,0	84,7	78,3	84,0	78,4
Cataluña	83,0	87,0	92,0	99,1	115,3	123,5	122,7	129,5
Cdad. Valenciana	72,0	72,1	74,0	80,0	100,0	102,5	98,7	104,6
Ceuta y Melilla	51,0	57,3	64,0	53,0	70,8	81,4	85,3	69,3
Extremadura	45,0	47,6	49,0	49,1	62,5	67,7	65,3	64,2
Galicia	61,0	57,8	58,0	62,5	84,7	82,0	77,3	81,7
La Rioja	88,0	75,8	83,0	83,6	122,2	107,6	110,7	109,2
Madrid	82,0	91,6	96,0	100,0	113,9	130,1	128,0	130,7
Murcia	65,0	58,4	74,0	62,3	90,3	83,0	98,7	81,5
Navarra	91,0	76,8	98,0	89,3	126,4	109,1	130,7	116,7
País Vasco	90,0	80,0	90,0	82,7	125,0	113,6	120,0	108,1
MEDIA ESPAÑA	72,0	70,4	75,0	76,5	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabla 42
MACROMAGNITUDES DEL SECTOR AGRARIO DE CANARIAS.

Producción final agraria en millones de Ptas.

	Producción Final agraria	Subsector agrícola	Subsector ganadero	Subsector forestal	Otras producc.
1980	41.319,3	32.849,0	7.602,7	82,6	785,0
1981	43.954,3	35.022,1	7.997,3	82,1	852,8
1982	47.442,2	37.462,4	9.394,6	95,0	490,2
1983	50.641,2	41.627,0	8.367,2	93,7	553,3
1984	55.010,0	n.d	n.d	n.d	n.d
1985	56.848,0	44.837,0	10.889,0	83,0	1.039,0
1986	74.105,6	56.549,0	16.306,9	102,1	1.147,6
1987	82.958,8	64.532,0	17.007,6	86,1	1.333,1
1988	85.857,3	67.605,3	16.803,5	93,4	1.355,1
1989	91.180,2	71.929,9	17.918,4	56,3	1.275,6
1990	103.611,1	84.234,3	18.203,6	60,5	1.112,7
1991	94.206,3	73.914,5	19.138,1	56,4	1.097,3
1992	107.580,6	95.960,9	21.736,2	102,6	1.230,5

Producción total agraria en millones de Ptas.

	Producción total agraria	Subsector agrícola	Subsector ganadero	Subsector forestal	Otras producc.
1980	44.434,0	35.325,2	8.175,8	88,8	844,2
1981	47.335,0	37.715,8	8.612,4	88,4	918,4
1982	50.567,9	39.930,6	10.013,6	101,3	522,5
1983	54.163,9	44.522,7	8.949,2	100,2	591,8
1984	59.747,5	n.d	n.d	n.d	n.d
1985	61.182,2	45.908,7	13.972,3	208,1	1.093,1
1986	79.798,6	57.906,7	20.520,7	223,6	1.147,6
1987	89.018,4	65.838,1	21.626,9	220,3	1.333,1
1988	92.016,1	68.679,7	21.726,8	254,6	1.355,0
1989	97.844,3	73.258,4	23.093,6	216,7	1.275,6
1990	110.355,4	85.621,2	23.425,0	196,5	1.112,7
1991	102.473,8	75.466,6	25.644,6	265,3	1.097,3
1992	113.748,9	86.895,6	25.336,9	286,0	1.230,5

Tabla 43

**Superficie de los principales cultivos de consumo local.
(en hectáreas)**

PRODUCTO	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TRIGO	-----	-----	955	1.330	1.078					
CEBADA	-----	-----	802	791	510	2.951	2.499	2.650	2.640	2.496
MAIZ	-----	-----	1.913	1.862	1.281					
CULT.FORRAJEROS	-----	-----	4.394	4.301	5.806	4.893	4.621	4.609	4.433	4.661
VIÑEDO	9.943	10.402	10.058	10.110	10.447	11.289	11.261	11.448	12.042	12.304

**Producción de los principales cultivos de consumo local.
(en toneladas)**

PRODUCTO	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
TRIGO	-----	-----	734	1.616	1.067					
CEBADA	-----	-----	650	1.627	615	4.886	4.493	4.786	5.244	5.115
MAIZ	-----	-----	2.776	4.719	4.118					
CULT.FORRAJERO	-----	-----	50.115	40.620	45.426	38.108	40.277	31.181	31.432	35.844
VIÑEDO	10.395	13.710	12.766	23.891	26.809	28.532	29.869	29.357	30.462	31.297

Tabla 44

**Superficie de los principales cultivos de exportación en Canarias
(en hectáreas)**

PRODUCTO	1963	1972	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
PLATANO	9.650	12.915	13.421	13.797	13.641	13.514	13.566	13.209	12.291
TOMATE	11.300	7.204	6.394	5.793	4.697	4.170	4.124	4.071	3.934
PAPAS	16.700	18.204	15.844	14.165	10.790	10.233	11.034	11.428	12.124
BATATA Y BONIATO	1.800	1.717	976	650	572	762	765	610	-----
FLORES, ESQUEJES PLANTAS ORNAMENTALES	-----	240	423	356	434	470	393	426	413
PEPINO	80	351	582	567	480	490	434	361	388
PIMIENTO	60	277	522	583	711	793	740	808	768
CEBOLLA	290	1.411	1.659	1.572	1.863	1.928	1.727	1.787	1.575
JUDIAS VERDES	1.850	327	404	388	317	272	306	228	316
BERENJENAS	25	170	125	127	131	142	144	135	130
AGUACATE	35	65	288	334	457	535	597	645	739
COCHINILLA	-----	-----	-----	-----	-----	-----	250	-----	-----

PRODUCTO	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
PLATANO	11.495	11.159	10.648	9.884	9.353	9.282	9.140	8.806
TOMATE	3.983	3.818	4.377	5.025	4.429	3.948	3.940	4.377
PAPAS	11.364	12.566	11.942	12.200	10.583	7.626	8.909	8.629
BATATA Y BONIATO	508	769	975	673	703	653	614	507
FLORES, ESQUEJES PLANTAS ORNAMENTALES	515	608	558	362	453	462	436	447
PEPINO	366	393	418	420	389	334	330	254
PIMIENTO	683	499	482	370	424	378	224	502
CEBOLLA	1.878	2.092	1.561	2.050	1.365	1.317	1.563	1.080
JUDIAS VERDES	355	437	346	350	-----	377	331	396
BERENJENAS	126	140	152	150	-----	45	44	23
AGUACATE	829	853	794	895	918	901	878	895
COCHINILLA	1.050	1.039	-----	-----	-----	247	233	233

Tabla 45

**Producción de los principales cultivos de exportación en Canarias
(en toneladas)**

CULTIVO	1963	1972	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
PLATANO	340.800	376.250	401.217	408.989	479.264	488.310	441.489	453.289	439.175
TOMATE	266.000	177.142	212.256	203.411	184.903	192.784	199.301	201.410	197.588
PAPAS	146.850	191.519	160.336	158.175	116.660	123.487	142.737	121.730	136.500
BATATA Y BONIATO	14.050	8.559	6.707	5.453	3.879	6.211	5.812	4.481	n.d
PEPINO	510	26.931	50.625	49.892	45.840	46.416	42.806	36.946	38.640
PIMIENTO	1.100	5.920	12.538	19.870	20.805	23.870	23.276	24.784	19.390
CEBOLLA	7.200	18.745	30.560	23.780	32.208	26.718	14.414	11.309	10.422
HABICHUELAS	1.790	3.695	3.954	3.780	3.550	2.999	3.176	2.386	2.916
BERENJENAS	400	5.900	3.650	3.493	3.608	4.092	3.546	3.305	3.770
AGUACATE	375	917	1.504	1.804	2.144	3.764	4.253	4.552	6.961

CULTIVO	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
PLATANO	402.324	470.555	449.188	394.186	397.688	416.073	373.051	367.846
TOMATE	221.005	186.380	225.410	253.500	261.900	230.908	267.615	317.031
PAPAS	127.150	161.539	118.457	129.919	113.271	111.950	114.745	121.141
BATATA Y BONIATO	3.947	6.628	8.498	5.931	5.917	5.185	4.336	3.660
PEPINO	36.394	37.844	44.185	46.250	43.110	38.010	43.320	28.000
PIMIENTO	18.538	21.044	23.630	24.450	18.670	15.221	8.380	24.178
CEBOLLA	9.482	34.528	12.944	20.728	17.748	16.840	22.635	13.596
HABICHUELAS	3.357	4.486	3.538	2.000	n.-d	4.501	4.210	6.390
BERENJENAS	4.840	4.500	4.640	5.321	n.d	1.360	1.830	710
AGUACATE	7.799	9.345	7.824	11.977	12.134	8.170	7.834	8.702

Tabla 46

EVOLUCION DE LA PROD.DE PLATANOS EN CANARIAS SEGUN I

AÑO	MERCADO NACIONAL	EXTRANJERO	CONSUMO LOCAL	TOTAL
1940	110.614,2	5.778,0	11.000,0	127.392,2
1941	112.897,1	594,9	15.600,0	129.092,0
1942	100.146,3	2.389,7	39.881,4	142.417,4
1943	95.844,5	3.949,5	35.844,0	135.638,0
1944	112.342,0	2.499,9	31.767,3	146.609,2
1945	116.033,6	8.982,2	32.765,0	157.780,8
1946	76.435,7	56.105,5	22.286,0	154.827,2
1947	105.555,9	34.089,1	25.834,7	165.479,7
1948	117.013,2	48.918,7	18.425,7	184.357,6
1949	109.436,6	38.262,7	18.617,9	166.317,2
1950	98.413,8	51.408,3	21.983,8	171.805,9
1951	91.025,7	91.540,6	18.829,7	201.396,0
1952	84.995,8	118.590,2	16.293,3	219.879,3
1953	86.651,0	113.985,8	17.345,7	217.982,5
1954	87.059,3	105.048,4	17.241,4	209.349,1
1955	126.024,1	130.890,6	25.583,0	282.497,7
1956	156.608,4	111.366,7	28.003,4	295.978,5
1957	159.245,7	97.550,7	21.947,6	278.744,0
1958	151.179,2	85.045,2	13.140,7	249.365,1
1959	168.370,3	96.908,1	15.452,1	280.730,5
1960	181.302,8	86.686,8	20.851,5	288.841,1
1961	196.508,5	104.550,2	31.400,8	332.459,5
1962	181.965,6	123.240,5	21.627,9	326.834,0
1963	196.210,8	105.304,5	23.983,4	325.498,7
1964	226.699,5	121.419,8	35.360,8	383.480,1
1965	244.506,7	104.324,6	24.820,7	373.652,0
1966	302.298,0	91.885,9	40.990,0	435.173,9
1967	314.326,2	52.444,0	27.352,8	394.123,0
1968	304.916,7	44.259,0	43.047,3	392.223,0
1969	369.211,9	34.987,3	37.146,5	441.345,7
1970	347.854,0	38.632,9	33.952,3	420.439,2
1971	361.266,3	34.370,9	20.838,5	416.475,7
1972	316.812,0	15.619,1	27.333,8	359.764,9
1973	375.186,8	5.696,3	69.561,5	450.444,6
1974	362.205,6	5.777,0	30.834,9	398.817,5
1975	331.224,2	4.539,9	20.390,8	356.154,9
1976	292.977,3	3.593,4	19.964,7	316.535,4
1977	355.679,0	0,0	21.190,9	376.869,9
1978	367.343,1	2.888,0	23.802,5	394.033,6
1979	364.092,4	0,0	34.567,4	398.659,8
1980	405.427,4	0,0	73.836,4	479.263,8
1981	409.657,7	1.820,0	76.832,5	488.310,2
1982	396.251,0	135,5	44.845,7	441.232,2
1983	399.837,3	1.053,4	51.665,0	452.555,7
1984	366.706,8	1.684,5	57.844,2	426.235,5
1985	362.978,3	408,8	86.414,0	449.801,1
1986	356.462,2	4.791,9	108.693,2	469.947,3
1987	365.010,7	2.774,9	96.402,8	464.188,4
1988	346.521,6	2.798,8	44.860,6	394.181,0
1989	349.650,3	1.002,7	47.034,7	397.687,7
1990	347.916,4	5.884,8	66.729,7	420.530,9
1991	339.697,5	1.010,9	27.946,5	368.654,9
1992	337.250,0	798,0	29.713,0	367.761,0

Tabla 47

EVOLUCION DE LOS ENVIOS DE TOMATES

CAMPANA	PENINSULA	EXTRANJERO	TOTAL
1948/49	19.993	151.097	171.090
1949/50	24.208	127.480	151.688
1950/51	22.224	120.929	143.153
1951/52	17.583	136.675	154.258
1952/53	16.220	134.028	150.248
1953/54	19.853	127.490	147.343
1954/55	16.171	118.311	134.482
1955/56	22.096	110.741	132.837
1956/57	20.894	132.699	153.593
1957/58	23.450	116.661	140.111
1958/59	29.974	138.594	168.568
1959/60	30.204	144.331	174.535
1960/61	23.640	142.963	166.603
1961/62	29.351	142.606	171.957
1962/63	34.591	156.427	191.018
1963/64	21.252	165.743	186.995
1964/65	23.732	158.951	182.683
1965/66	27.494	152.653	180.147
1966/67	19.442	142.797	162.239
1967/68	19.182	151.476	170.658
1968/69	11.900	132.009	143.909
1969/70	16.594	123.633	140.227
1970/71	16.029	129.333	145.362
1971/72	10.503	124.854	135.357
1972/73	9.910	112.390	122.300
1973/74	11.811	122.669	134.480
1974/75	13.487	131.157	144.644
1975/76	10.248	122.152	132.400
1976/77	15.802	148.656	164.458
1977/78	7.939	142.768	150.707
1978/79	8.152	153.879	162.031
1979/80	3.503	148.850	152.353
1980/81	5.233	155.968	161.201
1981/82	5.637	156.722	162.359
1982/83	6.911	178.113	185.024
1983/84	16.628	167.987	184.615
1984/85	16.820	193.345	210.165
1985/86	9.887	177.866	187.753
1986/87	5.388	174.756	180.144
1987/88	7.570	177.197	184.767
1988/89	5.124	177.449	182.573
1989/90	6.939	179.372	186.311
1990/91	7.056	192.837	199.893
1991/92	6.270	235.121	241.391
1992/93	6.218	275.741	281.959

Tabla 48

*EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES HORTOFRUTICOLAS CANARIAS
(en Tn.)*

AÑO	PEPINOS			PAPAS			BERENJENAS			AGUACATES		
	Península	Extranjero	Total	Península	Extranjero	Total	Península	Extranjero	Total	Península	Extranjero	Total
1971/72	---	24.252	24.252	---	37.212	37.212	---	---	---	---	54	54
1972/73	---	28.873	28.873	---	38.579	38.579	---	641	641	31	51	82
1973/74	---	32.640	32.640	---	34.603	34.603	---	817	817	38	39	77
1974/75	---	35.251	35.251	---	26.982	26.982	---	1.161	1161	43	116	159
1975/76	---	37.694	37.694	---	40.179	40.179	888	1.533	2421	94	117	211
1976/77	---	44.830	44.830	---	45.057	45.057	698	2.049	2747	---	270	270
1977/78	---	46.027	46.027	---	24.875	24.875	135	2.475	2610	---	372	372
1978/79	---	45.380	45.380	---	6.247	6.247	382	2.149	2531	30	267	297
1979/80	---	39.769	39.769	---	6.247	6.247	---	2.092	2092	26	174	200
1980/81	---	36.599	36.599	---	4.013	4.013	---	2.783	2783	433	529	962
1981/82	---	38.014	38.014	---	4.013	4.754	---	2.942	2942	582	701	1.283
1982/83	410	37.604	38.014	---	4.754	8.238	844	3.545	4389	762	508	1.270
1983/84	2	35.489	35.491	---	8.381	9.122	181	3.440	3621	879	893	1.772
1984/85	50	34.845	34.895	---	9.122	9.406	312	4.769	5081	102	773	875
1985/86	---	36.465	36.465	---	4.251	4.251	137	5.262	5398	26	1.076	1.102
1986/87	---	42.125	42.125	---	2.289	2.289	86	3.638	3724	---	1.397	1.397
1987/88	---	35.962	35.962	---	1.687	1.687	52	2.934	2986	---	1.284	1.284
1988/89	---	33.773	33.773	---	788	788	---	1.655	1655	---	1.043	1.043
1989/90	---	32.503	32.503	---	556	556	28	1.348	1376	---	867	867
1990/91	---	27.644	27.644	---	306	306	---	1.354	1354	---	904	904
1991/92	---	25.023	25.023	---	211	211	---	623	623	---	773	773

Tabla 49

EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES HORTOFRUTICOLAS CAN
(en Tn.)

AÑO	PIMIENTOS			HABICHUELAS			CEBOLLA		
	Península	Extranjero	Total	Península	Extranjero	Total	Península	Extranjero	Total
1979/80	301	13.885	14.186	---	407	407	11.702	10.025	21.727
1980/81	455	16.481	16.936	---	---	---	9.402	3.738	13.140
1981/82	336	22.350	22.686	---	---	---	3.203	2.403	5.606
1982/83	349	19.525	19.874	629	860	1.489	2.793	2.397	5.190
1983/84	197	17.451	17.648	765	576	1.341	3.189	170	3.359
1984/85	292	18.909	19.201	741	711	1.452	7.481	0	7.481
1985/86	24	21.198	21.222	472	1.236	1.708	14.778	3	14.781
1986/87	1	19.680	13.344	91	928	1.019	---	1.427	13.344
1987/88	---	15.755	15.755	37	820	857	---	---	0
1988/89	---	10.365	10.365	48	656	704	---	---	0
1989/90	---	5.570	5.570	50	837	887	4.248	0	4.248
1990/91	---	5.039	5.039	103	649	752	4.267	81	4.348
1991/92	---	5.190	5.190	26	838	864	---	---	0

Tabla 50
Principales producciones ganaderas de Canarias
(en toneladas)*

PRODUCCION	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
BOVINO	5.383,0	-----	5.547,1	4.476,5	4.106,4	4.121,2	4.823,1	4.876,0	5.218,0	5.867,0	5.207,0	5.137,0	-----
OVINO	27,0	-----	29,5	56,8	72,4	74,8	122,7	85,9	100,0	76,0	99,0	74,0	-----
CAPRINO	222,0	-----	226,6	503,6	622,1	492,8	543,4	480,0	541,0	606,0	724,0	609,0	-----
PORCINO	2.557,0	-----	2.814,8	3.978,5	5.834,2	5.205,9	4.953,0	2.888,0	3.459,0	3.521,0	4.428,0	3.784,0	-----
AVES	6.853,0	-----	7.761,8	7.396,9	7.181,7	6.521,3	6.076,4	5.700,7	4.819,0	5.564,0	4.956,0	5.436,0	-----
CONEJOS	1.400,0	-----	1.554,3	1.196,6	1.199,8	775,2	768,4	1.417,0	1.207,0	1.597,0	3.074,0	2.983,0	-----
LECHE VACA	54.623	-----	43.700	37.564	38.188	35.846	44.305	63.230	55.710	64.439	62.483	62.551	61.794
LECHE CABRA	53.766	-----	55.600	46.525	51.523	49.964	53.608	48.667	49.942	57.282	55.145	55.786	72.159
LECHE OVEJA	3.155	-----	-----	2.585	2.595	3.544	2.967	4.403	3.749	6.202	6.299	7.257	5.193
HUEVOS GALLI	-----	-----	32.300	30.506	30.464	32.260	48.756	46.339	45.998	50.559	50.759	55.608	58.333

* Peso en canal.

La leche en miles de litros.

Los huevos en miles de docenas.

Tabla 51

DESEMBARCOS DE LA FLOTA PESQUERA CON BASE EN CANARIA
(en Toneladas)

ANOS	PESCADO CONGELADO	PESCADO FRESCO	PESCADO SALADO	TOTAL
1968	11.800,0	124.200,0	1.100,0	137.100,0
1969	14.100,0	131.500,0	1.000,0	146.600,0
1970	15.100,0	121.900,0	1.500,0	138.500,0
1971	42.200,0	119.000,0	800,0	162.000,0
1972	38.700,0	114.000,0	500,0	153.200,0
1973	49.900,0	132.300,0	1.400,0	183.600,0
1974	73.100,0	124.400,0	1.500,0	199.000,0
1975	81.400,0	121.800,0	1.800,0	205.000,0
1976	100.400,0	146.200,0	1.300,0	247.900,0
1977	87.400,0	147.300,0	1.200,0	235.900,0
1981	67.856,7	196.910,3	---	264.767,0
1982	52.401,9	185.497,9	---	237.899,8
1983	67.692,2	110.734,7	---	178.426,9
1984	79.966,7	62.566,3	---	142.533,0
1985	67.869,6	71.708,7	---	139.578,3
1986	69.760,1	50.204,7	---	119.964,8
1987	67.693,0	29.873,0	---	97.566,0
1988	26.611,0	39.210,0	---	65.821,0
1989	33.538,0	39.207,0	---	72.745,0
1990	54.379,0	29.450,0	---	83.829,0
1991	44.699,0	28.236,0	---	72.935,0
1992	46.250,0	37.149,0	---	83.399,0

Tabla 52

**DESEMBARCOS DE LA FLOTA PESQUERA CON BASE EN CANARI.
(en Toneladas)**

AÑOS	PESCADO CONGELADO	PESCADO FRESCO	PESCADO SALADO	TOTAL
1983	83.372	151.860	---	235.232
1984	89.019	195.276	---	284.295
1985	92.853	198.266	---	291.119
1986	72.300	228.507	321	301.128
1987	64.303	228.408	180	292.891
1988	43.031	231.128	12	274.171
1989	54.790	164.370	---	219.160
1990	60.483	146.748	---	207.231
1991	72.673	131.092	---	203.765

* además de las transacciones en lonja se incluye la comercialización directa de los armadores.

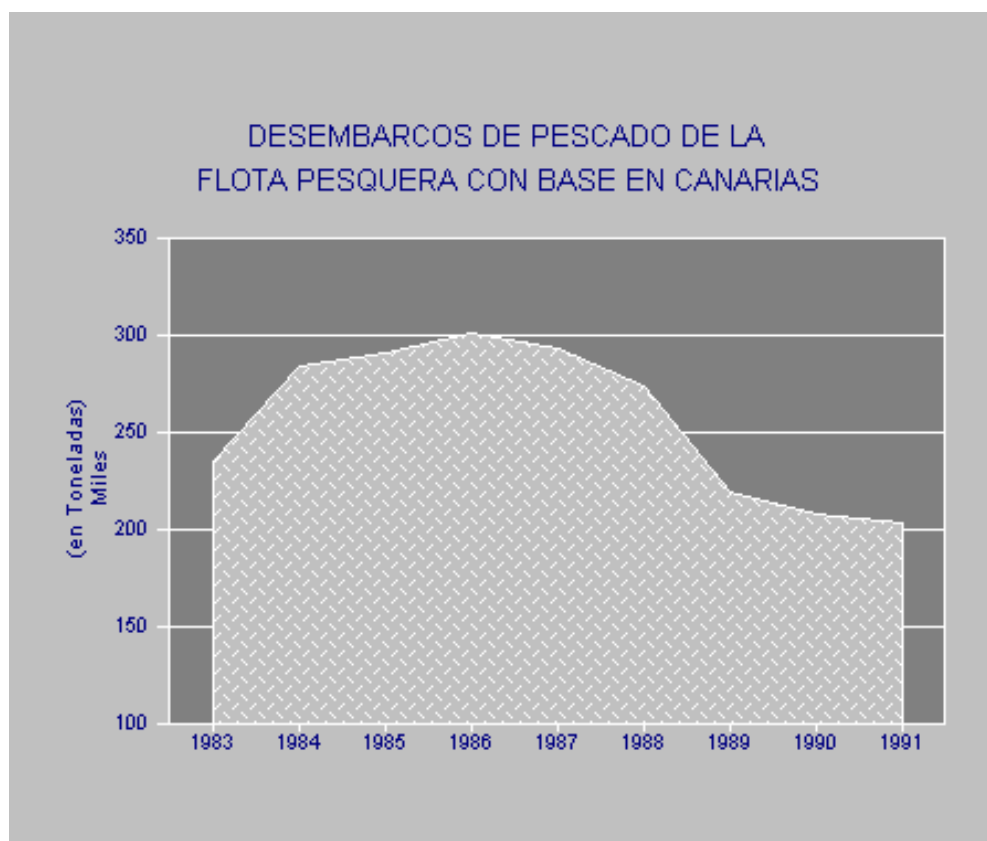


Tabla 53

Número de turistas entrados en Canarias según nacionalidad
(en miles de turistas)

PAISES	1976	1978	1980	1983	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPAÑA	661,5	701,9	701,6	657,1	623,1	855,4	826,8	888,7	959,0	1.050,7	1.021,6
ALEMANIA	519,6	627,8	623,6	870,3	987,7	1.175,3	1.273,8	1.254,4	1.373,2	1.669,6	1.812,1
AUSTRIA	14,9	34,9	15,1	30,1	46,7	58,3	63,4	77,3	76,8	99,1	108,7
BELGICA	49,3	56,5	76,2	84,5	59,2	106,6	96,4	104,0	115,1	144,6	150,4
DINAMARCA	63,8	80,1	64,1	72,6	107,8	164,8	174,5	132,9	114,8	93,0	83,0
FINLANDIA	50,0	68,1	74,2	69,2	124,3	201,0	257,6	280,8	262,8	252,2	172,2
FRANCIA	105,6	123,1	68,5	91,2	62,5	59,7	79,7	90,2	117,3	174,4	151,7
GRAN BRETAÑA	345,7	368,2	410,1	635,3	860,5	1.330,3	1.498,7	1.496,1	1.448,9	1.571,0	1.734,9
HOLANDA	60,5	107,5	79,9	114,5	135,9	192,2	210,2	207,6	208,7	290,0	268,8
ITALIA	17,1	21,7	22,3	38,5	99,7	103,0	115,8	104,0	111,1	140,9	155,0
NORUEGA	54,2	69,0	60,7	112,5	164,8	234,8	208,1	123,1	127,3	99,7	100,8
SUECIA	161,2	194,5	183,6	159,6	198,1	301,6	320,9	323,8	265,9	251,0	262,3
SUIZA	42,5	45,6	42,1	63,7	85,8	119,8	125,2	119,2	124,0	145,1	136,1
OTROS PAISES	149,2	93,4	92,6	201,8	153,4	165,4	165,7	150,1	154,6	155,7	169,5
TOTAL	2.295,1	2.592,3	2.514,6	3.200,9	3.709,5	5.068,2	5.416,8	5.352,2	5.459,5	6.137,0	6.327,1

Tabla 54

Porcentaje de incremento en el número de turistas entrados en Canarias según nacionalidad.

PAISES	1976-78	1978-80	1980-83	1983-85	1985-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92	1976-92
ESPAÑA	6,11	-0,04	-6,34	-5,17	37,28	-3,34	7,49	7,91	9,56	-2,77	54,44
ALEMANIA	20,82	-0,67	39,56	13,49	18,99	8,38	-1,52	9,47	21,58	8,53	248,75
AUSTRIA	134,23	-56,73	99,34	55,15	24,84	8,75	21,92	-0,65	29,04	9,69	629,53
BELGICA	14,60	34,87	10,89	-29,94	80,07	-9,57	7,88	10,67	25,63	4,01	205,07
DINAMARCA	25,55	-19,98	13,26	48,48	52,88	5,89	-23,84	-13,62	-18,99	-10,75	30,09
FINLANDIA	36,20	8,96	-6,74	79,62	61,71	28,16	9,01	-6,41	-4,03	-31,72	244,40
FRANCIA	16,57	-44,35	33,14	-31,47	-4,48	33,50	13,17	30,04	48,68	-13,02	43,66
GRAN BRETAÑA	6,51	11,38	54,91	35,45	54,60	12,66	-0,17	-3,15	8,43	10,43	401,85
HOLANDA	77,69	-25,67	43,30	18,69	41,43	9,37	-1,24	0,53	38,96	-7,31	344,30
ITALIA	26,90	2,76	72,65	158,96	3,31	12,43	-10,19	6,83	26,82	10,01	806,43
NORUEGA	27,31	-12,03	85,34	46,49	42,48	-11,37	-40,85	3,41	-21,68	1,10	85,98
SUECIA	20,66	-5,60	-13,07	24,12	52,25	6,40	0,90	-17,88	-5,60	4,50	62,72
SUIZA	7,29	-7,68	51,31	34,69	39,63	4,51	-4,79	4,03	17,02	-6,20	220,24
OTROS PAISES	-37,40	-0,86	117,93	-23,98	7,82	0,18	-9,41	3,00	0,71	8,86	13,61
TOTAL	12,95	-3,00	27,29	15,89	36,63	6,88	-1,19	2,00	12,41	3,10	175,68

Tabla 55

Porcentaje de variación en el número de turistas entrados en Canarias según nacionalidad. Año base: 1985 = 100.

PAISES	1976	1978	1980	1983	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPAÑA	106,16	112,65	112,60	105,46	100,00	137,28	132,69	142,63	153,91	168,62	163,95
ALEMANIA	52,61	63,56	63,14	88,11	100,00	118,99	128,97	127,00	139,03	169,04	183,47
AUSTRIA	31,91	74,73	32,33	64,45	100,00	124,84	135,76	165,52	164,45	212,21	232,76
BELGICA	83,28	95,44	128,72	142,74	100,00	180,07	162,84	175,68	194,43	244,26	254,05
DINAMARCA	59,18	74,30	59,46	67,35	100,00	152,88	161,87	123,28	106,49	86,27	76,99
FINLANDIA	40,23	54,79	59,69	55,67	100,00	161,71	207,24	225,91	211,42	202,90	138,54
FRANCIA	168,96	196,96	109,60	145,92	100,00	95,52	127,52	144,32	187,68	279,04	242,72
GRAN BRETAÑA	40,17	42,79	47,66	73,83	100,00	154,60	174,17	173,86	168,38	182,57	201,62
HOLANDA	44,52	79,10	58,79	84,25	100,00	141,43	154,67	152,76	153,57	213,39	197,79
ITALIA	17,15	21,77	22,37	38,62	100,00	103,31	116,15	104,31	111,43	141,32	155,47
NORUEGA	32,89	41,87	36,83	68,26	100,00	142,48	126,27	74,70	77,25	60,50	61,17
SUECIA	81,37	98,18	92,68	80,57	100,00	152,25	161,99	163,45	134,23	126,70	132,41
SUIZA	49,53	53,15	49,07	74,24	100,00	139,63	145,92	138,93	144,52	169,11	158,62
OTROS PAISES	97,26	60,89	60,37	131,55	100,00	107,82	108,02	97,85	100,78	101,50	110,50
TOTAL	61,87	69,88	67,79	86,29	100,00	136,63	146,03	144,28	147,18	165,44	170,56

Tabla 56

Porcentaje de participación anual en el número de turistas entrados en Canarias según nacionalidad.

PAISES	1976	1978	1980	1983	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPAÑA	28,82	27,08	27,90	20,53	16,80	16,88	15,26	16,60	17,57	17,12	16,15
ALEMANIA	22,64	24,22	24,80	27,19	26,63	23,19	23,52	23,44	25,15	27,21	28,64
AUSTRIA	0,65	1,35	0,60	0,94	1,26	1,15	1,17	1,44	1,41	1,61	1,72
BELGICA	2,15	2,18	3,03	2,64	1,60	2,10	1,78	1,94	2,11	2,36	2,38
DINAMARCA	2,78	3,09	2,55	2,27	2,91	3,25	3,22	2,48	2,10	1,52	1,31
FINLANDIA	2,18	2,63	2,95	2,16	3,35	3,97	4,76	5,25	4,81	4,11	2,72
FRANCIA	4,60	4,75	2,72	2,85	1,68	1,18	1,47	1,69	2,15	2,84	2,40
GRAN BRETAÑA	15,06	14,20	16,31	19,85	23,20	26,25	27,67	27,95	26,54	25,60	27,42
HOLANDA	2,64	4,15	3,18	3,58	3,66	3,79	3,88	3,88	3,82	4,73	4,25
ITALIA	0,75	0,84	0,89	1,20	2,69	2,03	2,14	1,94	2,03	2,30	2,45
NORUEGA	2,36	2,66	2,41	3,51	4,44	4,63	3,84	2,30	2,33	1,62	1,59
SUECIA	7,02	7,50	7,30	4,99	5,34	5,95	5,92	6,05	4,87	4,09	4,15
SUIZA	1,85	1,76	1,67	1,99	2,31	2,36	2,31	2,23	2,27	2,36	2,15
OTROS PAISES	6,50	3,60	3,68	6,30	4,14	3,26	3,06	2,80	2,83	2,54	2,68
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

**Evolución de la oferta turística
en Canarias.**

AÑOS	Plazas Hoteleras	Plazas Extrahoteleras	Total Plazas
1977	69.882	92.410	162.292
1982	74.430	102.961	177.391
1984	77.023	106.500	183.523
1986	79.406	132.087	211.493
1987	92.126	159.041	251.167
1988	106.044	202.133	308.177
1989	118.415	225.144	343.559
1990	118.632	245.640	364.272
1991	120.356	255.639	375.995
1992	112.828	224.654	337.482

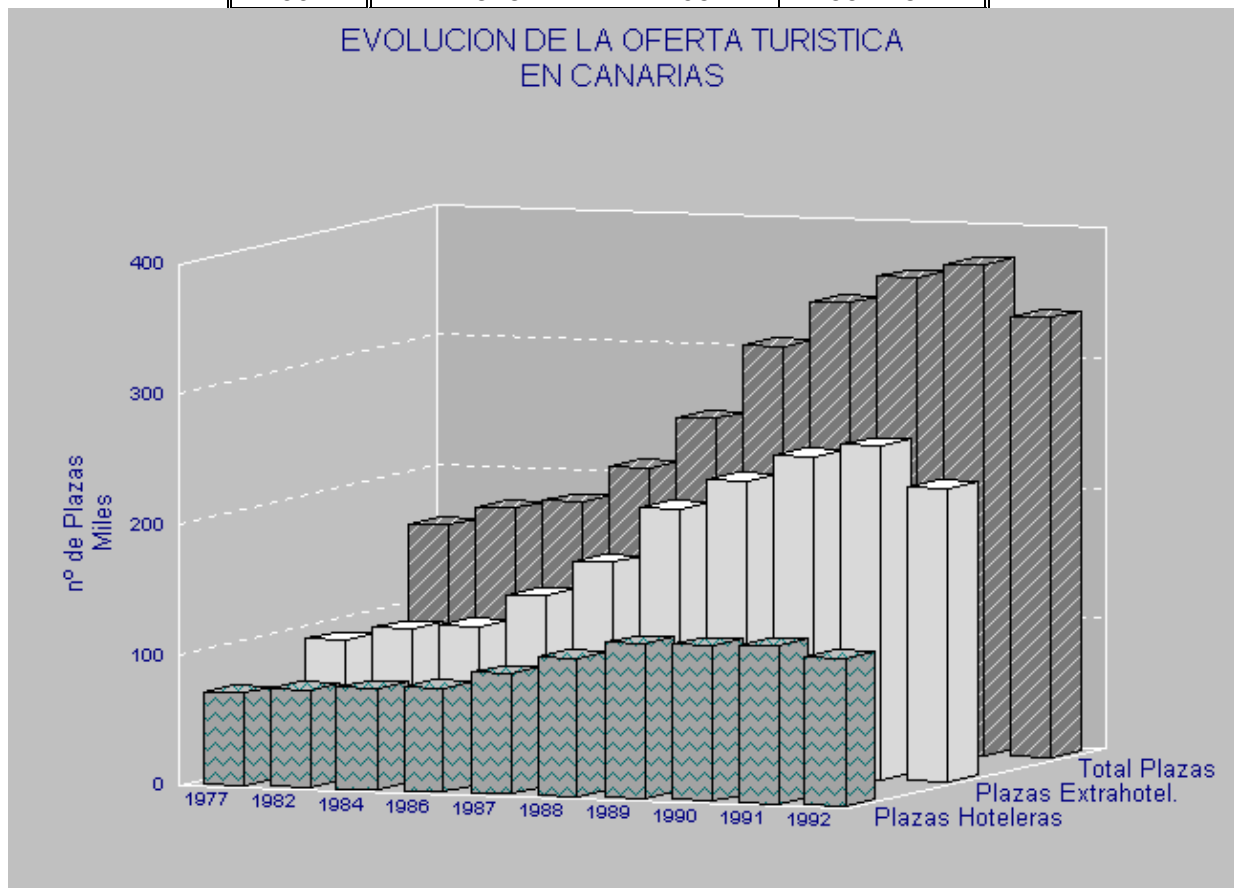


Tabla 58

EVOLUCION DE LA POBLACION DE DERECHO (1900-1992)

	La Gomera	La Palma	El Hierro	Tenerife	Lanzarote	Fuerte- ventura	Gran Canaria	TOTAL
1900	15.762	46.503	6.789	137.302	18.331	11.668	128.059	364.414
1910	19.732	49.464	7.667	183.844	20.909	12.963	164.130	458.709
1920	22.870	52.255	8.344	189.931	23.064	11.995	180.024	488.483
1930	26.703	57.034	9.500	224.329	23.500	13.626	217.578	572.270
1940	29.788	64.044	9.810	261.963	27.204	13.777	281.351	687.937
1950	29.899	67.225	8.753	321.949	30.751	14.420	334.986	807.983
1960	30.747	72.010	9.521	394.466	36.519	18.333	404.581	966.177
1970	22.938	73.749	5.800	473.971	41.146	17.957	489.881	1.125.442
1975	24.035	78.772	7.112	552.400	44.357	23.175	574.175	1.304.026
1976	24.270	80.219	7.278	567.404	47.521	24.663	591.435	1.342.790
1977	24.434	81.460	7.490	581.243	48.975	25.393	611.431	1.380.426
1978	24.438	82.959	7.698	591.181	50.372	26.048	627.969	1.410.665
1979	24.572	84.344	7.831	602.984	51.139	26.640	636.119	1.433.629
1981	18.760	76.426	6.507	557.191	50.721	27.104	630.937	1.367.646
1982	19.051	78.472	6.639	571.218	52.894	27.734	641.610	1.397.618
1983	19.283	80.461	6.864	585.893	54.938	28.660	660.112	1.436.211
1984	19.390	82.237	7.042	600.726	56.002	29.203	669.744	1.464.344
1985	19.446	81.435	7.004	590.479	56.660	29.571	677.620	1.462.215
1986	18.800	79.500	7.200	610.000	55.800	31.700	655.600	1.458.600
1987	17.265	79.884	7.231	614.807	59.634	32.709	669.450	1.480.980
1988	17.309	80.904	7.398	632.406	65.503	34.817	684.262	1.522.599
1989	17.439	81.505	7.496	647.647	69.560	37.896	695.936	1.557.479
1990	17.482	82.303	7.705	663.306	74.007	40.012	704.757	1.589.572
1991	15.963	78.867	7.162	623.823	64.911	36.908	666.150	1.493.784
1992	16.156	79.513	7.203	631.035	68.585	37.745	675.622	1.515.859

Tabla 59

EVOLUCION DE LA POBLACION DE HECHO (1900-1992)

	La Gomera	La Palma	El Hierro	Tenerife	Lanzarote	Fuerte- ventura	Gran Canaria	TOTAL
1900	15.358	41.994	6.508	138.008	17.556	11.669	127.471	358.564
1910	18.480	45.752	6.827	180.307	19.436	10.613	162.601	444.016
1920	20.485	46.582	7.225	176.998	21.516	11.305	173.552	457.663
1930	25.405	51.784	8.071	218.877	22.430	11.708	216.853	555.128
1940	28.571	60.533	8.849	261.817	27.476	13.173	279.875	680.294
1950	28.383	63.809	8.182	317.727	29.985	13.517	331.725	793.328
1960	27.790	67.141	7.957	387.767	34.818	18.138	400.837	944.448
1970	19.339	65.291	5.503	500.381	41.912	18.192	519.606	1.170.224
1981	18.237	72.665	6.408	590.963	53.452	30.185	672.716	1.444.626
1986	16.663	75.848	7.106	659.771	71.047	38.635	745.812	1.614.882
1991	15.858	75.577	6.995	685.582	88.475	49.542	715.611	1.637.640

Tabla 60

**EVOLUCION DE LAS TASAS DE NATALIDAD, MORTALIDAD
Y CRECIMIENTO VEGETATIVO EN CANARIAS**
(por cada 1.000 habitantes)

AÑOS	Natalidad	Mortalidad	Crecimien vegetativo	AÑOS	Natalidad	Mortalidad	Crecimien vegetativo
1960	27,2	7,1	20,1	1976	22,4	7,1	15,3
1961	27,4	7,2	20,2	1977	20,9	6,5	14,4
1962	27,4	7,1	20,3	1978	20,3	6,9	13,4
1963	28,3	7,1	21,2	1979	19,7	6,7	13,0
1964	29,5	7,0	22,5	1980	18,6	6,4	12,2
1965	28,4	7,3	21,1	1981	17,7	6,4	11,3
1966	27,6	7,0	20,6	1982	16,7	6,4	10,3
1967	28,0	7,0	21,0	1983	15,7	6,5	9,2
1968	26,5	7,1	19,4	1984	15,0	6,5	8,5
1969	26,5	7,0	19,5	1985	14,2	6,7	7,5
1970	27,9	7,1	20,8	1986	14,1	6,3	7,8
1971	26,6	7,6	19,0	1987	13,9	6,7	7,2
1972	26,4	7,4	19,0	1988	14,0	7,0	7,0
1973	25,8	7,1	18,7	1989	13,0	6,8	6,2
1974	25,0	7,1	17,9	1990	13,0	6,6	6,4
1975	22,8	6,6	16,2	1991	13,0	6,9	6,1

Tabla 61

**EVOLUCION DE LOS FACTORES DE POBLACION:
NATALIDAD, MORTALIDAD Y CRECIMIENTO VEGETATIVO
(Por cada 1.000 hab.)**

		Lanzarote	Fuerteventu	G. Canaria	Gomera	La Palma	El Hierro	Tenerife
1975	NATALIDAD	24,9	23,4	22,4	14,5	15,4	12,6	20,5
	MORTALIDAD	6,0	5,3	6,0	6,4	7,3	9,4	6,0
	CRECIM.VEGET.	18,9	18,1	16,4	8,1	8,1	3,2	14,5
1980	NATALIDAD	20,9	19,2	19,2	13,2	14,9	9,2	18,3
	MORTALIDAD	5,4	3,7	6,1	7,6	8,1	8,3	6,3
	CRECIM.VEGET.	15,5	15,5	13,1	5,6	6,8	0,9	12,0
1983	NATALIDAD	16,0	20,9	15,1	10,0	11,3	12,1	15,9
	MORTALIDAD	5,3	4,9	5,9	6,7	6,4	7,7	6,7
	CRECIM.VEGET.	10,7	16,0	9,2	3,3	4,9	4,4	9,2
1985	NATALIDAD	23,8	17,3	14,6	11,9	10,9	10,3	14,0
	MORTALIDAD	6,4	4,9	6,1	9,5	7,8	7,5	6,5
	CRECIM.VEGET.	17,4	12,4	8,5	2,4	3,1	2,8	7,5
1987	NATALIDAD	16,4	15,5	14,1	8,5	9,3	8,7	12,7
	MORTALIDAD	5,6	4,8	6,3	6,3	7,4	6,1	6,6
	CRECIM.VEGET.	10,8	10,7	7,7	2,1	1,9	2,6	6,1
1989	NATALIDAD	14,5	16,6	13,0	8,9	8,5	9,3	11,9
	MORTALIDAD	5,0	4,6	6,5	9,0	6,6	10,3	6,6
	CRECIM.VEGET.	9,5	12,0	6,5	-0,1	1,9	-0,9	5,3
1991	NATALIDAD	14,4	14,5	12,0	10,1	10,0	6,7	10,9
	MORTALIDAD	5,6	5,0	7,0	8,3	8,5	8,9	6,6
	CRECIM.VEGET.	8,8	9,5	5,0	1,8	1,4	-2,2	4,3

Tabla 62

EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA EN CANARIAS (1900-1992)
 POR SECTORES ECONOMICOS
 (en miles de personas)

ANOS	Pob. ACTIV	AGRICULT.	INDUSTRIA	CONSTRU	SERVICIOS	OTROS
1900	140,2	100,8	14,7	---	24,5	---
1910	155,9	99,8	19,0	7,2	29,9	---
1920	143,9	78,4	20,6	4,0	40,9	---
1930	169,9	107,8	13,7	3,9	38,1	6,4
1940	216,3	114,7	23,0	11,0	65,2	2,5
1950	271,9	144,8	30,8	24,4	70,9	1,0
1955	333,9	198,6	39,3	18,0	78,1	---
1957	337,7	195,1	40,1	18,1	84,4	---
1960	342,4	185,0	45,3	19,2	92,9	---
1962	346,9	169,2	46,9	22,9	108,0	---
1964	357,8	165,1	48,5	25,7	118,5	---
1967	373,7	149,2	50,8	37,3	136,3	---
1969	388,5	126,3	50,3	42,5	169,4	---
1971	401,8	111,0	50,6	55,1	185,1	---
1973	411,6	97,3	50,3	62,7	201,3	---
1975	413,7	82,5	49,5	61,4	211,3	8,9
1977	421,3	86,9	49,3	54,7	230,4	---
1979	466,6	97,1	47,9	57,6	264,1	---
1980	521,5	86,0	56,9	65,6	287,1	25,9
1981	524,7	85,1	54,0	65,0	287,2	33,4
1982	537,4	88,5	51,5	60,2	296,0	41,2
1983	539,1	80,5	54,3	59,8	296,6	47,9
1984	555,7	78,9	56,3	59,5	295,9	65,1
1985	562,8	74,6	53,0	58,9	315,6	60,7
1986	518,8	57,7	44,6	62,8	296,5	57,2
1987	538,4	48,8	45,0	62,6	318,7	63,3
1988	561,3	48,6	52,4	72,9	330,4	57,0
1989	578,4	47,6	54,7	68,2	359,3	48,6
1990	565,2	38,3	55,0	67,3	354,0	50,6
1991	610,6	40,2	47,4	59,9	400,5	62,6
1992	583,7	42,4	48,3	57,7	380,6	54,7

* 1980-1992 datos referidos al IV Trimestre de cada año

Tabla 63

DISTRIBUCION SECTORIAL DEL EMPLEO EN CANARIAS

ANOS	AGRICULTURA	INDUSTRIA	CONSTRUCCIO	SERVICIOS	TOTAL
1900	71,9	10,6	0,0	17,5	100,0
1930	49,7	12,3	3,5	34,5	100,0
1940	53,0	11,0	5,1	30,9	100,0
1950	53,5	11,4	9,0	26,1	100,0
1955	59,0	12,2	5,3	23,6	100,0
1957	63,8	10,0	4,8	21,4	100,0
1960	55,8	13,2	5,6	25,4	100,0
1962	50,1	13,9	7,0	29,0	100,0
1964	46,6	14,5	7,6	31,2	100,0
1967	40,2	13,8	10,3	35,7	100,0
1969	35,0	12,9	11,2	41,0	100,0
1971	29,8	12,9	13,7	43,5	100,0
1973	25,0	12,1	15,8	47,1	100,0
1975	30,6	16,3	15,7	37,4	100,0
1977	21,0	11,9	11,1	55,9	100,0
1981	18,6	10,9	9,5	61,0	100,0
1982	18,9	9,7	10,0	61,4	100,0
1983	17,7	11,0	9,7	61,6	100,0
1984	17,5	10,8	9,3	62,4	100,0
1985	15,9	10,4	9,2	64,5	100,0
1986	12,7	9,6	11,7	66,1	100,0
1987	10,6	9,6	12,0	67,8	100,0
1988	9,9	10,9	12,6	66,6	100,0
1989	9,3	10,7	10,7	69,3	100,0
1990	7,9	11,2	10,6	70,4	100,0
1991	7,7	8,3	9,3	74,7	100,0
1992	8,9	9,0	8,3	73,8	100,0

Tabla 64

EMPLEO Y OCUPACION EN CANARIAS POR SECTORES ECONOMICOS
(miles de personas)

ANOS	AGRICULTURA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	TOTAL
1955	196,3	40,5	17,5	78,4	332,6
1957	248,6	39,0	18,5	83,4	389,4
1960	188,5	44,4	19,0	85,8	337,7
1962	172,7	47,9	24,0	100,0	344,6
1964	164,5	51,3	26,8	110,1	352,8
1967	148,2	50,8	37,9	131,4	368,3
1969	135,4	49,8	43,3	158,7	387,2
1971	119,7	51,8	55,1	174,4	401,0
1973	105,8	51,0	67,0	199,2	423,0
1975	92,7	49,4	47,6	113,5	303,1
1977	86,7	49,3	45,8	230,7	412,5
1981	80,0	47,0	40,9	262,9	430,8
1982	83,3	42,6	44,2	270,5	440,6
1983	76,3	47,3	41,7	265,2	430,5
1984	71,8	44,6	38,1	256,7	411,2
1985	66,8	43,8	38,5	271,4	420,5
1986	48,0	36,2	44,3	250,3	378,8
1987	44,5	40,3	50,1	283,6	418,5
1988	43,5	47,6	55,4	291,7	438,2
1989	42,8	48,8	49,0	317,2	457,8
1990	34,4	48,8	46,3	307,7	437,2
1991	35,2	37,8	42,1	339,2	454,3
1992	38,7	39,0	36,3	321,4	435,4

Tabla 65

Población canaria de 16 y más años por sexo y su relación con la actividad económica
(en miles de personas)

AMBOS SEXOS	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Activos	538,4	559,5	578,4	565,2	610,7	583,7
Ocupados	418,4	438,2	457,9	437,2	454,2	435,3
Parados	120,0	121,3	120,5	128,0	156,5	148,4
Parados busca 1er empleo	44,8	38,9	32,2	35,9	40,5	31,5
Inactivos	519,4	524,2	528,5	540,1	513,4	558,7
Contados aparte	10,2	8,7	10,5	10,7	10,0	8,5
TOTAL	1.068,0	1.092,4	1.117,4	1.116,0	1.134,1	1.150,9

Población canaria de 16 y más años por sexo y su relación con la actividad económica
(en miles de personas)

HOMBRES	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Activos	360,9	379,1	379,4	364,0	374,0	370,0
Ocupados	295,0	311,1	313,7	296,6	291,2	289,1
Parados	65,9	68,0	65,7	67,4	82,8	80,9
Parados busca 1er empleo	19,7	17,6	11,3	11,2	13,8	10,3
Inactivos	154,6	151,2	155,6	160,7	162,8	189,0
Contados aparte	10,2	8,7	10,5	10,7	10,0	8,5
TOTAL	525,7	539,0	545,5	535,4	546,8	567,5

Población canaria de 16 y más años por sexo y su relación con la actividad económica
(en miles de personas)

MUJERES	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Activos	177,5	180,4	199,0	201,2	236,7	213,7
Ocupados	123,4	127,1	144,2	140,6	163,0	146,2
Parados	54,1	53,3	54,8	60,6	73,7	67,5
Parados busca 1er empleo	25,1	21,3	20,9	24,7	26,7	21,2
Inactivos	364,8	373,0	372,9	379,4	350,6	369,7
Contados aparte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL	542,3	553,4	571,9	580,6	587,3	583,4

Tabla 66
EVOLUCION DE LA TASA DE PARO POR COMUNIDADES AUTONOMAS
(En porcentaje de la población activa y referentes al primer trimestre)

COMUNIDADES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Andalucía	17,7	19,5	21,5	21,9	28,5	28,8	30,6	30,3	28,1	27,8	25,6	25,1	26,6
Aragon	9,2	10,1	12,4	9,1	14,7	18,3	17,4	15,6	15,3	13,2	10,6	9,3	11,7
Asturias	7,9	11,2	13,2	14,4	14,9	18,0	19,5	21,6	20,9	18,5	19,1	16,5	16,5
Baleares	8,1	10,7	13,7	16,1	17,0	15,7	16,5	19,1	13,1	12,2	12,0	12,5	10,8
Canarias	10,8	15,7	18,8	18,0	21,0	26,7	26,9	26,6	22,4	21,6	22,5	23,3	24,9
Cantabria	6,8	8,7	11,5	10,9	17,2	15,1	17,7	19,1	21,4	20,4	17,7	15,5	15,7
Castilla-La Mancha	10,2	13,6	15,3	14,4	16,3	18,2	16,1	17,8	16,0	15,1	14	13,1	14,8
Castilla-León	8,2	10,1	12,4	14,0	15,5	18,5	19,7	18,6	18,8	18,4	15,6	15,6	17
Cataluña	11,5	14,1	18,3	22,2	22,6	23,5	22,7	21,0	20,9	15,5	13,1	12,3	12,9
Extremadura	16,4	16,5	17,3	17,5	26,0	29,0	30,7	28,8	28,0	28,9	26,7	23,8	26,6
Galicia	4,8	5,8	7,0	8,9	11,1	13,8	13,5	14,1	12,4	12,5	12,7	12,3	15
Madrid	12,8	15,4	15,3	16,8	19,7	22,2	22,1	18,3	17,7	14,4	13,1	11,7	11,9
Murcia	10,8	12,8	15,1	19,2	14,5	20,9	18,8	21,6	17,7	16,7	15,2	16,8	21,3
Navarra	11,8	12,5	13,2	16,7	15,7	17,8	20,4	18,8	17,4	15,6	13,5	11,8	11,3
País Vasco	11,7	15,0	18,0	20,1	22,3	23,6	24,3	25,1	22,4	21,2	18,9	18,3	19
Rioja,La	5,4	7,0	10,7	12,9	12,8	18,0	17,1	14,4	14,7	12,5	8,6	9	11,7
Valencia	9,5	11,9	16,0	18,5	18,9	21,8	20,2	19,9	18,0	15,9	14,6	15,1	17,1
TOTAL ESPAÑA	11,2	13,5	15,9	17,7	20	22,1	22,2	21,5	20,2	18,4	16,8	16,1	17,5

Tabla 67

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: INDICE GENERAL

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	45,0	51,6	60,3	71,1	83,6	94,7	105,6	114,2	123,8	129,6	135,7	141,9	152,8	161,7	168,5
FEBRERO	45,7	51,9	61,3	71,6	84,4	94,9	105,9	114,7	123,9	130,8	136,5	142,4	153,4	161,3	169,1
MARZO	46,2	52,1	62,3	73,6	84,9	95,7	106,2	116,0	124,3	131,4	137,7	144,8	155,7	162,8	171,4
ABRIL	46,8	52,6	63,7	75,1	85,9	97,2	107,0	116,7	124,6	131,3	137,0	144,9	157,2	162,4	170,7
MAYO	47,5	53,0	64,4	75,8	86,5	98,3	107,8	117,9	125,3	131,3	135,6	144,1	155,3	161,4	171,6
JUNIO	47,7	53,7	65,1	76,6	87,0	98,5	108,0	118,3	126,5	132,2	135,3	144,4	154,4	161,3	172,3
JULIO	48,6	55,2	66,1	77,9	88,1	99,0	109,4	118,2	126,5	134,0	136,1	146,6	154,4	162,5	173,0
AGOSTO	49,1	55,4	66,6	78,9	88,8	99,1	110,6	118,2	126,2	133,9	137,9	147,5	156,9	164,2	173,3
SEPTIEMBRE	49,5	55,9	66,7	79,5	88,8	100,1	110,7	119,3	127,2	134,5	139,0	148,2	157,1	164,2	173,0
OCTUBRE	50,1	56,8	68,2	80,0	89,5	102,3	112,1	119,3	127,7	135,4	139,4	149,2	158,0	165,1	173,3
NOVIEMBRE	50,4	57,7	68,9	81,1	90,4	103,5	113,0	120,5	127,9	134,0	139,2	149,7	157,8	165,6	173,6
DICIEMBRE	50,6	58,4	69,8	81,8	92,2	104,1	113,4	122,0	128,1	134,2	139,9	150,3	158,6	166,0	174,4
MEDIA ANUAL	48,1	54,5	65,3	76,9	87,5	99,0	109,1	117,9	126,0	132,7	137,4	146,2	156,0	163,2	171,9

(*) CIFRAS DEL AÑO 1992 DEFINITIVAS SOLO PARA EL PRIMER TRIMESTRE

Tabla 68

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: INDICE ALIMENTACION

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	52,1	58,1	62,2	72,6	86,2	95,3	108,1	116,4	128,1	138,4	144,4	148,2	163,5	167,0	175,3
FEBRERO	52,9	57,8	62,9	73,6	87,2	95,1	108,0	116,8	127,4	140,4	144,9	148,4	162,0	164,9	174,3
MARZO	53,2	57,8	63,9	74,9	87,6	95,5	107,7	117,8	129,6	141,4	147,2	153,8	167,2	168,0	179,3
ABRIL	53,4	58,0	63,9	75,9	87,9	97,5	108,1	118,3	129,4	139,7	144,7	152,4	170,5	166,1	174,4
MAYO	54,6	58,1	64,1	76,9	88,4	99,5	108,8	120,1	130,8	139,2	140,3	149,9	164,0	163,2	173,5
JUNIO	54,8	58,6	64,9	77,6	89,2	99,2	108,5	120,0	133,1	140,8	137,0	150,3	160,8	161,9	174,0
JULIO	56,4	60,4	66,5	79,1	90,9	99,4	111,5	118,4	132,4	144,8	138,2	154,2	159,7	164,7	174,9
AGOSTO	57,1	60,4	67,5	80,9	91,6	99,2	113,9	117,7	132,8	143,6	143,3	155,0	166,7	168,2	174,9
SEPTIEMBRE	57,1	60,4	68,7	81,6	90,2	100,7	113,9	119,4	134,4	144,5	145,3	156,4	165,2	166,5	172,9
OCTUBRE	56,7	60,2	69,0	81,9	90,5	105,2	114,3	118,8	134,7	146,1	145,8	158,0	164,7	168,2	172,6
NOVIEMBRE	56,2	60,4	69,8	84,1	91,2	107,1	115,2	120,6	134,9	141,6	144,5	158,0	162,8	168,9	171,3
DICIEMBRE	56,4	60,8	70,9	84,7	92,9	107,8	115,7	124,5	134,9	141,5	144,8	158,0	163,9	169,3	171,9
MEDIA ANUAL	55,1	59,3	66,2	78,7	89,5	100,1	111,1	119,1	131,9	141,8	143,4	153,6	164,3	166,4	174,1

Tabla 69

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: VESTIDO Y CALZADO

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	37,7	44,3	61,0	74,5	81,3	93,2	102,4	113,0	122,4	137,4	147,1	158,2	165,4	173,0	181,3
FEBRERO	38,3	44,9	61,2	74,8	81,4	93,9	103,0	113,7	124,8	137,9	148,3	158,4	165,8	173,2	181,9
MARZO	38,9	45,3	62,2	75,7	81,9	94,5	103,7	114,3	126,3	138,8	150,1	159,3	166,2	173,6	182,6
ABRIL	39,3	45,9	64,7	76,2	83,0	95,4	104,7	115,3	127,6	138,9	150,9	160,5	166,9	175,0	183,9
MAYO	39,8	47,2	66,4	77,0	83,7	96,4	105,7	116,7	128,0	139,7	151,4	160,8	167,4	175,4	184,6
JUNIO	40,1	49,5	67,5	77,3	83,9	97,0	106,7	116,8	129,5	141,5	152,8	161,2	167,5	176,6	185,0
JULIO	40,2	49,7	67,7	77,6	84,0	97,3	107,4	117,3	130,3	142,3	153,4	161,7	167,6	176,8	185,1
AGOSTO	40,8	50,8	68,2	77,7	84,7	97,5	108,1	117,7	131,0	143,2	153,5	162,1	167,8	177,0	185,8
SEPTIEMBRE	40,8	52,4	69,2	78,0	86,6	98,1	108,5	119,3	131,9	144,6	154,3	162,1	168,4	177,2	186,2
OCTUBRE	42,8	54,4	71,7	78,8	88,1	99,1	109,5	119,6	133,8	145,3	155,1	163,0	169,6	177,9	187,5
NOVIEMBRE	43,2	58,2	73,6	80,2	90,8	101,3	110,9	121,1	135,9	145,9	156,6	163,8	171,8	178,8	189,5
DICIEMBRE	44,0	60,3	74,4	81,1	92,0	102,4	112,3	121,5	137,0	146,8	157,9	165,1	172,6	181,3	190,0
MEDIA ANUAL	40,5	50,2	67,3	77,4	85,1	97,2	106,9	117,2	129,9	141,9	152,6	161,4	168,1	176,3	185,3

Tabla 70

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: VIVIENDA

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	38,9	45,3	55,3	71,1	87,8	99,4	102,7	105,3	109,9	111,7	115,1	120,6	125,7	134,9	136,4
FEBRERO	39,3	46,1	57,1	71,2	88,9	99,4	103,2	106,0	110,0	112,2	115,7	121,5	129,0	134,8	137,1
MARZO	39,8	46,8	60,2	75,8	89,2	99,5	103,5	106,6	109,9	112,3	115,8	121,6	129,2	135,1	137,6
ABRIL	41,4	47,8	64,0	80,0	90,8	98,9	104,2	106,6	109,9	112,9	116,1	122,8	129,5	135,1	137,8
MAYO	41,4	48,0	65,0	80,3	90,9	99,2	104,2	106,6	110,4	112,9	115,9	122,9	130,0	135,2	141,4
JUNIO	41,5	48,0	65,4	80,8	91,0	99,4	104,4	106,6	110,6	113,2	116,4	123,0	130,0	135,2	143,3
JULIO	42,5	48,8	65,8	82,4	93,9	99,7	104,7	107,2	110,6	113,3	116,6	123,1	130,1	135,8	143,7
AGOSTO	42,6	49,1	65,8	82,5	95,2	99,9	104,7	107,2	110,3	113,3	116,7	123,3	130,4	136,0	143,9
SEPTIEMBRE	43,1	49,3	67,3	83,0	95,4	99,9	103,9	107,2	111,2	113,7	116,8	123,7	130,8	136,0	143,9
OCTUBRE	43,2	50,3	67,4	83,2	96,6	100,6	103,9	107,2	111,8	113,9	117,2	123,8	131,2	136,0	144,1
NOVIEMBRE	43,7	52,0	67,4	83,2	96,7	101,4	103,9	107,5	111,1	113,9	117,4	124,4	131,3	136,2	144,4
DICIEMBRE	43,8	52,0	68,2	84,6	97,7	101,5	104,0	107,5	111,1	114,0	119,2	125,2	131,4	136,9	144,4
MEDIA ANUAL	41,8	48,6	64,1	79,8	92,8	99,9	103,9	106,8	110,6	113,1	116,6	123,0	129,9	135,6	141,5

Tabla 71

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: MENAJE

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	41,8	50,2	60,3	70,2	78,1	87,1	100,4	114,7	124,7	131,8	135,8	141,3	152,4	160,6	169,1
FEBRERO	42,2	50,4	62,1	70,7	79,1	87,5	101,1	115,9	126,2	132,1	136,1	142,4	152,9	160,9	169,7
MARZO	42,7	50,8	62,6	71,7	79,7	91,6	101,8	116,7	127,3	132,7	137,4	143,4	154,5	162,4	170,5
ABRIL	43,9	51,1	64,9	72,7	81,0	92,8	103,1	118,4	127,6	132,7	137,4	144,5	155,0	162,9	171,8
MAYO	44,2	52,5	65,1	73,1	81,6	94,7	104,2	119,2	127,8	133,2	137,6	144,8	156,3	163,5	172,6
JUNIO	44,4	52,9	66,6	73,8	81,9	95,3	104,5	119,6	129,0	134,2	138,2	145,5	156,9	164,4	173,3
JULIO	44,5	54,1	67,0	74,2	82,1	95,8	106,1	120,1	129,4	134,3	138,5	145,7	157,2	164,9	173,7
AGOSTO	46,3	54,2	67,4	74,4	82,3	96,2	106,3	120,2	129,6	135,3	138,9	148,4	157,7	165,8	173,9
SEPTIEMBRE	46,7	55,4	67,9	75,9	83,6	96,8	107,0	121,8	129,9	135,6	139,9	148,9	158,2	166,7	174,0
OCTUBRE	47,6	56,8	68,5	76,5	84,1	98,0	110,6	122,7	130,2	135,5	140,2	150,1	158,5	167,4	174,3
NOVIEMBRE	49,5	57,6	69,4	77,5	86,0	99,0	113,4	123,3	130,6	135,5	140,8	150,3	159,2	167,7	174,3
DICIEMBRE	49,9	58,0	69,6	77,6	86,1	99,4	113,7	123,9	131,4	135,7	140,9	152,1	159,9	168,6	175,1
MEDIA ANUAL	45,3	53,7	66,0	74,0	82,1	94,5	106,0	119,7	128,6	134,1	138,5	146,5	156,6	164,7	172,7

Tabla 72

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: MEDICINA

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	35,2	46,4	51,4	58,7	76,3	88,5	108,8	115,1	128,0	131,1	135,3	145,0	155,1	163,0	169,8
FEBRERO	39,0	46,6	52,5	59,1	76,3	90,7	109,5	115,3	127,8	131,2	135,5	145,2	155,1	163,7	172,3
MARZO	40,8	46,6	52,6	59,3	76,8	90,7	109,7	115,4	127,7	131,2	135,5	146,9	156,0	163,8	173,9
ABRIL	42,5	46,9	52,7	59,5	77,8	92,4	109,7	115,9	127,8	131,9	136,0	146,8	157,2	165,2	174,5
MAYO	43,5	47,4	53,3	59,5	78,9	93,1	109,7	117,0	128,0	131,8	136,1	147,5	157,9	165,2	175,9
JUNIO	43,9	47,7	53,8	59,5	79,0	94,0	110,2	118,6	128,2	132,5	136,2	147,6	158,0	165,7	175,9
JULIO	44,0	47,7	53,8	60,0	79,0	94,9	110,2	118,7	128,2	132,5	141,2	147,6	158,6	165,5	178,8
AGOSTO	44,0	47,7	53,8	63,9	79,0	95,1	110,2	119,1	129,1	133,3	141,7	151,6	158,8	166,2	178,8
SEPTIEMBRE	44,3	47,8	55,4	63,9	79,0	97,6	110,2	119,0	129,1	133,5	142,2	151,6	159,1	166,8	179,1
OCTUBRE	44,3	49,9	55,5	64,2	79,0	97,6	112,9	119,4	129,2	133,7	142,3	151,9	159,1	166,9	179,5
NOVIEMBRE	44,5	50,1	55,5	65,6	80,1	98,7	114,3	120,0	129,4	134,4	142,4	152,1	159,1	167,0	180,8
DICIEMBRE	44,9	50,4	56,1	67,2	80,1	99,0	114,6	120,0	130,0	134,4	142,4	152,2	159,7	167,1	180,8
MEDIA ANUAL	42,6	47,9	53,9	61,7	78,4	94,4	110,8	117,8	128,5	132,6	138,9	148,8	157,8	165,5	176,7

Tabla 73

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: TRANSPORTES

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	39,8	44,8	55,6	65,8	78,1	94,3	102,0	108,6	116,4	114,3	120,6	130,1	138,0	153,5	157,7
FEBRERO	39,9	45,5	55,7	65,8	78,6	93,7	102,6	108,6	116,7	115,7	121,7	130,5	140,2	153,8	158,8
MARZO	40,4	45,5	56,3	69,7	79,9	94,4	102,7	113,3	112,7	115,8	122,2	130,6	140,2	154,5	159,7
ABRIL	40,5	45,5	57,8	70,9	81,7	94,9	104,0	114,0	114,4	117,5	122,6	131,3	141,1	155,2	162,2
MAYO	41,5	46,6	59,3	71,8	82,3	94,9	106,4	114,1	114,4	117,6	123,0	131,6	141,7	154,1	164,3
JUNIO	41,5	46,6	59,6	74,8	82,3	95,7	106,7	116,4	115,0	118,2	126,1	131,6	141,9	154,6	165,0
JULIO	42,2	51,3	61,5	76,0	83,1	97,4	106,7	118,4	115,9	119,2	126,5	135,3	143,0	155,1	165,7
AGOSTO	42,4	51,8	61,8	76,2	83,2	97,4	107,1	119,1	112,9	119,6	126,8	135,7	143,2	156,1	166,0
SEPTIEMBRE	42,4	52,2	62,0	76,3	83,3	97,3	107,2	119,1	113,4	119,6	126,8	135,7	145,5	156,6	166,1
OCTUBRE	44,7	52,6	62,3	76,3	83,4	98,0	107,3	119,1	113,5	120,0	126,9	136,4	150,4	156,9	167,0
NOVIEMBRE	44,8	53,0	63,3	76,6	84,0	98,6	108,3	120,6	113,8	120,0	127,0	136,6	150,8	157,4	169,4
DICIEMBRE	44,8	53,5	65,4	77,2	90,2	99,2	108,2	120,6	113,9	120,3	128,1	137,1	150,9	156,5	172,2
MEDIA ANUAL	42,1	49,1	60,1	73,1	82,5	96,3	105,8	116,0	114,4	118,2	124,9	133,5	143,9	155,4	164,5

Tabla 74

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: CULTURA

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	49,4	57,5	66,2	72,4	81,9	94,0	106,6	116,9	125,8	130,0	135,8	142,4	150,3	161,7	174,8
FEBRERO	50,2	58,5	66,8	74,1	82,7	94,1	107,1	117,7	125,8	130,7	136,3	143,0	151,8	162,3	176,6
MARZO	50,8	58,6	67,2	74,9	83,9	94,7	107,3	117,3	126,5	131,3	136,5	143,2	153,3	163,9	176,7
ABRIL	51,2	58,8	67,4	76,9	84,6	100,3	107,8	118,6	126,8	131,4	136,8	143,3	153,7	163,6	178,5
MAYO	51,5	58,9	68,3	77,5	85,3	101,1	108,8	119,3	127,0	131,6	137,2	143,3	154,0	163,8	178,7
JUNIO	51,5	59,2	68,3	78,0	86,4	101,2	109,6	118,9	127,0	131,8	137,3	143,3	154,3	164,5	178,9
JULIO	51,6	59,7	68,4	78,1	86,5	101,3	110,7	119,2	127,2	132,0	137,7	144,4	155,8	165,1	179,1
AGOSTO	51,6	59,8	68,4	77,9	87,0	101,4	111,0	119,3	127,3	132,0	137,7	144,5	155,8	165,5	179,2
SEPTIEMBRE	54,4	60,8	69,5	78,8	88,9	102,9	113,3	121,3	128,5	133,6	140,2	145,4	158,2	172,2	181,8
OCTUBRE	56,2	63,5	70,5	81,2	92,7	104,8	115,4	122,2	129,4	134,5	141,0	146,3	159,1	173,7	183,1
NOVIEMBRE	57,0	63,7	71,7	81,3	93,0	105,2	116,2	122,1	129,6	134,8	141,7	148,4	160,1	173,6	183,9
DICIEMBRE	57,4	64,9	72,3	81,9	93,2	106,2	116,6	122,6	129,4	135,3	142,1	149,5	160,7	173,6	184,4
MEDIA ANUAL	52,7	60,3	68,8	77,8	87,2	100,6	110,9	119,6	127,5	132,4	138,4	144,8	155,6	167,0	179,6

Tabla 75

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO DE CANARIAS: OTROS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
ENERO	48,7	55,4	70,7	79,4	91,0	101,3	115,7	131,2	145,8	149,7	161,0	167,5	183,4	201,5	210,4
FEBRERO	49,0	56,0	73,2	79,0	91,0	103,7	116,2	132,4	146,8	151,3	163,8	168,4	183,9	203,8	214,4
MARZO	49,7	56,5	74,3	80,7	91,5	104,2	118,1	132,7	147,1	151,9	164,5	171,7	186,5	204,9	217,5
ABRIL	50,1	57,4	75,1	82,0	92,6	106,6	120,0	135,0	147,4	153,2	165,0	172,6	186,6	205,0	220,2
MAYO	50,3	57,8	75,3	82,4	93,9	107,1	120,2	137,4	147,6	153,5	165,1	172,8	187,1	205,1	220,6
JUNIO	50,5	59,7	76,2	82,4	94,2	107,3	120,9	138,0	148,2	153,6	165,3	173,0	187,4	205,7	220,7
JULIO	51,3	60,0	76,8	85,3	94,2	107,8	121,3	138,3	148,7	155,2	165,8	174,5	187,5	206,2	221,8
AGOSTO	51,7	60,1	77,6	86,4	95,3	108,7	123,5	138,5	149,0	155,4	165,6	176,6	187,7	207,4	223,5
SEPTIEMBRE	52,4	61,9	78,7	87,3	95,9	111,1	123,7	140,7	149,1	156,0	165,8	177,1	188,1	207,4	226,0
OCTUBRE	53,9	64,0	78,9	88,1	95,9	111,6	129,5	141,8	149,3	157,8	166,0	178,3	188,4	208,0	226,6
NOVIEMBRE	54,2	66,1	79,2	88,2	97,5	112,5	129,8	142,6	149,5	158,1	166,1	180,1	189,4	208,3	227,0
DICIEMBRE	54,4	67,7	79,2	88,7	99,8	113,9	130,5	142,9	150,0	158,9	166,3	180,4	192,8	208,7	227,2
MEDIA ANUAL	51,4	60,2	76,3	84,2	94,4	108,0	122,5	137,6	148,2	154,6	165,0	174,4	187,4	206,0	221,3

Tabla 76

**EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE CANARIAS EN EL PERIODO 1947-
(en millones de pesetas)**

AÑO	Península		Extranjero		Total Comercio Exterior	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
1947	603,3	503,5	669,6	525,8	1.272,9	1.029,3
1948	648,5	530,4	997,2	949,3	1.645,7	1.479,7
1949	660,6	584,7	1.113,8	912,1	1.774,4	1.496,8
1950	667,2	557,9	929,6	907,4	1.596,8	1.465,3
1951	416,9	519,4	943,9	974,0	1.360,8	1.493,4
1952	336,6	409,3	979,7	987,9	1.316,3	1.397,2
1953	269,3	326,7	991,5	971,8	1.260,8	1.298,5
1954	320,8	346,5	1.021,9	845,9	1.342,7	1.192,4
1955	373,0	285,1	570,1	446,4	943,1	731,5
1956	880,2	595,6	925,7	1.186,8	1.805,9	1.782,4
1957	1.203,0	813,7	1.156,8	2.068,2	2.359,8	2.881,9
1958	2.491,3	1.933,9	2.557,4	3.829,2	5.048,7	5.763,1
1959	2.710,4	1.202,0	2.466,8	4.557,7	5.177,2	5.759,7
1960	2.455,4	1.367,3	3.608,3	5.889,6	6.063,7	7.256,9
1961	3.506,6	1.522,7	3.498,1	7.448,9	7.004,7	8.971,6
1962	4.131,4	1.735,8	3.914,1	10.713,4	8.045,5	12.449,2
1963	5.272,0	1.767,0	3.950,3	11.610,2	9.222,3	13.377,2
1964	5.780,2	2.197,0	4.324,4	13.813,0	10.104,6	16.010,0
1965	7.043,9	3.236,8	4.103,2	16.314,1	11.147,1	19.550,9
1966	6.638,5	3.263,9	4.148,9	19.122,0	10.787,4	22.385,9
1967	9.197,2	4.523,6	3.620,3	20.200,8	12.817,5	24.724,4
1968	11.026,1	6.238,0	4.164,6	24.216,6	15.190,7	30.454,6
1969	13.113,9	18.048,3	4.385,9	25.664,1	17.499,8	43.712,4
1970	14.102,6	16.298,7	5.043,7	26.053,2	19.146,3	42.351,9
1971	14.489,6	25.210,8	6.483,9	32.878,7	20.973,5	58.089,5
1972	15.789,6	34.814,3	7.690,4	38.587,2	23.480,0	73.401,5
1973	15.497,5	39.543,6	7.860,2	42.157,3	23.357,7	81.700,9
1974	21.266,6	36.999,6	10.107,7	69.224,2	31.374,3	106.223,8
1975	23.299,8	51.237,7	12.584,6	60.526,5	35.884,4	111.764,2

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas.

Tabla 77

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE CANARIAS EN EL PERIODO 197

AÑO	Península		Extranjero		Total Comercio Exterior	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
1976	26.596	52.316	23.035	85.107	49.631,6	137.423,3
1977	28.038	71.556	31.236	109.632	59.274,8	181.187,9
1978	38.656	62.278	34.639	117.412	73.294,9	179.690,1
1979	41.236	65.243	37.614	136.090	78.850,8	201.332,6
1981	53.994	114.272	70.381	238.763	124.375,2	353.035,1
1982	66.677	116.419	72.781	249.997	139.458,0	366.415,6
1983	31.130	124.629	92.515	354.551	123.645,5	479.179,9
1984	60.558	165.961	128.438	367.857	188.996,3	533.817,5
1985	78.578	203.258	122.912	363.643	201.490,8	566.901,2
1986	88.918	291.057	89.291	293.888	178.208,8	584.944,5
1987	102.668	349.742	95.509	331.204	198.176,4	680.946,3
1988	92.469	397.282	78.144	352.055	170.613,3	749.337,3
1989	95.479	465.690	80.084	373.474	175.563,1	839.164,0
1990	108.000	454.000	89.526	351.118	197.525,6	805.118,0
1991	122.098	410.230	84.112	353.968	206.209,4	764.197,8

Tabla 78

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
0						
1	25.399	34.158	17.977	81.075	228.291	244.331
2	2.981.159	2.789.118	3.558.644	4.645.309	6.724.495	5.982.379
3	513.197	1.084.881	1.519.056	2.137.220	2.425.783	2.987.003
4	1.563.139	1.622.856	1.823.330	2.000.908	2.222.203	2.731.826
5	5.216	8.852	6.996	7.902	7.597	5.677
6	23.732	25.353	25.584	51.276	71.868	125.807
7	837.625	949.452	623.571	627.451	1.219.782	1.226.542
8	268.103	191.783	265.049	213.337	399.270	518.965
9	532.367	1.089.369	2.208.983	3.106.006	2.404.313	2.439.274
10	1.294.877	1.298.217	1.485.073	1.811.642	1.794.200	2.058.755
11	160.679	190.853	219.906	290.490	298.009	327.082
12	52.438	73.157	77.390	167.331	288.146	287.737
13	23.500	16.450	24.501	16.904	15.399	26.836
14	5.225	1.183	2.661	1.868	3.134	5.084
15	385.230	914.159	980.937	1.309.883	1.829.032	1.802.131
16	676.082	883.288	1.058.835	1.256.900	1.638.820	1.901.423
17	1.248.126	303.444	116.768	136.784	178.052	226.084
18	152.999	174.477	296.233	348.151	476.637	528.713
19	113.033	149.172	152.294	214.993	278.936	382.811
20	326.978	332.096	453.476	589.381	644.006	671.748
21	517.832	547.146	772.853	949.079	1.124.667	1.774.799
22	749.427	985.239	1.354.972	1.773.105	2.120.608	2.008.866
23	52.189	74.908	76.118	69.662	82.055	180.928
24	2.859.049	4.970.728	4.850.661	6.185.655	6.743.010	8.612.074
25	161.411	196.171	279.285	372.590	793.047	622.624
26	8	8	80	18.368	18	11.205
27	25.229.841	38.146.986	51.521.019	49.662.201	52.230.739	97.740.215
28	29.686	70.011	75.212	60.704	129.762	67.833
29	124.449	249.449	233.928	280.005	406.484	397.950
30	9.019	16.783	22.826	27.703	29.750	35.083
31	261.251	512.028	462.388	561.732	883.653	931.306
32	87.633	101.730	115.484	136.443	187.173	228.137
33	120.563	177.400	207.297	303.538	378.107	346.803

Tabla 79

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
34	97.599	104.437	143.937	131.588	162.416	151.207
35	45.156	46.065	47.193	51.812	71.458	96.858
36	4.794	7.435	17.334	17.229	35.847	47.892
37	185.125	253.182	340.708	486.967	403.645	470.616
38	579.122	429.737	443.866	491.284	616.990	772.329
39	626.779	785.785	1.031.558	1.015.816	1.285.483	1.342.006
40	126.669	235.154	247.810	300.574	324.466	383.758
41	1.050	1.425	18.845	303	5.849	755
42	74.276	113.553	132.427	145.977	181.108	226.221
43	101.962	141.073	132.692	121.489	87.394	93.137
44	397.074	641.380	738.701	924.937	1.062.747	1.937.898
45	25	271	374	541	1.963	2.547
46	4.042	13.752	12.393	21.967	27.292	25.194
47	2.287	2.281	2.417	12.413	14.966	23.070
48	1.541.294	1.822.964	2.091.027	2.025.441	2.691.721	3.295.348
49	68.958	64.145	60.985	47.519	86.070	72.904
50	18.627	15.845	26.339	33.211	33.257	27.275
51	65.717	91.211	94.577	284.700	317.706	413.159
52	327	70	307	0	140	1.183
53	9.377	6.606	11.739	6.285	8.713	8.758
54	16.431	21.245	17.772	17.846	13.035	17.326
55	212.882	200.366	294.305	259.770	149.067	164.866
56	626.208	668.703	776.694	773.656	718.660	759.670
57	3.022	3.014	2.836	9.052	5.167	2.365
58	150.129	129.506	177.235	234.299	244.086	242.009
59	98.062	138.189	200.665	189.256	376.034	265.775
60	145.235	183.491	340.919	337.948	413.835	617.776
61	410.703	723.077	1.149.165	1.196.216	1.522.860	2.724.166
62	476.818	903.536	1.430.639	1.687.308	2.259.530	1.961.138
63	150	1.547	1.575	408	1.803	8.382
64	133.653	140.037	152.479	202.094	294.072	284.444
65	4.486	5.802	10.286	11.668	16.000	23.550
66	47.311	126.258	75.679	61.266	132.654	67.773
67	5.340	16.726	15.562	17.889	14.138	13.363

Tabla 80

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
68	60.527	90.982	110.767	132.593	130.342	149.437
69	222.897	334.414	490.557	706.970	1.021.112	1.387.370
70	185.130	154.452	192.880	276.860	337.319	356.106
71	110.417	168.081	255.505	255.053	254.379	281.539
72	4	0	396	0	254	353
73	775.337	875.510	1.317.577	1.201.704	1.293.442	1.474.190
74	31.808	40.079	79.840	74.094	78.620	127.856
75	1.269	1.292	3.494	2.359	1.650	13.714
76	134.022	155.606	262.180	194.308	264.727	294.240
77	8	0	15	55	13	0
78	5.491	9.346	3.445	21.033	8.035	5.392
79	2.874	5.156	4.040	6.771	8.612	7.842
80	2.765	5.683	16.182	6.873	9.586	7.054
81	635	326	1.103	1.677	280	592
82	152.767	213.429	267.489	269.601	386.067	480.724
83	166.095	220.579	249.908	286.041	345.895	471.252
84	3.198.664	3.623.240	4.149.106	4.696.946	5.662.535	7.074.796
85	2.396.025	4.942.332	6.202.830	6.356.872	7.282.657	8.184.518
86	456	3.876	3.192	2	2.434	5
87	2.462.679	3.661.657	4.915.211	5.775.619	8.921.660	11.224.988
88	40.256	13.801	19.155	59.964	1.002.460	627.874
89	3.993	11.049	12.357	13.694	42.746	1.275.767
90	1.072.843	1.551.752	2.208.811	2.302.387	2.363.454	2.680.443
91	879.833	1.399.628	1.884.996	2.079.556	2.182.937	2.840.498
92	282.132	425.040	665.451	668.791	890.992	1.390.417
93	14.424	11.734	24.226	21.761	31.990	70.416
94	142.809	141.630	195.284	267.645	346.590	507.456
95	16.495	32.794	51.099	46.747	41.779	57.053
96	26.862	45.348	36.953	46.498	65.548	68.601
97	190.723	306.631	413.963	637.756	729.749	1.322.213
98	270.718	432.879	441.295	451.798	537.182	551.751
99	3.363	9.866	22.906	15.794	7.765	14.659
TOTAL	60.530.423	85.110.917	109.636.594	117.416.103	136.093.987	196.935.825

Tabla 81

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1995 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
0						
1	445.586	590.715	473.243	856.837	842.438	926.777
2	7.642.559	8.887.755	9.667.452	12.745.675	14.584.357	15.489.195
3	4.281.402	5.485.928	5.278.331	5.413.365	6.332.160	6.063.276
4	3.832.633	4.695.593	5.871.759	6.823.771	7.533.489	8.110.391
5	13.843	19.647	25.354	25.614	28.895	156.811
6	142.081	180.273	202.687	210.259	353.415	449.520
7	1.404.003	1.433.242	1.690.894	2.099.730	989.382	2.082.667
8	639.915	357.861	676.737	331.107	591.195	614.242
9	1.721.976	1.979.082	3.038.720	3.299.742	3.535.087	4.923.944
10	2.615.703	2.514.242	4.175.236	4.091.787	3.989.864	3.922.177
11	345.395	529.970	754.054	850.950	799.019	789.651
12	350.708	468.968	1.491.558	942.626	853.270	1.354.653
13	49.049	32.848	37.493	52.978	13.017	26.407
14	3.474	3.714	4.053	11.198	8.673	7.998
15	1.820.615	1.303.039	1.706.054	2.261.900	3.010.583	2.216.797
16	2.302.909	2.831.903	3.092.206	3.478.693	4.119.828	4.764.274
17	137.293	1.264.647	917.039	313.231	337.412	1.213.832
18	549.915	677.819	813.960	870.104	1.005.563	1.203.935
19	412.366	495.058	634.451	734.271	861.165	1.089.979
20	723.990	709.273	816.355	975.315	1.013.273	1.061.085
21	1.917.370	2.640.550	3.205.240	2.880.419	3.367.283	2.933.005
22	2.253.077	2.885.771	3.935.763	4.058.401	4.557.205	5.760.836
23	224.234	227.398	357.343	560.225	771.566	582.292
24	9.283.527	9.503.599	13.554.519	18.038.798	18.094.826	15.593.381
25	249.909	1.305.875	142.175	336.363	181.750	186.432
26	0	0	0	0	2.189	4
27	134.378.694	129.019.086	211.728.614	215.770.726	187.977.440	89.100.675
28	360.671	842.341	538.077	408.449	128.299	132.922
29	417.560	586.355	340.543	396.357	490.895	560.741
30	41.213	48.742	61.542	62.661	88.905	61.850
31	1.128.122	1.029.424	1.183.474	1.345.523	1.415.069	1.454.316
32	277.175	358.528	478.608	444.091	653.686	751.105
33	464.505	613.648	797.744	1.071.832	1.091.973	1.372.672

Tabla 82

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1995 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
34	189.936	222.405	182.933	123.555	216.146	240.128
35	91.230	112.452	178.603	141.936	175.488	170.115
36	43.826	51.730	45.176	54.322	42.589	56.045
37	604.192	660.810	724.105	753.110	921.625	911.684
38	852.746	1.095.111	1.989.450	1.749.562	1.855.899	1.638.804
39	1.160.392	1.557.159	1.783.339	2.096.833	2.651.611	2.848.330
40	448.529	624.128	677.124	656.410	1.037.874	1.375.881
41	3.026	720	1.611	2.387	2.136	1.376
42	263.204	418.673	489.193	438.987	587.213	890.234
43	111.359	56.520	121.922	83.206	100.581	116.467
44	1.615.049	2.540.734	2.484.536	2.998.748	3.943.037	3.859.521
45	1.130	1.009	586	1.273	1.140	2.290
46	34.236	52.473	67.572	83.034	89.057	73.355
47	35.432	50.490	69.051	85.894	119.134	104.529
48	3.807.781	4.494.516	5.513.576	7.264.237	5.776.147	7.563.850
49	74.602	89.593	116.904	157.487	179.435	212.149
50	36.299	39.718	37.497	61.407	44.312	47.562
51	535.616	450.250	579.292	680.647	1.005.497	1.089.061
52	0	440	1.537	0	1.074	1.903
53	11.562	13.879	19.567	12.204	21.726	17.427
54	14.393	29.307	29.001	27.183	48.319	80.811
55	332.223	567.279	1.245.063	1.102.737	1.358.112	1.711.366
56	876.236	1.004.397	1.446.923	1.772.013	1.407.350	1.538.406
57	2.697	5.605	8.216	29.239	14.088	8.282
58	262.427	462.569	407.715	510.802	560.642	600.719
59	348.051	602.771	667.469	877.885	989.557	1.157.427
60	784.003	963.412	1.250.530	1.118.151	1.545.549	1.865.782
61	3.191.519	3.469.147	3.856.806	3.368.036	3.871.219	4.913.640
62	1.921.963	1.740.013	2.149.568	2.452.375	2.541.335	2.901.892
63	9.781	13.296	9.442	11.108	15.099	23.358
64	341.682	536.940	522.488	451.306	715.830	996.734
65	25.958	28.712	32.023	21.058	32.500	40.676
66	46.114	86.761	56.974	88.044	117.579	109.837
67	17.951	25.445	19.225	21.168	32.927	12.182

Tabla 83

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1995 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
68	153.583	166.949	183.201	185.931	282.021	265.635
69	1.151.956	1.134.482	1.097.681	963.247	1.066.556	1.658.773
70	383.001	524.585	499.624	599.381	837.589	1.013.682
71	298.155	218.954	249.121	284.543	310.534	492.136
72	317	0	0	0	0	553
73	1.297.969	1.695.172	1.679.479	1.740.950	2.397.226	3.557.173
74	109.314	110.634	117.351	153.700	185.410	281.601
75	1.348	1.053	2.598	823	1.570	895
76	256.987	373.716	484.706	710.142	634.928	736.270
77	0	0	0	0	0	0
78	8.399	2.144	3.590	3.398	5.717	3.984
79	7.369	14.095	16.012	23.981	17.407	23.726
80	3.581	6.449	7.962	5.504	7.395	8.435
81	593	2.068	212	864	1.411	1.032
82	519.275	502.086	572.633	693.857	612.531	773.735
83	561.639	656.106	681.693	678.986	877.510	1.265.086
84	6.773.760	7.865.423	10.351.769	11.180.902	14.254.781	17.134.910
85	7.579.782	9.020.217	9.261.718	8.254.318	11.708.636	13.272.829
86	6.194	1.799	3.413	5.360	71.373	25.452
87	8.648.177	10.609.501	11.723.956	7.604.816	12.628.487	21.866.594
88	93.340	104.979	294.996	83.125	281.606	177.958
89	1.547.666	16.219	22.150	27.870	67.076	196.102
90	3.115.895	3.018.133	3.760.415	3.883.415	4.658.005	5.976.317
91	3.022.206	2.927.630	3.234.730	2.758.950	3.100.752	3.562.199
92	2.295.070	2.633.916	2.750.522	3.895.317	4.489.271	4.906.944
93	75.824	62.728	22.758	17.603	29.882	43.085
94	548.543	750.465	747.059	971.603	1.385.470	1.961.668
95	36.181	27.175	32.895	42.586	44.616	53.029
96	180.589	84.489	105.939	96.416	157.330	160.898
97	1.122.294	1.253.817	1.625.026	1.438.879	1.375.792	1.620.806
98	426.935	584.497	514.450	484.640	501.564	695.927
99	9.575	6.488	27.302	6.552	5.756	11.698
TOTAL	238.766.096	249.971.291	354.555.222	367.860.969	363.647.170	293.892.769

Tabla 84

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1994 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
0						
1	856.462	790.368	1.063.085	1.023.026	867.193	961.398
2	16.902.869	15.545.476	18.509.635	18.442.360	19.205.389	18.922.582
3	7.112.914	7.710.539	8.109.647	7.595.200	8.524.800	13.481.840
4	8.023.549	9.267.709	10.001.074	10.288.111	10.130.270	13.412.419
5	17.733	41.461	14.907	21.766	14.701	23.837
6	476.823	448.972	518.854	503.712	507.184	581.075
7	3.137.535	2.352.048	2.555.120	2.935.524	2.059.210	2.350.415
8	1.161.799	1.346.024	2.024.957	2.544.060	2.949.843	3.466.840
9	2.660.208	2.425.552	2.799.722	1.928.677	1.605.449	1.663.577
10	3.468.560	4.487.279	5.410.524	4.313.624	3.552.908	5.358.625
11	774.356	983.733	1.184.443	1.220.982	1.012.480	1.045.782
12	1.173.387	1.402.743	1.293.341	1.220.911	883.326	1.136.151
13	42.057	52.019	24.120	51.706	49.606	59.355
14	9.550	8.964	3.930	6.598	4.207	2.233
15	2.084.525	2.681.135	2.274.602	2.031.027	2.240.004	1.984.381
16	5.055.206	4.784.259	4.825.030	5.469.514	5.260.720	5.623.086
17	1.322.714	1.438.324	1.874.458	2.754.805	2.346.398	2.893.328
18	1.323.836	1.503.239	1.283.131	1.222.652	1.423.993	1.544.681
19	1.137.195	3.506.920	3.644.922	3.080.543	3.184.904	3.399.134
20	1.455.151	2.373.315	2.431.958	2.338.779	2.862.952	3.428.780
21	3.183.377	1.532.267	1.568.603	2.862.512	2.640.680	3.040.310
22	7.482.083	9.001.078	8.447.658	9.686.874	11.096.041	12.609.114
23	553.503	646.328	573.866	494.339	568.563	740.733
24	13.943.987	13.488.781	13.333.041	14.399.379	17.448.132	12.499.363
25	1.474.303	1.427.589	1.896.821	1.460.454	1.497.223	1.658.421
26	0	0	3.508	15.049	8.971	734
27	87.199.471	64.630.801	74.933.798	76.216.250	72.791.536	48.792.384
28	106.501	163.966	196.894	281.255	234.566	205.050
29	548.907	444.043	432.177	539.799	379.368	384.685
30	67.226	136.017	101.338	83.335	72.859	98.409
31	1.031.441	1.332.838	1.398.616	1.208.239	1.265.189	1.379.372
32	892.943	984.553	1.291.809	1.068.669	899.204	942.308
33	1.311.805	1.566.739	1.463.649	1.345.443	1.513.202	1.909.912

Tabla 85

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1994 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
34	212.108	291.594	264.535	302.811	277.587	286.423
35	224.120	270.988	284.379	269.189	299.696	237.377
36	44.967	66.479	48.231	42.077	42.703	34.080
37	991.233	1.188.921	1.202.172	1.210.793	1.123.552	1.016.879
38	1.759.512	1.701.893	1.592.931	1.506.701	1.697.910	1.271.189
39	3.702.179	4.280.371	5.255.382	5.226.317	5.281.697	4.326.388
40	1.488.992	1.716.330	1.801.456	1.773.147	1.703.678	2.138.320
41	3.957	13.532	7.712	3.219	1.289	1.616
42	1.470.026	1.981.127	1.773.917	1.612.630	1.924.694	2.062.850
43	110.404	124.174	136.966	100.289	93.134	83.386
44	3.794.036	5.137.284	5.147.557	3.696.291	3.284.652	3.995.628
45	4.414	8.197	8.535	27.437	17.240	16.317
46	58.580	101.927	107.958	111.799	96.787	76.529
47	95.399	71.721	56.013	50.318	9.845	18.125
48	7.689.444	8.882.141	9.168.318	9.128.364	9.970.945	9.719.029
49	357.028	432.892	493.380	654.410	801.828	966.745
50	70.081	70.786	77.148	72.538	91.850	60.364
51	1.004.166	15.957	34.581	20.775	29.491	28.646
52	5.532	2.937.356	2.232.905	1.557.753	1.253.511	589.648
53	22.888	55.263	60.203	35.208	39.228	19.379
54	55.455	840.021	901.851	744.084	638.889	480.345
55	1.801.043	1.396.085	1.399.059	932.442	1.143.145	1.481.494
56	1.301.563	1.560.545	1.523.160	1.249.728	1.095.253	702.125
57	9.533	759.114	707.040	476.035	418.262	396.022
58	632.571	109.968	118.391	90.532	120.298	95.970
59	1.277.347	74.168	85.233	36.413	75.933	83.670
60	2.291.316	113.073	194.553	218.777	127.627	109.542
61	7.153.042	4.481.412	5.620.437	4.570.706	6.378.916	6.639.418
62	4.030.521	6.768.891	7.468.992	8.097.009	9.334.974	10.353.399
63	19.699	4.761.272	4.656.396	3.598.775	3.830.311	4.061.245
64	1.400.734	1.839.822	1.639.324	1.555.715	2.289.700	1.788.638
65	47.869	58.348	69.710	63.041	95.942	121.730
66	109.073	135.046	137.828	136.425	103.702	79.263
67	21.027	64.097	82.277	114.009	161.123	194.036

Tabla 86

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1994 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
68	470.883	776.702	893.277	626.878	552.017	607.290
69	1.915.880	2.284.067	2.097.638	1.385.048	1.077.280	1.295.532
70	1.023.385	1.192.222	1.272.238	1.128.808	1.100.490	1.136.498
71	771.805	883.734	785.491	818.758	863.505	874.872
72	0	1.347.937	3.297.106	1.028.642	618.319	553.326
73	3.915.536	3.852.661	4.373.139	4.986.514	4.749.630	4.763.066
74	384.192	381.577	517.895	300.550	264.524	238.935
75	2.062	1.983	548	3.750	858	1.176
76	1.014.709	1.177.419	1.371.430	1.069.710	1.214.602	1.267.609
77	0	0	0	0	0	0
78	4.033	5.526	7.012	4.737	3.858	5.586
79	30.177	35.639	35.102	13.329	7.539	17.080
80	16.623	4.285	1.830	4.199	1.330	1.775
81	62	477	408	304	1.522	793
82	978.780	960.618	1.008.541	922.527	780.862	838.509
83	1.609.661	1.287.750	1.050.035	889.501	912.886	1.062.811
84	22.981.475	29.513.383	30.390.772	23.366.434	21.004.588	20.389.347
85	17.726.542	26.540.418	26.495.689	23.431.987	24.143.434	21.867.742
86	28.330	8.300	7.088	74.193	60.015	160.945
87	36.361.653	48.435.976	47.437.984	33.882.715	37.046.686	45.135.155
88	147.002	208.102	813.841	3.904.948	2.928.858	2.338.181
89	859.821	1.015.320	1.144.055	3.121.828	2.981.777	1.484.541
90	6.529.834	7.885.347	7.610.346	7.614.300	7.747.971	7.703.404
91	3.484.520	3.624.139	3.160.817	2.756.274	3.311.738	3.380.563
92	4.872.866	517.072	456.010	351.390	296.198	308.694
93	46.308	42.704	43.279	27.347	29.590	38.531
94	3.302.196	3.818.319	3.796.490	3.103.975	2.726.973	3.135.023
95	23.202	2.918.688	3.226.536	2.877.982	3.150.075	4.118.193
96	211.043	1.095.632	1.021.678	911.724	1.092.958	1.165.466
97	2.398.511	21.261	57.704	27.556	238.191	149.406
98	787.781	0	0	0	0	0
99	53.463	1.401.972	1.272.361	4.541.361	2.103.505	789.416
TOTAL	331.208.144	352.059.080	373.498.086	351.122.180	353.972.224	343.969.578

Tabla 87

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR SECCIONES.
 (PERIODO 1975-1995 en miles de pesetas)

SECC.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
0						
1	5.088.110	5.539.865	6.926.003	8.872.414	11.608.369	11.951.216
2	3.198.546	3.835.817	4.932.718	6.286.305	6.494.121	7.016.082
3	385.230	914.159	980.937	1.309.883	1.829.032	1.802.131
4	6.695.715	8.420.498	9.132.210	11.523.710	13.286.791	16.287.446
5	25.391.260	38.343.165	51.800.384	50.053.159	53.023.804	98.374.044
6	1.546.372	1.970.233	2.112.150	2.550.983	3.307.264	3.547.994
7	753.448	1.020.939	1.279.368	1.316.390	1.609.949	1.725.764
8	177.288	256.051	283.964	267.769	274.351	320.113
9	401.141	655.403	751.468	947.445	1.092.002	1.965.639
10	1.612.539	1.889.390	2.154.429	2.085.373	2.792.757	3.391.322
11	2.233.688	3.086.406	4.524.767	5.029.955	6.063.893	7.213.848
12	190.790	288.823	254.006	292.917	456.864	389.130
13	468.554	579.848	794.204	1.116.423	1.488.773	1.892.913
14	110.421	168.081	255.901	255.053	254.633	281.892
15	1.273.071	1.527.006	2.205.273	2.064.516	2.396.927	2.882.856
16	5.594.689	8.565.572	10.351.936	11.053.818	12.945.192	15.259.314
17	2.507.384	3.690.383	4.949.915	5.849.279	9.969.300	13.128.634
18	2.234.808	3.376.420	4.759.258	5.050.734	5.437.383	6.911.358
19	14.424	11.734	24.226	21.761	31.990	70.416
20	647.607	959.282	1.138.594	1.450.444	1.720.848	2.507.074
21	3.363	9.866	22.906	15.794	7.765	14.659
TOTAL	60.528.448	85.108.941	109.634.617	117.414.125	136.092.008	196.933.845

Tabla 88

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR SECCIONES.
 (PERIODO 1975-1995 en miles de pesetas)

SECC.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
0						
1	16.216.023	19.679.638	21.316.139	25.865.262	29.321.339	30.746.450
2	7.272.304	7.500.200	12.071.432	11.890.377	11.132.922	14.171.259
3	1.820.615	1.303.039	1.706.054	2.261.900	3.010.583	2.216.797
4	17.804.681	21.236.018	27.326.876	31.909.457	34.128.121	34.202.619
5	134.628.603	130.324.961	211.870.789	216.107.089	188.161.379	89.287.111
6	4.473.157	5.623.528	6.522.238	6.553.382	7.082.559	7.352.368
7	1.608.921	2.181.287	2.460.463	2.753.243	3.689.485	4.224.211
8	377.589	475.913	612.726	524.580	689.930	1.008.077
9	1.650.415	2.594.216	2.552.694	3.083.055	4.033.234	3.935.166
10	3.917.815	4.634.599	5.699.531	7.507.618	6.074.716	7.880.528
11	8.326.770	9.362.083	11.708.626	12.023.787	13.423.879	15.957.636
12	431.705	677.858	630.710	581.576	898.836	1.159.429
13	1.688.540	1.826.016	1.780.506	1.748.559	2.186.166	2.938.090
14	298.472	218.954	249.121	284.543	310.534	492.689
15	2.766.474	3.363.523	3.566.236	4.012.205	4.741.105	6.651.937
16	14.353.542	16.885.640	19.613.487	19.435.220	25.963.417	30.407.739
17	10.295.377	10.732.498	12.044.515	7.721.171	13.048.542	22.266.106
18	8.433.171	8.579.679	9.745.667	10.537.682	12.248.028	14.445.460
19	75.824	62.728	22.758	17.603	29.882	43.085
20	2.314.542	2.700.443	3.025.369	3.034.124	3.464.772	4.492.328
21	9.575	6.488	27.302	6.552	5.756	11.698
TOTAL	238.764.115	249.969.309	354.553.239	367.858.985	363.645.185	293.890.783

Tabla 89

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DEL EXTRANJERO POR SECCIONES.
 (PERIODO 1975-1995 en miles de pesetas)

SECC.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
0						
1	32.913.527	33.355.553	37.698.348	37.370.463	38.742.353	46.802.076
2	12.904.275	13.507.334	15.815.011	14.725.794	12.624.213	15.664.053
3	2.084.525	2.681.135	2.274.602	2.031.027	2.240.004	1.984.381
4	35.457.052	38.274.511	37.982.667	42.309.397	46.832.383	45.778.529
5	88.673.774	66.058.390	76.834.127	77.691.753	74.297.730	50.451.539
6	7.192.750	8.150.019	8.278.720	7.860.301	7.807.827	7.767.676
7	5.191.171	5.996.701	7.056.838	6.999.464	6.985.375	6.464.708
8	1.584.387	2.118.833	1.918.595	1.716.138	2.019.117	2.147.852
9	3.857.030	5.247.408	5.264.050	3.835.527	3.398.679	4.088.474
10	8.141.871	9.386.754	9.717.711	9.833.092	10.782.618	10.703.899
11	19.674.757	23.943.911	25.079.949	21.700.775	24.577.688	25.101.267
12	1.578.703	2.097.313	1.929.139	1.869.190	2.650.467	2.183.667
13	3.410.148	4.252.991	4.263.153	3.140.734	2.729.787	3.039.320
14	771.805	883.734	785.491	818.758	863.505	874.872
15	7.955.835	9.055.872	11.663.046	9.223.763	8.555.930	8.750.666
16	40.708.017	56.053.801	56.886.461	46.798.421	45.148.022	42.257.089
17	37.396.806	49.667.698	49.402.968	40.983.684	43.017.336	49.118.822
18	14.887.220	12.026.558	11.227.173	10.721.964	11.355.907	11.392.661
19	46.308	42.704	43.279	27.347	29.590	38.531
20	6.722.733	7.853.900	8.102.408	6.921.237	7.208.197	8.568.088
21	53.463	1.401.972	1.272.361	4.541.361	2.103.505	789.416
TOTAL	331.206.157	352.057.092	373.496.097	351.120.190	353.970.233	343.967.586

Tabla 90

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979
0					
1	42.012	38.144	25.995	23.986	14.193
2	687.419	1.068.170	1.671.014	1.779.365	868.445
3	66.869	63.211	57.053	49.722	50.680
4	305.063	234.398	282.613	280.008	289.465
5	1.988	1.082	1.355	2.981	1.900
6	12.273	11.260	9.657	19.630	11.939
7	449.315	368.804	683.432	391.851	379.935
8	577.757	711.862	684.371	1.225.203	1.306.503
9	35.833	41.679	69.849	58.521	70.589
10	689.588	513.133	432.962	587.377	1.231.388
11	134.126	156.113	287.939	201.576	189.620
12	93.364	95.211	127.435	102.622	103.402
13	1.732	1.922	1.309	1.807	641
14	1.751	1.417	914	1.208	773
15	1.834.056	709.990	1.258.275	785.031	475.303
16	1.044.009	1.049.303	1.397.023	1.362.768	1.324.171
17	398.829	1.170.792	1.550.558	872.224	567.456
18	244.640	290.322	399.380	427.862	444.168
19	408.698	421.582	511.878	446.205	478.493
20	805.373	717.229	1.164.812	952.503	870.882
21	709.924	824.550	864.576	820.587	1.053.340
22	1.405.875	1.403.862	2.007.862	1.700.938	1.586.367
23	225.003	360.244	411.293	264.987	244.716
24	191.202	1.081	117.358	87.610	167.122
25	974.608	971.707	1.456.979	1.166.253	2.146.071
26	0	19	9.711	415	976
27	564.892	1.216.544	454.021	916.249	2.141.781
28	168.991	165.601	225.250	168.672	212.186
29	107.557	108.304	136.404	135.583	127.474
30	2.890.196	2.811.973	3.413.779	2.634.555	2.597.319
31	245.716	189.093	387.734	257.860	143.038
32	405.176	399.488	518.401	435.471	534.395
33	994.433	1.129.684	1.482.912	1.534.622	1.493.080

Tabla 91

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979
34	1.052.479	1.088.875	1.452.716	1.261.528	1.492.112
35	46.574	43.407	71.345	40.833	38.836
36	152.812	155.095	189.511	202.041	134.897
37	54.234	71.545	92.028	84.592	72.736
38	506.450	579.029	735.851	549.681	638.679
39	1.032.928	1.305.320	2.012.387	1.780.462	2.443.341
40	560.523	576.818	900.604	705.747	807.570
41	90.941	105.663	120.643	135.952	53.557
42	956.224	949.744	1.366.422	1.154.886	766.888
43	96.595	73.337	155.998	137.284	100.062
44	592.969	736.078	829.947	870.172	977.845
45	8.783	12.913	12.772	13.927	7.518
46	36.516	42.509	62.205	43.973	38.959
47	1.438	280	1.171	652	0
48	1.569.889	1.457.358	1.979.643	1.232.551	1.220.417
49	949.180	897.170	1.361.228	1.281.868	1.132.123
50	1.708	2.720	1.396	568	367
51	115.130	105.882	130.585	109.951	155.482
52	217	51	61	42	205
53	30.243	35.624	32.079	19.758	15.800
54	23.708	26.073	37.000	11.865	6.376
55	195.903	184.081	193.987	146.582	136.323
56	487.213	497.378	603.114	374.355	356.327
57	5.889	5.220	4.903	2.440	4.548
58	159.346	171.621	364.294	284.231	298.595
59	451.216	420.197	621.559	576.393	681.677
60	1.953.104	2.180.205	2.708.070	2.284.656	2.151.658
61	2.580.518	3.169.596	4.450.814	3.071.064	3.631.395
62	761.180	695.179	1.172.679	970.296	996.293
63	13.252	11.371	7.209	4.719	6.352
64	1.561.260	1.517.277	2.672.561	1.794.214	1.996.418
65	47.979	51.734	78.936	44.676	39.768
66	9.268	9.980	18.003	11.138	18.939
67	17.812	18.761	26.497	12.390	15.742

Tabla 92

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979
68	487.552	556.000	641.956	501.840	680.705
69	630.847	621.553	885.184	895.782	957.387
70	556.255	504.648	735.980	561.661	483.206
71	72.152	64.177	95.216	71.150	103.287
72	30	0	0	0	0
73	3.679.812	3.454.641	4.630.043	4.388.971	4.232.383
74	121.120	132.029	125.091	59.667	129.140
75	3.322	4.523	2.758	2.504	4.021
76	536.606	482.736	720.406	648.743	663.032
77	0	0	0	0	0
78	32.729	29.993	45.965	19.312	12.604
79	13.080	14.940	21.627	15.928	18.811
80	706	1.796	732	1.499	2.160
81	130	442	548	54	116
82	206.456	264.031	373.386	347.008	353.822
83	729.217	721.993	963.375	807.038	958.075
84	2.763.613	2.868.596	4.067.395	3.527.767	3.768.522
85	2.602.246	1.925.845	2.594.858	1.769.732	2.410.418
86	81.382	11.966	19.337	34.569	323.377
87	2.120.156	2.294.536	3.697.617	4.632.265	3.620.865
88	39	0	647	6.405	0
89	276.735	56.075	80.099	107.366	66.032
90	269.582	353.132	472.845	413.729	389.879
91	18.922	11.425	24.022	21.728	34.935
92	151.801	171.087	266.190	274.834	301.213
93	25.477	16.467	37.945	38.079	39.395
94	2.419.629	2.600.747	3.339.527	3.439.352	3.115.326
95	2.676	2.451	3.344	2.016	1.384
96	62.237	59.989	87.887	50.365	70.306
97	450.009	554.824	926.335	636.743	807.815
98	80.426	87.220	122.523	87.257	127.287
99	922	2.543	721	2.992	1.438
TOTAL	51.237.615	52.316.270	71.555.881	62.278.095	65.242.557

Tabla 93

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
0				10596	9160	13572
1	54.633	81.044	56.768	58.569	101.375	100.519
2	2.331.878	2.017.764	2.029.731	2.415.164	2.898.693	2.411.524
3	159.460	514.392	165.838	254.472	430.297	786.244
4	673.342	670.894	894.404	1.035.730	1.832.501	1.368.199
5	3.627	3.591	5.499	11.753	8.281	19.763
6	60.609	89.607	75.560	109.816	116.930	255.891
7	1.403.831	1.387.961	1.480.722	1.818.115	1.882.781	2.308.124
8	3.175.347	5.117.922	5.589.784	6.445.447	4.887.081	6.930.849
9	151.012	171.265	229.419	278.220	322.022	467.894
10	1.353.857	1.705.805	1.760.495	2.471.057	2.243.303	2.083.157
11	266.207	328.391	217.891	334.051	416.397	402.572
12	170.703	204.234	292.626	352.467	281.534	434.483
13	3.828	3.847	8.596	8.588	22.889	26.147
14	2.814	2.408	1.515	9.363	12.721	11.855
15	1.635.641	1.008.325	1.202.205	2.339.578	3.426.980	2.808.489
16	2.148.330	1.380.165	1.539.954	2.917.149	5.343.347	5.873.565
17	926.590	935.200	1.042.404	1.405.491	1.982.410	3.857.399
18	694.319	659.368	740.670	1.067.776	1.760.329	1.743.370
19	1.098.163	1.040.560	1.094.824	1.579.211	2.368.542	2.581.683
20	1.716.791	2.048.456	2.418.088	2.995.047	3.580.409	4.252.801
21	1.505.616	1.401.471	1.395.255	2.364.664	3.554.909	4.384.944
22	2.619.058	3.116.078	4.142.504	5.565.754	6.918.736	7.785.549
23	568.476	240.062	265.462	459.989	653.675	795.782
24	9.975	82.133	370.323	1.377.583	0	2.200.910
25	3.431.372	2.046.063	1.838.657	2.062.178	2.818.316	4.453.616
26	3.558	10.690	16.858	40.188	23.993	18.100
27	1.744.844	2.320.873	5.372.180	5.252.261	86.140	3.622.589
28	412.859	303.527	331.981	609.644	757.548	908.872
29	231.947	216.397	207.686	408.770	499.151	509.586
30	5.455.880	5.134.331	5.554.043	6.600.180	8.988.897	10.404.365
31	249.246	289.786	148.107	413.236	673.056	859.389
32	1.055.042	866.806	930.048	1.601.618	2.220.717	2.985.229
33	2.626.204	2.252.807	2.954.745	4.315.137	6.314.218	7.828.074

Tabla 94

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
34	2.699.294	1.323.596	1.705.098	3.474.555	5.617.155	6.856.562
35	117.318	138.009	136.681	161.885	219.133	314.748
36	196.211	316.532	162.703	271.246	348.746	208.357
37	116.309	90.536	104.226	127.137	221.058	371.227
38	1.434.162	1.181.080	1.121.874	1.819.031	3.045.027	3.801.477
39	3.412.205	2.871.133	2.706.618	4.836.658	7.459.981	9.740.095
40	1.262.972	965.147	806.303	1.727.782	2.554.281	2.909.898
41	65.577	64.863	83.415	147.743	170.471	240.391
42	1.445.852	2.000.019	2.431.647	3.267.630	3.256.897	4.057.915
43	175.438	233.623	215.670	210.473	163.156	221.358
44	1.696.078	1.774.956	1.864.753	2.492.915	3.253.633	4.523.422
45	17.342	14.931	19.312	25.142	25.432	45.976
46	72.488	83.571	119.355	101.347	93.988	132.335
47	4.789	20.196	12.936	4.838	2.431	12.784
48	2.421.781	2.569.274	2.638.759	3.898.088	4.767.062	6.714.445
49	2.384.268	2.875.920	2.955.428	3.387.020	3.506.568	4.545.995
50	1.354	268	550	1.758	254	1.677
51	310.454	401.961	455.495	472.343	710.080	835.358
52	362	718	160	408	127	182
53	33.149	31.392	40.218	63.579	89.293	92.671
54	26.770	17.942	23.273	32.894	38.550	51.704
55	211.819	138.659	148.068	282.384	462.313	441.221
56	643.169	805.528	743.266	1.037.991	1.487.837	1.946.712
57	6.370	7.090	6.116	6.141	7.548	17.085
58	658.608	602.788	543.439	491.252	556.904	732.273
59	815.345	1.183.712	1.014.244	1.426.498	1.561.809	1.903.984
60	4.373.699	5.164.311	6.038.607	7.518.676	9.017.881	11.976.934
61	6.047.071	6.976.204	7.468.560	8.386.027	10.558.857	13.253.940
62	1.818.671	2.384.456	1.797.517	2.140.014	2.596.717	2.929.509
63	15.136	7.480	1.962	5.603	9.721	35.545
64	4.286.427	5.433.918	5.738.535	6.593.592	7.837.798	8.434.913
65	80.405	111.424	102.365	114.265	132.165	156.000
66	35.399	38.542	38.731	49.218	65.431	98.899
67	37.005	16.421	16.798	28.831	62.814	79.827

Tabla 95

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
68	1.046.699	709.570	796.228	1.162.882	1.847.207	2.923.987
69	1.680.170	1.624.542	1.788.914	2.974.221	4.088.344	6.415.437
70	737.624	625.329	665.452	884.073	1.968.063	2.147.165
71	99.023	140.104	241.315	235.790	355.404	971.143
72	202	92	25.017	2.711	0	215
73	7.213.374	6.490.508	6.598.667	8.243.952	12.012.052	15.952.774
74	161.331	175.139	118.153	182.563	245.473	465.563
75	7.569	6.913	5.407	1.823	10.507	15.372
76	1.386.815	1.368.633	1.284.920	1.635.994	2.070.273	2.728.958
77	0	145	37	432	1.779	84
78	27.121	30.685	16.941	15.649	20.044	19.803
79	30.068	43.516	46.109	50.411	81.764	47.043
80	3.852	5.517	2.906	3.727	5.155	10.207
81	1.067	163	228	4.110	736	304
82	546.219	532.522	543.840	690.741	1.116.857	1.328.669
83	1.582.157	1.479.062	1.475.517	1.876.455	3.162.854	4.018.646
84	6.899.450	6.413.406	7.543.401	8.858.168	11.997.963	17.473.212
85	4.192.162	4.298.113	3.249.702	5.242.894	46.372	12.653.066
86	252.665	110.665	103.003	102.099	61.928	109.761
87	4.684.888	5.963.571	6.179.656	9.300.144	11.393.704	28.715.054
88	268	5.628	1.014	583	150	1.281
89	141.510	139.348	136.099	118.570	121.900	212.081
90	953.344	1.175.599	1.181.840	1.503.009	1.754.159	2.853.280
91	77.987	45.001	44.296	43.852	88.099	508.197
92	449.902	325.651	290.948	551.301	921.459	1.578.621
93	107.768	100.959	58.567	62.935	83.754	145.187
94	4.855.917	4.749.766	4.532.863	5.767.125	8.280.759	11.831.850
95	3.538	7.268	7.730	5.729	3.557	14.738
96	127.928	155.872	166.157	246.862	257.218	303.175
97	1.886.660	1.931.057	1.564.692	2.232.085	3.449.533	3.876.729
98	246.142	257.105	313.202	359.614	447.548	532.876
99	366	8.690	8.510	6.195	25.079	21.512
TOTAL	114.272.142	116.418.562	124.628.855	165.960.525	203.258.150	291.056.514

Tabla 96

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1991	1992
0					
1	123.359	207.622	281.677	266.814	398.777
2	2.813.827	3.327.136	5.210.247	5.355.838	7.670.998
3	1.385.206	2.152.135	2.214.821	2.396.079	2.309.371
4	1.615.232	2.033.156	3.672.205	3.111.206	3.852.098
5	30.276	35.735	128.662	58.432	43.118
6	296.601	299.751	318.022	156.744	274.353
7	2.661.035	2.498.327	2.860.245	3.121.903	2.878.352
8	7.815.636	8.275.925	8.473.640	8.658.749	7.374.777
9	492.205	631.878	798.364	616.910	695.669
10	1.259.694	1.108.002	1.604.052	1.331.305	1.265.609
11	639.222	471.190	721.873	611.862	542.951
12	641.484	566.565	612.591	849.078	1.026.569
13	36.960	38.117	34.216	47.371	38.919
14	8.791	8.408	24.380	5.188	17.096
15	2.665.783	2.771.668	3.492.998	4.091.178	4.272.758
16	7.074.210	8.346.944	10.512.189	10.781.675	12.057.928
17	3.101.686	3.381.566	4.030.772	3.262.860	2.701.480
18	1.953.737	1.737.388	2.547.140	2.370.130	2.345.186
19	2.843.033	3.936.456	5.741.224	5.905.218	7.558.004
20	5.205.207	5.976.172	8.217.532	8.215.996	8.555.631
21	5.745.717	6.010.402	7.296.514	7.671.638	8.197.010
22	9.307.200	9.396.529	10.303.260	8.825.018	10.492.237
23	767.079	913.136	1.170.374	1.538.690	1.763.753
24	2.049.016	1.140.271	2.019.636	1.529.413	2.908.246
25	4.728.068	4.954.668	5.402.331	3.775.852	3.316.868
26	21.681	26.462	30.684	21.863	35.140
27	2.471.984	9.483.037	12.985.973	7.205.389	12.309.844
28	1.116.687	1.132.752	1.371.857	1.457.333	1.392.465
29	546.333	690.523	725.175	704.657	779.548
30	12.267.345	14.476.666	17.606.407	22.208.351	26.175.427
31	655.217	753.601	734.229	875.299	746.094
32	3.547.477	3.963.723	4.689.319	4.091.770	4.202.537
33	9.266.659	10.141.485	12.050.451	12.895.483	15.412.952

Tabla 97

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1991	1992
34	6.846.163	7.127.663	9.241.129	9.779.243	9.006.368
35	350.687	404.541	485.413	483.875	570.294
36	235.303	236.531	341.907	223.921	240.251
37	511.497	621.013	788.561	822.714	929.617
38	4.233.917	4.905.518	5.307.618	6.061.791	6.209.670
39	11.229.482	12.985.727	13.969.782	11.722.882	12.291.533
40	3.243.655	3.565.226	4.094.096	3.641.865	3.659.280
41	303.039	223.454	208.473	165.374	125.294
42	4.445.442	4.183.803	3.824.351	3.628.817	3.640.183
43	252.535	191.009	280.011	69.947	102.258
44	5.538.879	5.857.686	6.440.389	4.318.996	4.736.071
45	57.669	62.208	55.659	55.008	52.541
46	166.024	200.284	227.131	235.830	227.737
47	2.996	3.458	3.990	7.904	1.125
48	7.799.663	8.208.507	9.488.882	10.929.405	11.170.812
49	7.722.056	8.855.582	9.215.940	15.017.952	19.064.325
50	2.773	3.087	7.648	7.698	12.103
51	919.128	53.636	95.280	54.913	67.953
52	2.129	522.520	520.269	470.313	537.258
53	65.856	48.601	38.114	69.145	44.394
54	48.189	1.251.742	1.524.320	1.052.156	790.715
55	541.405	1.822.222	1.673.700	1.341.308	1.540.755
56	1.923.036	1.447.157	2.021.379	1.527.323	982.927
57	18.557	508.205	480.714	406.470	429.277
58	854.773	623.471	515.086	420.885	418.427
59	1.867.195	287.745	341.837	224.458	271.482
60	13.091.410	572.089	532.941	380.343	406.191
61	15.717.881	12.602.374	14.898.525	11.700.288	12.807.001
62	3.367.392	16.048.964	18.426.681	16.461.344	17.199.083
63	27.048	3.892.392	4.664.832	3.742.487	3.549.736
64	9.286.384	9.770.118	11.830.518	10.565.639	11.459.469
65	195.950	206.383	233.501	220.539	258.666
66	151.337	142.506	139.151	185.423	123.492
67	114.729	140.063	187.451	229.644	235.249

Tabla 98

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1991	1992
68	3.808.402	4.076.837	4.498.499	3.519.462	3.558.317
69	8.507.557	9.590.321	11.067.287	8.156.146	9.096.546
70	2.882.487	2.879.801	3.345.819	2.088.303	2.480.720
71	1.573.319	2.013.973	2.475.918	3.790.522	3.794.123
72	122	6.271.850	7.024.425	5.262.057	5.613.018
73	17.641.455	12.225.728	14.746.944	11.073.003	11.105.051
74	591.350	729.994	954.842	506.709	592.413
75	11.835	2.192	27.153	23.446	36.528
76	3.812.791	4.090.307	4.749.584	3.622.413	3.256.029
77	7	0	0	0	0
78	21.435	52.576	38.515	29.313	15.859
79	50.007	48.704	52.109	46.900	40.510
80	17.593	13.773	16.401	3.230	1.591
81	500	1.447	6.218	1.178	2.765
82	1.797.349	2.353.125	2.593.426	2.175.711	2.422.677
83	5.449.907	3.632.594	4.278.931	3.734.595	4.127.930
84	24.604.244	31.526.541	35.037.673	32.380.166	34.135.433
85	16.351.476	23.809.294	32.669.388	22.316.783	25.785.423
86	122.170	340.613	85.520	71.662	129.611
87	36.946.987	37.323.775	36.309.322	23.797.068	25.032.476
88	30.093	1.824.143	1.964.613	291.098	170.283
89	426.031	1.435.679	1.912.384	736.089	353.230
90	3.642.296	4.581.537	6.058.939	7.304.961	9.560.249
91	728.172	1.034.273	1.504.841	1.943.606	2.493.389
92	2.172.482	196.491	223.389	224.146	183.497
93	135.961	162.670	219984	207.636	226.468
94	15.558.905	20.437.366	24.024.227	18.896.656	20.454.607
95	21.987	6.494.733	6.402.451	5.516.423	6.760.576
96	375.687	1.175.159	1.574.298	1.482.888	1.587.691
97	5.296.670	97.746	116.432	313.994	113.200
98	601.461	0	0	26	0
99	273.691	396.162	1.722.117	472.383	1.048.129
TOTAL	349.742.255	397.282.285	465.689.988	410.229.765	450.951.641

Tabla 99

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR SECCIONES.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1975	1976	1977	1978	1979
1	1.103.351	1.405.005	2.038.030	2.136.062	1.224.683
2	1.995.739	1.901.401	2.297.868	2.589.795	3.294.790
3	1.834.056	709.990	1.258.275	785.031	475.303
4	5.433.553	6.238.965	8.424.740	6.935.684	6.736.715
5	1.539.500	2.188.270	1.920.711	2.082.917	4.288.828
6	6.624.618	6.742.094	8.705.931	7.305.438	7.484.752
7	1.593.451	1.882.138	2.912.991	2.486.209	3.250.911
8	1.143.760	1.128.744	1.643.063	1.428.122	920.507
9	638.268	791.500	904.924	928.072	1.024.322
10	2.520.507	2.354.808	3.342.042	2.515.071	2.352.540
11	6.778.627	7.505.198	10.327.750	7.856.920	8.441.398
12	1.636.319	1.597.752	2.795.997	1.862.418	2.070.867
13	1.674.654	1.682.201	2.263.120	1.959.283	2.121.298
14	72.182	64.177	95.216	71.150	103.287
15	5.323.178	5.107.124	6.883.931	6.290.724	6.374.164
16	5.365.859	4.794.441	6.662.253	5.297.499	6.178.940
17	2.478.312	2.362.577	3.797.700	4.780.605	4.010.274
18	440.305	535.644	763.057	710.291	726.027
19	25.477	16.467	37.945	38.079	39.395
20	3.014.977	3.305.231	4.479.616	4.215.733	4.122.118
21	922	2.543	721	2.992	1.438
TOTAL	51.237.615	52.316.270	71.555.881	62.278.095	65.242.557

Tabla 100

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR SECCIONES.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
1	3.222.940	3.287.685	3.152.240	3.786.284	5.280.307	4.699.821
2	6.588.208	9.011.440	9.656.608	11.827.124	10.185.658	12.920.972
3	1.635.641	1.008.325	1.202.205	2.339.578	3.426.980	2.808.489
4	11.287.318	10.903.493	13.009.484	19.732.664	26.162.357	33.476.003
5	5.179.774	4.377.626	7.227.695	7.354.627	2.928.449	8.094.305
6	14.594.472	12.113.407	13.357.192	19.802.439	28.904.706	35.047.886
7	4.675.177	3.836.280	3.512.921	6.564.440	10.014.262	12.649.993
8	1.686.867	2.298.505	2.730.732	3.625.846	3.590.524	4.519.664
9	1.785.908	1.873.458	2.003.420	2.619.404	3.373.053	4.701.733
10	4.810.838	5.465.390	5.607.123	7.289.946	8.276.061	11.273.224
11	14.961.977	17.722.509	18.281.475	21.865.568	27.097.891	34.218.795
12	4.439.236	5.600.305	5.896.429	6.785.906	8.098.208	8.769.639
13	3.464.493	2.959.441	3.250.594	5.021.176	7.903.614	11.486.589
14	99.225	140.196	266.332	238.501	355.404	971.358
15	10.959.573	10.132.803	10.092.725	12.705.857	18.727.494	24.587.423
16	11.091.612	10.711.519	10.793.103	14.101.062	12.044.335	30.126.278
17	5.079.331	6.219.212	6.419.772	9.521.396	11.577.682	29.038.177
18	1.481.233	1.546.251	1.517.084	2.098.162	2.763.717	4.940.098
19	107.768	100.959	58.567	62.935	83.754	145.187
20	7.120.185	7.101.068	6.584.644	8.611.415	12.438.615	16.559.368
21	366	8.690	8.510	6.195	25.079	21.512
TOTAL	114.272.142	116.418.562	124.628.855	165.960.525	203.258.150	291.056.514

Tabla 101

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS
 PROCEDENTES DE LA PENINSULA Y BALEARES POR SECCIONES.
 (PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1987	1988	1989	1991	1992
1	5.967.900	7.755.784	11.507.612	11.188.369	14.274.362
2	13.851.628	13.898.163	15.447.383	15.399.110	14.114.295
3	2.665.783	2.771.668	3.492.998	4.091.178	4.272.758
4	38.046.885	40.838.864	51.838.641	50.100.638	56.579.475
5	7.221.733	14.464.167	18.418.988	11.003.104	15.661.852
6	39.577.285	44.454.016	53.342.066	59.604.437	65.665.223
7	14.473.137	16.550.953	18.063.878	15.364.747	15.950.813
8	5.001.016	4.598.266	4.312.835	3.864.138	3.867.735
9	5.762.572	6.120.178	6.723.179	4.609.834	5.016.349
10	15.524.715	17.067.547	18.708.812	25.955.261	30.236.262
11	38.446.772	39.684.205	45.741.326	37.859.131	39.057.302
12	9.748.400	10.259.070	12.390.621	11.201.245	12.076.876
13	15.198.446	16.546.959	18.911.605	13.763.911	15.135.583
14	1.573.441	2.013.973	2.475.918	3.790.522	9.407.141
15	29.394.229	29.422.290	34.488.548	26.478.555	21.601.353
16	40.955.720	55.335.835	67.707.061	54.696.949	59.920.856
17	37.525.281	40.924.210	40.271.839	24.895.917	25.685.600
18	6.542.950	5.812.301	7.787.169	9.472.713	12.237.135
19	135.961	162.670	219.984	207.636	226.468
20	21.854.710	28.107.258	32.000.976	25.895.967	28.916.074
21	273.691	493.908	1.838.549	786.403	1.048.129
TOTAL	349.742.255	397.282.285	465.689.988	410.229.765	450.951.641

Tabla 102

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
0						
1	171	940	8.018	22.659	12.694	26.372
2	6.628	7.873	15.219	24.799	36.855	46.545
3	2.789.483	5.719.549	4.141.603	6.664.995	11.986.725	7.653.272
4	1.916	25.396	49.875	124.657	134.081	116.981
5	53.410	30.943	52.214	74.273	34.872	17.928
6	215.683	301.943	542.743	870.515	976.747	1.221.030
7	3.602.162	3.522.326	4.186.697	6.196.932	9.476.552	9.157.395
8	55.281	52.286	19.088	84.779	27.440	724.495
9	522	129.722	404.926	1.303.709	1.103.326	345.579
10	22	7.471	13.185	16.989	15.051	1.125
11	15	299	4.073	9.702	8.470	4.118
12	8.090	11.948	23.061	16.843	4.871	409.431
13	2	3.472	4.693	4.153	270	10.453
14	23	380	398	477	0	0
15	5.804	96.270	140.570	185.115	285.209	240.372
16	1.231.410	2.095.615	2.515.977	3.330.249	3.462.067	3.378.994
17	26.567	62.129	66.677	67.356	64.063	65.758
18	32	985	3.887	3.133	1.110	1.451
19	5.809	25.128	55.254	53.747	55.833	65.561
20	117.851	153.403	213.336	264.331	107.758	104.469
21	3.241	2.443	2.323	5.726	5.184	5.116
22	13.563	37.543	40.116	49.903	69.256	50.368
23	4	1.561	201	1.218	13.901	114.474
24	293.202	599.188	809.810	878.856	760.455	1.038.994
25	65.338	151.467	595.648	664.138	623.459	1.005.081
26	19.957	51.627	39.133	29.050	39.536	48.088
27	2.460.152	6.752.907	11.909.720	8.040.280	2.661.820	10.882.900
28	9.824	44.437	8.144	9.479	28.822	4.122
29	451	2.004	702	844	6.579	226
30	15.598	5.432	15.094	28.086	77.933	53.813
31	4.807	2.815	105.139	8	0	67
32	47.422	45.131	40.939	32.312	757.976	59.271
33	7.699	67.220	170.405	130.796	144.406	190.840

Tabla 103

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
34	1.175	20.516	37.516	41.158	22.292	74.239
35	223	24	163	677	400	630
36	216	427	5.270	3.873	16.636	13.556
37	2.348	7.309	4.974	8.288	4.725	6.568
38	1.820	39.663	10.732	23.070	41.746	9.666
39	33.212	50.035	59.327	74.618	71.380	87.130
40	5.594	20.967	35.476	60.888	41.431	43.996
41	145	654	2.013	78	100	668
42	3.529	33.809	85.449	75.577	43.669	65.014
43	884	4.247	6.325	3.802	944	258
44	7.435	7.001	29.861	27.573	28.467	24.934
45	14	124	846	401	229	0
46	12	229	13	47	60	0
47	50.604	84.836	153.754	70.697	188.333	179.686
48	489.781	502.078	471.570	433.753	321.820	651.860
49	148.095	187.386	90.117	95.780	58.605	198.318
50	0	0	0	18	0	3.561
51	14.229	10.620	20.076	85.827	72.316	65.727
52	0	0	63	0	0	0
53	0	1.303	2.858	2.226	2.115	713
54	0	0	2	105	0	0
55	58.986	132.561	152.958	121.306	119.561	91.441
56	7.609	50.612	99.591	105.613	31.656	59.725
57	176	231	1.333	12	22	1.857
58	20.851	37.120	53.749	76.834	53.084	27.916
59	5.102	2.096	16.955	15.028	27.139	25.884
60	14.551	9.093	17.058	21.058	28.922	96.586
61	36.670	77.600	131.038	136.889	113.051	452.934
62	18.093	188.057	476.614	478.720	276.161	390.513
63	359	247	9.445	425	72	0
64	18.550	29.529	59.996	76.926	45.999	82.366
65	74	947	65	500	22	552
66	1.303	141	54	875	529	1.167
67	11	65	456	69	93	0

Tabla 104

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
68	8.699	3.014	7.189	4.570	9.980	12.511
69	6.975	15.159	14.098	18.639	21.651	58.863
70	1.141	3.377	20.830	44.018	82.861	282.313
71	1.693	2.978	4.081	3.298	3.789	5.848
72	0	0	0	0	0	0
73	42.990	51.596	109.862	128.444	114.622	122.616
74	377	414	1.005	6.024	7.135	19.201
75	0	15	0	208	3.011	0
76	6.895	2.904	18.023	18.465	50.597	13.336
77	0	0	0	0	0	0
78	2.878	20	247	0	27	370
79	1.963	0	862	7	0	970
80	11	5	7	7	14	81
81	50	427	0	18	0	0
82	33.127	41.637	83.738	64.008	79.877	63.927
83	6.963	5.244	12.735	8.426	9.075	16.305
84	87.546	260.893	262.842	297.105	238.677	497.619
85	134.838	660.626	1.759.094	1.685.128	1.367.294	1.320.922
86	0	133	0	2.325	0	75
87	165.508	245.523	407.104	439.008	157.116	363.073
88	1.116	13.600	5.096	167	0	145
89	27.386	91.159	2.900	337.547	661.313	256.092
90	5.708	10.869	31.044	47.762	41.239	188.213
91	12.121	6.547	68.040	88.285	32.395	145
92	16.916	44.724	96.536	107.621	85.071	115.511
93	52	64	18	0	0	0
94	13.125	45.583	55.730	48.727	29.498	57.921
95	110	12	0	58	50	0
96	56	2.265	1.868	937	1.840	2.368
97	528	3.370	13.154	41.380	15.508	8.514
98	2.034	11.605	25.778	13.800	6.822	9.342
99	2	19	19	17	43	2.109
TOTAL	12.588.548	23.039.114	31.240.439	34.642.775	37.618.363	43.124.504

Tabla 105

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
0				2.635.546	4.626.212	3.715.214
1	8.835	3.547	2.060	2.313	0	413
2	40.827	148.979	559.282	219.945	91.426	365.702
3	12.187.512	9.157.151	11.826.220	17.390.886	16.602.100	15.631.838
4	122.047	97.303	240.604	217.488	177.380	211.587
5	3.977	21.535	169.454	237.670	348.039	222.068
6	1.201.615	1.732.580	2.284.907	3.263.974	3.313.513	3.740.400
7	11.329.333	13.922.649	12.161.205	15.008.638	16.366.049	15.604.917
8	98.036	127.927	192.908	716.804	364.258	428.035
9	323.567	128.292	45.326	107.596	27.348	46.983
10	41.062	19.284	20.331	78.340	15.729	60.122
11	16.383	3.151	22.396	4.817	7.532	14.934
12	15.917	12.135	10.869	21.780	1.131	7.312
13	13.292	2.261	2.316	24.972	10.984	5.458
14	0	0	0	0	160	0
15	685.336	690.237	898.192	1.218.309	1.148.872	1.239.630
16	4.523.801	4.766.126	3.449.176	3.044.968	3.685.343	2.032.874
17	90.633	23.956	17.644	24.997	17.311	28.299
18	8.371	2.283	8.957	12.224	4.319	3.618
19	113.446	57.349	145.424	160.193	239.859	192.129
20	182.656	824.291	203.549	278.058	133.358	99.133
21	11.493	8.774	233.365	22.992	21.300	57.043
22	67.353	107.297	75.475	203.850	156.956	171.626
23	49.170	45.061	118.369	54.530	122.300	188.879
24	804.266	1.261.147	610.516	573.302	589.493	605.899
25	1.289.777	1.604.404	1.173.003	444.127	137.967	110.337
26	53.629	48.304	0	0	16	0
27	27.460.175	25.610.991	47.307.738	68.564.821	62.321.246	29.580.048
28	13.268	14.516	8.867	88.015	22.632	5.993
29	1.920	21.133	751	8.850	1.990	5.713
30	66.762	136.331	18.368	34.163	27.888	56.145
31	0	0	68	0	0	1.188
32	50.050	72.200	67.225	84.681	43.442	53.151
33	140.682	211.570	377.811	557.182	272.061	370.085

Tabla 106

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
34	121.807	305.117	244.612	184.779	165.860	219.505
35	960	362	516	329	771	4.244
36	24.587	18.562	12.815	21.133	1.936	14.688
37	1.998	458	1.341	5.088	2.847	2.194
38	21.525	38.788	18.164	22.480	24.159	25.839
39	115.068	100.838	95.836	200.000	210.224	225.277
40	83.185	46.867	105.945	40.104	39.467	50.961
41	724	0	0	1.875	0	0
42	39.182	74.730	77.023	108.001	72.796	143.308
43	510	211	190	11.969	481	301
44	78.848	94.676	24.696	76.065	14.954	20.619
45	0	255	130	0	260	0
46	2.696	3.804	4.369	19.645	1.654	149
47	153.996	199.610	197.254	141.822	109.605	197.191
48	967.443	952.777	1.479.197	2.526.647	2.154.738	2.629.186
49	87.390	45.536	23.327	79.200	108.444	54.122
50	300	2.640	0	2.784	5.568	0
51	90.252	26.255	50.794	119.802	268.123	302.267
52	35	0	54	0	80	0
53	8.835	12.107	0	3.062	0	0
54	196	64	0	0	0	0
55	348.452	322.787	637.567	843.189	1.015.847	1.788.404
56	8.446	37.250	74.724	82.030	58.900	224.676
57	2.676	2.793	1.992	19	11	12
58	44.343	75.210	40.847	143.291	77.470	67.017
59	102.254	36.022	120.823	209.692	296.416	526.027
60	64.300	100.043	110.759	160.670	134.702	230.870
61	120.014	125.328	205.222	314.784	166.447	271.431
62	408.570	507.742	506.478	476.338	114.680	218.384
63	0	24	0	78	240	3.605
64	75.479	117.537	129.556	382.761	168.315	295.272
65	901	1.767	123	1.103	1.315	392
66	3.866	2.754	1.427	5.505	1.505	2.374
67	82	0	0	157	0	138

Tabla 107

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
68	18.743	16.530	11.389	19.024	18.101	25.147
69	30.927	44.048	86.147	68.563	70.478	86.323
70	38.750	72.283	59.132	81.412	67.927	170.579
71	1.951	51.913	577	4.841	3.076	4.866
72	0	0	0	0	0	0
73	385.156	253.749	285.621	784.575	271.300	286.437
74	3.644	6.338	7.963	6.155	2.716	375
75	53	266	0	176	0	5.695
76	22.464	24.467	45.172	31.726	34.897	41.546
77	0	0	0	0	0	0
78	152.914	665	731	0	0	0
79	7.327	2.338	884	18.316	1.728	1.953
80	219	0	0	1	15	38
81	0	0	0	0	0	0
82	148.100	115.096	132.940	92.570	32.697	25.759
83	16.431	17.423	17.453	31.377	22.008	54.117
84	428.012	1.328.793	1.143.432	1.337.056	772.000	659.155
85	1.525.801	2.157.044	2.849.906	2.718.300	2.199.150	2.765.517
86	0	0	509	75	0	0
87	267.349	292.746	343.768	570.227	517.228	342.942
88	5.642	0	0	2.128	53.097	0
89	2.905.538	3.786.095	676.456	508.379	1.981.113	1.622.966
90	34.465	30.284	66.842	80.966	22.309	102.929
91	34.436	40.434	21.239	61.937	82.886	52.022
92	162.964	224.768	219.082	338.492	398.337	380.384
93	727	232	353	692	324	144
94	57.348	92.291	37.004	82.406	144.453	135.187
95	1	28	0	399	0	0
96	4.034	7.376	1.900	4.381	8.229	3.424
97	121.647	49.630	63.096	77.312	70.206	108.002
98	12.573	26.923	25.132	22.927	21.973	40.006
99	2	3.287	145	3.034	150	8
TOTAL	70.385.291	72.784.689	92.518.996	128.441.848	122.916.397	89.294.719

Tabla 108

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
0						
1	240	847	1.825	2.002	4.543	9.249
2	148.910	148.538	214.063	70.191	166.077	149.581
3	11.728.892	10.508.523	12.502.435	11.571.460	12.768.269	11.122.906
4	219.236	143.938	41.986	57.529	44.265	28.254
5	521.193	85.957	55.422	51.042	4.089	4.100
6	4.408.896	4.131.623	3.795.401	3.632.906	3.496.198	3.354.568
7	17.805.049	19.648.799	18.125.533	17.984.578	18.828.844	20.960.968
8	355.038	460.509	541.329	522.934	384.951	419.479
9	75.133	143.882	155.063	20.963	48.815	31.530
10	94.514	55.487	42.430	63.221	39.906	23.219
11	34.344	2.634	80	2.895	262	621
12	18.199	3.786	28.966	25.701	53.051	35.683
13	17.188	26.808	4.428	10.665	12.206	0
14	64	80	38	0	974	0
15	973.033	800.041	653.902	315.117	436.543	578.757
16	1.744.100	886.297	684.908	416.365	238.621	309.500
17	86.653	29.159	28.513	23.644	53.530	72.800
18	6.142	3.814	7.906	3.803	17.060	40.676
19	160.095	115.225	59.347	55.141	55.043	42.447
20	131.094	110.908	194.871	155.661	104.893	217.047
21	61.952	53.020	110.737	160.940	218.231	142.599
22	230.379	359.998	354.344	579.472	444.180	1.008.671
23	213.596	1.001.172	1.011.008	1.040.972	1.412.610	1.182.770
24	880.403	689.821	574.106	407.874	528.116	527.089
25	13.126	9.300	32.108	30.951	34.141	43.722
26	0	46	0	0	7.000	0
27	41.660.463	8.422.609	8.363.866	13.813.097	14.499.800	15.926.712
28	23.191	4.117	7.263	6.197	19.457	12.813
29	8.352	2.004	17.989	8.787	15.562	1.114
30	31.401	83.504	57.659	36.654	22.723	49.284
31	1.005	5.225	21.543	15.421	11.134	7.154
32	30.651	49.406	15.298	26.308	37.632	36.520
33	183.321	318.735	613.365	540.008	453.884	443.974

Tabla 109

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
34	77.195	48.897	78.291	49.263	60.891	41.812
35	1.667	6.984	951	3.787	949	1.268
36	23.197	35.271	33.851	18.944	11.657	6.854
37	5.244	1.418	7.960	6.301	4.358	16.161
38	16.810	31.507	25.868	58.602	27.066	23.609
39	338.879	283.249	352.291	379.385	142.378	140.826
40	59.936	33.687	23.570	48.372	58.126	38.361
41	0	29	0	1.500	370	1.747
42	119.949	162.654	110.708	85.379	118.516	81.241
43	326	17	545	3.102	125	1.996
44	68.398	22.287	9.363	23.074	17.929	34.807
45	219	70	48	0	775	0
46	34	5.290	0	0	205	100
47	175.927	126.648	133.414	85.732	102.864	131.402
48	3.231.961	2.673.856	2.461.232	2.392.503	1.785.641	996.310
49	14.545	54.447	49.592	18.186	47.560	49.455
50	1.282	4.478	13.915	92.816	29.317	15.260
51	168.495	7.357	1.120	795	391	7.030
52	0	1.780.706	1.517.873	740.664	606.565	395.623
53	0	0	32	1.672	105	0
54	1.918	322.651	241.965	132.789	82.213	34.581
55	1.751.373	83.485	38.012	97.082	50.658	62.919
56	166.080	474.434	772.896	1.000.055	1.448.588	1.547.387
57	0	128.446	96.900	160.465	45.523	50.462
58	69.705	911.552	607.878	863.856	703.784	9.713
59	667.368	498	2.449	548	200	2.001
60	83.027	307	4.596	4.965	601	1.820
61	219.965	209.598	82.006	44.608	74.898	104.360
62	161.969	158.646	154.154	129.595	85.300	144.372
63	2.502	216.746	118.000	119.183	78.224	51.580
64	180.739	100.547	22.630	66.802	50.542	36.289
65	700	1.057	269	1.487	347	1.389
66	2.855	348	1.325	916	205	217
67	16	77	64	0	326	189

Tabla 110

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
68	4.865	18.013	3.855	13.182	18.796	10.343
69	43.152	59.416	62.280	44.329	29.339	80.069
70	33.423	44.335	13.541	55.916	232.269	47.063
71	13.328	7.357	14.761	13.757	4.252	7.292
72	0	67.152	49.676	1.283	45.719	4.038
73	456.135	227.653	510.157	361.047	323.620	651.585
74	1.966	463	1.448	5.827	674	57.184
75	0	1.349	172	0	0	0
76	56.443	53.128	48.259	61.590	93.465	39.973
77	0	0	0	0	0	0
78	112	1.156	2.885	133	0	0
79	4.604	8.849	13.855	12.053	20.942	13.611
80	62	0	0	0	0	0
81	327	0	0	312	0	0
82	19.291	56.956	69.538	49.674	24.332	23.259
83	36.295	35.847	14.183	20.072	7.094	5.993
84	722.671	840.436	2.081.764	1.349.646	1.856.759	1.611.577
85	3.029.912	3.547.061	2.446.987	2.194.025	1.163.388	928.408
86	0	1.868	6.700	1.500	15.808	3.710
87	418.032	686.687	972.048	2.808.931	2.269.764	2.203.700
88	1.220	76.537	190.891	369.764	1.155.681	6.188.067
89	504.274	505.341	217.667	956.128	1.746.587	1.349.919
90	61.825	157.834	264.271	273.601	340.490	257.985
91	65.127	71.071	97.423	29.560	16.379	27.970
92	282.297	7.549	5.024	10.055	684	4.827
93	0	40	77	79	60	423
94	81.170	137.431	88.115	103.503	103.954	87.912
95	45	172.626	200.583	195.670	171.934	627.755
96	2.860	63.987	46.883	22.295	53.953	21.149
97	115.195	590	46.835	91.038	245.220	227.545
98	24.857	0	0	0	0	0
99	50.968	15.100.327	17.332.329	22.195.699	14.070.670	1.783.735
TOTAL	95.512.564	78.148.091	80.087.685	89.529.576	84.115.622	77.084.024

Tabla 111

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR SECCIONES.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1975	1976	1977	1978	1979	1980
0						
1	2.851.608	5.784.701	4.266.929	6.911.383	12.205.227	7.861.098
2	3.881.800	4.029.847	5.198.864	8.504.099	11.612.727	11.873.626
3	5.804	96.270	140.570	185.115	285.209	240.372
4	1.691.679	2.977.995	3.707.581	4.654.519	4.539.627	4.825.185
5	2.545.447	6.956.001	12.544.501	8.733.468	3.324.815	11.936.069
6	93.558	236.954	401.055	280.569	1.103.494	414.978
7	38.806	71.002	94.803	135.506	112.811	131.126
8	4.558	38.710	93.787	79.457	44.713	65.940
9	7.461	7.354	30.720	28.021	28.756	24.934
10	688.480	774.300	715.441	600.230	568.758	1.029.864
11	176.626	509.540	981.740	1.044.061	724.099	1.216.857
12	19.938	30.682	60.571	78.370	46.643	84.085
13	16.815	21.550	42.117	67.227	114.492	353.687
14	1.693	2.978	4.081	3.298	3.789	5.848
15	95.254	102.262	226.479	225.607	264.358	236.806
16	222.384	921.519	2.021.936	1.982.233	1.605.971	1.818.541
17	194.010	350.415	415.100	779.047	818.429	619.385
18	34.745	62.140	195.620	243.668	158.705	303.869
19	52	64	18	0	0	0
20	15.853	62.835	96.530	104.902	53.718	78.145
21	2	19	19	17	43	2.109
TOTAL	12.586.573	23.037.138	31.238.462	34.640.797	37.616.384	43.122.524

Tabla 112

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR SECCIONES.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
0				2.635.546	4.626.212	3.715.214
1	12.363.198	9.428.515	12.797.620	18.068.302	17.218.945	16.431.608
2	13.039.205	15.948.279	14.740.258	19.226.921	20.106.704	19.908.161
3	685.336	690.237	898.192	1.218.309	1.148.872	1.239.630
4	5.851.189	7.096.284	4.862.475	4.375.114	4.970.239	3.379.500
5	28.803.581	27.263.699	48.480.741	69.008.948	62.459.229	29.690.385
6	445.540	821.019	752.521	1.008.684	565.571	760.731
7	198.253	147.705	201.781	240.104	249.691	276.238
8	40.416	74.941	77.213	121.845	73.277	143.609
9	81.544	98.735	29.195	95.710	16.868	20.768
10	1.208.829	1.197.923	1.699.778	2.747.669	2.372.787	2.880.499
11	1.198.673	1.248.265	1.749.260	2.355.739	2.138.484	3.632.693
12	80.328	122.058	131.106	389.526	171.135	298.176
13	88.420	132.861	156.668	168.999	156.506	282.049
14	1.951	51.913	577	4.841	3.076	4.866
15	736.308	420.342	490.764	964.896	365.361	415.920
16	1.953.813	3.485.837	3.993.338	4.055.356	2.971.150	3.424.672
17	3.178.529	4.078.841	1.020.733	1.080.809	2.551.438	1.965.908
18	231.865	295.486	307.163	481.395	503.532	535.335
19	727	232	353	692	324	144
20	195.603	176.248	127.132	187.425	244.861	286.619
21	2	3.287	145	3.034	150	8
TOTAL	70.383.310	72.782.707	92.517.013	128.439.864	122.914.412	89.292.733

Tabla 113

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA EL EXTRANJERO POR SECCIONES.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1987	1988	1989	1990	1991	1992
0	0	0	0	0	0	0
1	12.618.471	10.887.803	12.815.731	11.752.224	12.987.243	11.314.090
2	22.808.425	24.473.608	22.693.268	22.263.863	22.865.207	24.826.068
3	973.033	800.041	653.902	315.117	436.543	578.757
4	3.514.414	3.249.414	3.025.740	2.843.872	3.072.284	3.543.599
5	41.673.589	8.431.955	8.395.974	13.844.048	14.540.941	15.970.434
6	404.021	589.056	882.027	772.262	667.304	642.555
7	398.815	316.936	375.861	427.757	200.504	179.187
8	120.275	162.700	111.253	89.981	119.011	84.984
9	68.651	27.647	9.411	23.074	18.909	34.907
10	3.422.433	2.854.951	2.644.238	2.496.421	1.936.065	1.177.167
11	3.293.684	4.298.904	3.651.796	3.389.093	3.206.367	2.427.108
12	184.310	102.029	24.288	69.205	51.420	38.084
13	81.440	121.764	79.676	113.427	280.404	137.475
14	13.328	74.509	64.437	13.757	4.252	7.292
15	575.235	385.401	660.497	511.991	515.846	795.643
16	3.752.583	4.387.497	4.528.751	3.543.671	3.020.147	2.539.985
17	923.526	1.270.433	1.387.306	4.136.323	5.187.840	9.745.396
18	409.249	236.454	366.718	313.216	357.553	290.782
19	0	40	77	79	60	423
20	224.127	374.634	382.416	412.506	575.061	964.361
21	50.968	15.100.327	17.332.329	22.195.699	14.070.670	1.783.735
TOTAL	95.510.577	78.146.103	80.085.696	89.527.586	84.113.631	77.082.032

Tabla 114

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979
0					
1	0	0	0	794	0
2	127.973	274.912	5.909	3.913	69.537
3	923.591	1.291.576	1.804.604	2.924.065	3.914.158
4	0	3.411	0	0	1.783
5	7.155	490	3.740	879	0
6	18.498	12.755	16.490	8.762	3.835
7	253.414	252.451	243.262	265.556	212.166
8	2.569.612	2.553.933	3.643.399	5.301.071	5.263.985
9	36.763	52	0	104	0
10	0	584	639	445	676
11	0	0	0	0	0
12	1.011	165	0	0	67
13	0	0	0	0	0
14	2.871	0	0	12	0
15	13.448	19.858	45.576	149.908	136.491
16	507.888	565.195	626.002	640.713	507.114
17	32.476	3.650	15.154	49.728	99.553
18	1.050	0	0	0	0
19	243	949	1.993	2.869	3.290
20	7.790	6.706	9.966	5.156	3.921
21	830	857	893	36	380
22	6.690	971	3.757	1.800	20.773
23	169.043	139.270	61.982	97.175	173.230
24	5.498.260	7.236.176	7.307.128	9.394.999	9.604.284
25	2.495	3.711	2.601	3.682	2.300
26	0	0	14	0	0
27	12.318.918	13.109.855	13.058.726	18.562.563	19.068.684
28	957	31	310	187	3.952
29	2.739	6.732	8.223	57.349	7.596
30	0	80	0	5	5
31	142.939	181.261	263.734	38.030	249.933
32	7.214	1.585	229	438	9.707
33	413	47	164	0	425

Tabla 115

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979
34	0	12	3.015	550	84
35	6.204	7.183	1.495	3.466	1.956
36	0	0	0	0	0
37	315	37	40	1.668	1.604
38	5.733	14.643	8.817	39.473	16.314
39	238.684	271.977	171.154	209.777	271.462
40	597	184	421	191	6.092
41	10.818	6.079	2.185	2.415	8.341
42	464	12	10.381	5.298	309.657
43	74	0	4.341	3.397	1.355
44	4.502	23	10	148	554
45	0	0	0	0	0
46	0	0	88	0	0
47	8.818	12.865	132	19.213	21.231
48	2.958	1.300	1.515	2.173	34.793
49	1.210	1.398	2.192	2.977	7.145
50	0	0	0	0	0
51	169	0	0	0	36
52	0	0	0	0	0
53	0	0	0	0	0
54	0	0	606	203	546
55	0	0	1.240	27	1.008
56	84.012	144.835	105.482	141.273	85.370
57	0	0	0	0	0
58	0	0	0	0	0
59	63.398	174.303	257.172	329.811	307.489
60	0	0	0	11	1.554
61	765	727	152	441	974
62	55.739	76.391	82.815	119.753	75.812
63	341	338	309	460	2.601
64	0	423	13	26	621
65	0	0	0	0	31
66	0	0	0	0	0
67	424	195	436	0	0

Tabla 116

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979
68	6.255	27.464	44.453	25.626	4.501
69	0	326	120	199	3.483
70	0	0	0	30.491	54.518
71	60	0	82	19	92
72	0	0	0	0	0
73	27.336	27.495	33.928	47.800	42.587
74	232	0	18.960	0	3
75	0	0	0	0	0
76	954	263	423	320	64
77	0	0	0	0	0
78	10	0	0	0	0
79	13	0	0	0	0
80	0	11	0	0	0
81	0	0	120	0	0
82	404	1.512	2.414	15.127	33.514
83	104	264	917	305	1.726
84	47.009	36.318	40.813	36.178	91.916
85	20.528	1.771	19.779	19.468	153.653
86	0	0	0	0	140
87	48.341	79.149	86.563	81.913	284.089
88	0	36.333	398	0	516
89	1.462	0	35	0	3.296
90	3.949	4.417	5.871	4.258	43.602
91	357	54	506	0	749
92	129	105	98	260	1.300
93	16	53	0	0	60
94	2.355	315	1.026	606	88
95	0	0	272	0	0
96	0	21	0	0	0
97	186	0	2.189	2.803	1.241
98	32	0	49	361	335
99	425	424	808	403	452
TOTAL	23.303.613	26.600.435	28.042.284	38.663.083	41.240.358

Tabla 117

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
0						
1	0	0	230	610	26.870	1.749
2	1.170	0	3.411	6.480	53.706	8.865
3	5.507.047	5.206.834	7.120.152	6.681.549	8.322.943	8.255.314
4	4.014	9.903	25	7.243	86.014	5.503
5	8.358	72	310	200	2.316	17.706
6	17.020	96.635	57.224	76.399	163.042	1.160.278
7	97.410	108.071	135.450	437.242	849.908	1.043.583
8	6.577.030	8.855.021	10.275.264	11.605.786	13.700.614	33.999.789
9	38	0	0	1.002	5.869	59
10	94	0	0	6.089	404.987	8.711
11	568	0	0	0	10.760	18.595
12	102	0	272	9.716	28.997	2.635
13	0	0	0	0	0	0
14	0	0	0	0	5.191	0
15	344.677	400.195	195.326	441.655	573.920	726.474
16	360.364	335.394	324.852	467.992	487.637	1.619.854
17	59.261	26.876	14.962	46.514	1.206.537	33.050
18	0	4.495	2.912	10.298	34.824	4.579
19	3.684	666	47	1.213	29.898	22.588
20	4.567	5.226	6.622	67.039	51.520	19.087
21	3.249	562	9.476	98.863	48.763	72.935
22	19.658	32.047	456	91.332	327.808	233.463
23	366.081	933.610	350.692	865.883	1.229.711	1.731.632
24	7.656.207	8.222.459	3.083.799	11.901.404	17.846.732	24.865.508
25	1.668	1.830	449	447	45.110	20.293
26	0	0	0	0	11	1.955
27	30.971.689	39.996.051	8.130.959	23.389.968	37.048.170	9.812.846
28	307.513	153.329	0	15.050	14.845	433
29	4.789	8.560	10	5.191	198.669	109
30	1.089	0	102	0	9.622	496
31	263.801	816.690	306.238	432.519	209.744	65.850
32	3.153	3.440	645	13.430	19.348	12.049
33	399	0	0	350	11.058	11.635

Tabla 118

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
34	0	4	0	3	6.724	1.916
35	1.008	1.683	0	1.050	3.160	9
36	3	0	0	0	2.466	398
37	834	100	0	28	8.514	190
38	246	0	22	1.354	4.580	1.403
39	453.051	353.677	410.692	1.313.554	1.244.889	942.293
40	906	74	0	368	15.892	6.860
41	287	1.176	0	0	6.411	95.113
42	147	494	1.399	2.139	8.142	2.287
43	2.409	0	0	2.611	48	0
44	1.193	1.098	0	2.880	31.195	2.936
45	0	0	0	0	0	0
46	0	0	0	40	387	427
47	3.816	0	32.011	257.881	188.701	403.011
48	119.417	87.022	81.037	229.498	303.869	290.665
49	5.878	6.786	9.307	9.572	55.945	90.953
50	0	0	0	0	0	0
51	0	60	0	0	2	1.684
52	0	0	0	0	0	0
53	0	0	0	0	0	3.553
54	0	0	0	0	0	0
55	0	0	0	703	20	323
56	72.638	107.906	0	100.928	102.548	707
57	0	0	0	0	83	0
58	0	0	3	0	155	2.250
59	286.558	335.275	288.513	904.072	1.026.413	810.581
60	1.659	317	0	431	4.887	10.242
61	1.216	202	18.290	32.484	49.002	8.193
62	71.286	90.564	4.985	62.148	73.105	69.659
63	1.135	0	0	0	21.738	11.747
64	81	1.278	0	0	9.242	1.186
65	24	0	0	0	98	70
66	0	0	0	0	74	0
67	0	0	0	0	281	0

Tabla 119

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
68	2.077	795	0	6.310	7.398	785
69	2	917	503	3.188	31.289	1.924
70	44.029	23.125	34.703	32.214	119.667	20.694
71	8.324	1.580	356	2.868	1.184	48.314
72	0	0	0	0	0	0
73	31.991	41.172	20.460	51.141	221.164	282.524
74	9	0	0	600	8.922	264.125
75	167	0	0	0	0	0
76	15	88	0	256.280	24.019	126.062
77	0	0	0	0	0	0
78	0	0	0	0	1.184	21.194
79	0	0	0	0	26	5.245
80	0	0	0	0	0	0
81	0	0	0	0	0	0
82	21.899	46.863	1.195	640	2.552	4.629
83	950	1.197	81	4.581	12.097	554
84	33.296	50.222	30.336	66.019	139.546	194.344
85	128.296	164.649	83.504	442.175	0	1.190.385
86	0	0	0	0	6.000	50
87	69.327	62.542	93.110	44.757	47.650	108.505
88	150	327	0	2.409	75	0
89	2.569	40	0	12	595	1.837
90	35.384	65.048	37	28.262	54.198	37.517
91	366	2.130	0	750	2.220	19.379
92	2.216	7.095	0	3.344	56.957	17.892
93	12	86	0	119	21	286
94	3.448	2.146	50	7.673	101.912	13.256
95	0	0	0	0	0	0
96	0	0	0	0	59	0
97	301	1.156	0	25	4.858	2.050
98	237	181	0	1.835	1.966	16.848
99	320	268	0	43	916	3.405
TOTAL	53.997.839	66.681.273	31.134.445	60.562.421	87.074.160	88.922.055

Tabla 120

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1991	1992
0					
1	25.235	310	2.074	752	2.548
2	14.017	1.277	1.910	10.095	5.844
3	8.425.443	9.334.152	10.768.094	12.100.256	10.758.091
4	2.707	6.323	221	861	73.307
5	14.577	5.096	37.508	3.871	0
6	1.151.116	1.035.535	1.016.363	822.487	762.122
7	311.709	623.751	431.673	694.421	512.850
8	31.737.157	33.198.516	33.320.198	36.223.379	38.162.565
9	701	4.692	16.823	1.556	1.169
10	12	5.962	2.287	4.056	0
11	0	0	0	3.688	0
12	4.863	7.180	4.563	812	484
13	0	29	0	0	0
14	0	0	0	0	0
15	436.016	678.726	491.645	362.775	158.256
16	1.348.804	1.161.237	1.151.558	295.340	532.791
17	29.936	66.477	81.341	49.002	160.898
18	58.271	7.927	3.691	1.550	5.796
19	4.174	8.333	9.133	203.334	317.652
20	41.556	48.507	68.432	80.643	59.268
21	49.621	32.813	62.845	463.836	11.029
22	250.055	873.026	739.024	783.856	122.744
23	1.222.354	1.281.020	1.062.237	281.063	189.609
24	34.462.193	29.464.567	26430426	47.548.201	51.254.817
25	84.739	39.163	155.770	66.248	83.560
26	0	59	110	0	769
27	16.572.482	7.192.889	9.168.998	8.648.631	5.029.161
28	1.044	271	5.859	1.756	965
29	0	2.471	3.838	34	933
30	2.914	17.072	30.905	64.564	29.707
31	138.707	114.733	79.306	40.865	114.978
32	11.815	16.776	16.958	29.860	21.893
33	4.000	27.376	131.128	65.545	58.547

Tabla 121

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1991	1992
34	88	13.971	13.141	24.041	52.267
35	0	877	1.080	1.047	373
36	0	0	56	86	162
37	931	6.696	12.844	8.663	7.562
38	3.465	17.515	27.342	28.462	24.305
39	1.245.945	1.301.205	1.794.854	1.242.012	754.843
40	24.769	40.242	52.202	27.862	44.285
41	128.452	143.051	320.077	88.882	78.026
42	2.576	39.908	46.575	36.798	18.978
43	2.170	5.705	7.053	3.327	8.755
44	1.460	14.284	36.313	81.246	38.125
45	15	0	0	0	0
46	72	104	194	378	2.278
47	302.651	317.394	406.785	306.567	273.885
48	206.946	150.060	190.180	239.400	167.675
49	16.068	357.801	634.713	666.161	727.681
50	706	89	0	27	47
51	0	2.632	3.093	422	471
52	0	5.787	3.770	2.723	6.006
53	2.367	200	0	186	397
54	423	3.800	44.259	13.339	2.564
55	0	26.465	25.602	2.947	38.015
56	390	484.354	464.470	10.372	12.390
57	32	1.938	1.633	555	588
58	1.740	4.132	2.888	792	4.123
59	659.506	1.666	525	2.582	867
60	8.899	1.806	2.922	1.224	200
61	8.327	55.098	62.170	77.368	108.940
62	52.635	97.817	117.029	99.491	138.938
63	4.832	50.894	35.790	37.022	53.086
64	6.044	17.865	43.778	26.118	28.183
65	0	57	422	1.652	1.944
66	1.251	1.120	1.197	286	105
67	0	152	307	134	761

Tabla 122

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1987	1988	1989	1991	1992
68	4.392	5.607	4.753	18.999	8.184
69	3.078	2.039	7.534	26.601	26.790
70	35.707	74.174	31.088	19.170	16.181
71	13.498	29.016	39.011	29.720	71.270
72	71	265.661	565.757	405.638	222.361
73	206.896	125.470	201.989	285.156	377.620
74	257.265	448.699	636.022	442.346	494.560
75	408	510	8.533	13	9.076
76	355.992	489.758	795.329	329.051	335.034
77	0	0	0	0	0
78	14.654	46.751	75.314	50.329	26.976
79	9.346	11.357	9.871	5.089	1.508
80	0	356	0	81	51
81	5.136	1.239	4.300	17	113
82	5.137	15.001	13.077	27.262	52.909
83	1.157	7.757	30.855	25.796	12.403
84	165.373	407.016	814.373	2.928.738	4.327.633
85	1.806.515	1.218.749	1.109.271	503.474	680.200
86	1.200	2.086	297	225	25
87	56.583	357.841	447.461	588.124	697.114
88	308	1.218	44.785	3.597.718	2.771.351
89	0	20.537	231.757	81.268	22.283
90	95.092	155.281	293.130	255.600	259.897
91	4.756	3.534	3.153	2.250	8.525
92	4.696	1.050	4.440	5.498	12.630
93	122	569	1.821	430	4.211
94	498.575	96.600	133.003	186.665	146.418
95	182	11.504	20.797	60.019	54.898
96	0	30.207	6.642	13.227	44.744
97	3.316	14.516	8.278	3.193	4.115
98	105	0	0	0	0
99	29.288	204.127	288.559	320.527	254.435
TOTAL	102.671.800	92.473.157	95.483.360	122.101.715	121.976.677

Tabla 123

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR SECCIONES.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1975	1976	1977	1978	1979
1	1.058.719	1.570.389	1.814.253	2.929.651	3.985.478
2	2.882.169	2.819.940	3.903.790	5.575.950	5.480.729
3	13.448	19.858	45.576	149.908	136.491
4	6.224.270	7.953.774	8.026.875	10.192.476	10.412.545
5	12.321.413	13.113.566	13.061.341	18.566.245	19.070.984
6	168.489	213.587	288.004	143.144	293.555
7	239.281	272.161	171.575	209.968	277.554
8	11.356	6.091	16.907	11.110	319.353
9	4.502	23	98	148	554
10	12.986	15.563	3.839	24.363	63.169
11	204.424	396.594	447.776	591.979	475.390
12	424	618	449	26	652
13	6.255	27.790	44.573	56.316	62.502
14	60	0	82	19	92
15	29.053	29.545	56.762	63.552	77.894
16	67.537	38.089	60.592	55.646	245.569
17	49.803	115.482	86.996	81.913	288.041
18	4.435	4.576	6.475	4.518	45.651
19	16	53	0	0	60
20	2.573	336	3.536	3.770	1.664
21	425	424	808	403	452
TOTAL	23.301.638	26.598.459	28.040.307	38.661.105	41.238.379

Tabla 124

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS

HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR SECCIONES.

(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1981	1982	1983	1984	1985	1986
1	5.520.589	5.216.809	7.124.128	6.696.082	6	8.289.137
2	6.692.262	9.059.727	10.468.210	12.136.234	15.169.368	36.233.650
3	344.677	400.195	195.326	441.655	573.920	726.474
4	8.473.071	9.561.335	3.793.818	13.550.538	21.263.430	28.602.696
5	30.973.357	39.997.881	8.131.408	23.390.415	37.093.291	9.835.094
6	584.816	985.788	309.000	470.959	490.715	96.474
7	453.957	353.751	410.692	1.313.922	1.260.781	949.153
8	2.843	1.670	1.399	4.750	14.601	97.400
9	1.193	1.098	0	2.920	31.582	3.363
10	129.111	93.808	122.355	496.951	548.515	784.629
11	434.492	534.324	311.791	1.100.766	1.277.953	918.939
12	105	1.278	0	0	9.695	1.256
13	46.108	24.837	35.206	41.712	158.354	23.403
14	8.324	1.580	356	2.868	1.184	48.314
15	55.031	89.320	21.736	313.242	269.964	704.333
16	161.592	214.871	113.840	508.194	139.546	1.384.729
17	72.046	62.909	93.110	47.178	54.320	110.392
18	37.966	74.273	37	32.356	113.375	74.788
19	12	86	0	119	21	286
20	3.986	3.483	50	9.533	108.795	32.154
21	320	268	0	43	916	3.405
TOTAL	53.995.858	66.679.291	31.132.462	60.560.437	78.580.332	88.920.069

Tabla 125

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS
HACIA LA PENINSULA Y BALEARES POR SECCIONES.

(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

SECC.	1987	1988	1989	1991	1992
1	8.481.979	9.347.158	10.809.807	12.115.835	10.839.790
2	33.205.558	34.875.665	34.791.907	37.750.399	39.439.190
3	436.016	678.726	491.645	362.775	158.256
4	37.466.964	32.943.907	29.608.687	49.706.825	52.654.604
5	16.657.221	7.232.111	9.324.878	8.714.879	5.113.490
6	164.951	219.746	324.446	266.914	313.684
7	1.270.714	1.341.447	1.847.056	1.269.874	799.128
8	133.198	188.664	373.705	129.007	105.759
9	1.547	14.388	36.507	81.624	40.403
10	525.665	825.255	1.231.678	1.212.128	1.169.241
11	739.857	736.678	764.151	249.050	366.632
12	7.295	19.194	45.704	28.190	30.993
13	43.177	81.820	43.375	64.770	51.155
14	13.569	29.016	39.011	29.720	293.631
15	855.991	1.412.559	2.341.047	1.570.778	1.310.250
16	1.971.888	1.625.765	1.923.644	3.432.212	5.007.833
17	58.091	381.682	724.300	4.267.335	3.490.773
18	104.544	159.865	300.723	263.348	281.052
19	122	569	1.821	430	4.211
20	502.178	138.311	160.442	259.911	250.175
21	29.288	218.643	296.837	323.720	254.435

Tabla 126

IMPORTACIONES CANARIAS DEL EXTRANJERO POR GRUPOS SEGUN LA CLASIFICACION INTERNACIONAL. (en 000.000 Ptas)
(PERIODO 1975-1992)

MERCANCIAS	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1.- PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	14.925	17.728	20.875	26.502	31.040	34.868	40.734	47.846	59.073
2.- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES NATURALES	25.229	38.147	51.519	49.662	52.232	97.727	134.379	129.021	211.731
3.- MATERIAS PRIMAS-EXCEPTO COMBUSTIBLES-Y ACEI Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	1.123	1.942	2.244	2.895	3.619	4.540	4.563	4.996	6.734
4.- ARTICULOS FABRICADOS	19.249	27.290	34.994	38.353	49.199	59.769	59.087	68.134	77.013
5.- ORO EN PASTA Y MONEDA	0	0	0	0	0	28	0	0	0
TOTAL	60.526	85.107	109.632	117.412	136.090	196.932	238.763	249.997	354.551

MERCANCIAS	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
1.- PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	68.560	73.561	77.434	79.748	83.703	90.328	92.601	96.740	106.442
2.- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES NATURALES	215.772	187.981	89.108	87.199	65.085	74.908	76.216	72.792	48.792
3.- MATERIAS PRIMAS-EXCEPTO COMBUSTIBLES-Y ACEI Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	7.412	8.686	8.475	7.759	9.186	9.151	8.456	8.344	8.743
4.- ARTICULOS FABRICADOS	76.113	93.415	118.871	156.220	194.606	199.564	173.845	176.093	179.988
5.- ORO EN PASTA Y MONEDA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	367.857	363.643	293.888	330.926	352.580	373.951	351.118	353.969	343.965

Tabla 127

EXPORTACIONES CANARIAS AL EXTRANJERO POR GRUPOS SEGUN LA CLASIFICACION INTERNACIONAL. (en 000.000 Ptas)
(PERIODO 1975-1992)

MERCANCIAS	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1.- PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACOS	8.148	12.447	12.571	19.144	27.359	23.322	30.017	30.714	29.932
2.- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES NATURALES	2.460	6.753	11.909	8.037	2.662	10.882	27.286	25.454	47.308
3.- MATERIAS PRIMAS-EXCEPTO COMBUSTIBLES Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	367	587	969	1.227	1.556	1.726	2.355	2.904	3.569
4.- ARTICULOS FABRICADOS	1.609	3.247	5.787	6.230	6.037	7.218	10.723	13.708	11.706
5.- ORO EN PASTA Y MONEDA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	12.584	23.034	31.236	34.638	37.614	43.148	70.381	72.780	92.515

MERCANCIAS	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
1.- PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACOS	38.132	38.634	35.878	32.104	34.914	35.121	n.d	n.d	36.289
2.- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES NATURALES	68.557	62.321	29.580	41.610	21.085	24.907	n.d	n.d	15.927
3.- MATERIAS PRIMAS-EXCEPTO COMBUSTIBLES Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	5.065	4.924	5.445	5.991	5.173	4.755	n.d	n.d	4.136
4.- ARTICULOS FABRICADOS	16.683	17.033	18.388	13.725	15.701	16.701	n.d	n.d	20.728
5.- ORO EN PASTA Y MONEDA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	128.437	122.912	89.291	93.430	76.873	81.484	85.526	84.112	77.080

Tabla 128

Importaciones a Canarias desde los distintos continentes
(en millones de pesetas)

CONTINENTE	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	20.758	24.460	30.162	33.868	45.552	51.173	57.617	72.646	127.185	125.498	119.881	130.747	164.809	180.545	189.212	171.634	157.706	165.488
AFRICA	1.005	2.414	4.235	7.365	6.403	12.205	29.406	31.509	39.668	53.858	68.587	20.747	31.783	22.208	25.414	24.928	35.911	32.901
AMERICA	11.677	14.229	16.875	22.381	32.763	62.451	100.589	88.457	120.596	123.200	114.991	82.460	70.822	64.650	71.970	69.877	69.471	63.103
ASIA	26.987	43.920	58.289	53.654	50.679	70.949	50.776	57.026	66.708	64.582	59.868	59.593	62.225	83.046	85.137	83.869	89.731	81.408
OCEANIA	99	78	72	144	692	154	374	255	260	256	242	332	354	393	464	751	831	955
TOTAL	60.526	85.101	109.633	117.412	136.089	196.932	238.762	249.893	354.417	367.394	363.569	293.879	329.993	350.842	372.197	351.059	353.650	343.855
OTROS	0	5	0	0	1	0	0	74	134	463	74	10	1.211	1.213	1.297	59	318	111
TOTAL	60.526	85.106	109.633	117.412	136.090	196.932	238.762	249.967	354.551	367.857	363.643	293.889	331.204	352.055	373.494	351.118	353.968	343.966

Porcentaje de participación por continentes en las importaciones Canarias procedentes del extranjero

CONTINENTE	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	34,30	28,74	27,51	28,85	33,47	25,99	24,13	29,06	35,87	34,12	32,97	44,49	49,76	51,28	50,66	48,88	44,55	48,11
AFRICA	1,66	2,84	3,86	6,27	4,70	6,20	12,32	12,61	11,19	14,64	18,86	7,06	9,60	6,31	6,80	7,10	10,15	9,57
AMERICA	19,29	16,72	15,39	19,06	24,07	31,71	42,13	35,39	34,01	33,49	31,62	28,06	21,38	18,36	19,27	19,90	19,63	18,35
ASIA	44,59	51,61	53,17	45,70	37,24	36,03	21,27	22,81	18,81	17,56	16,46	20,28	18,79	23,59	22,79	23,89	25,35	23,67
OCEANIA	0,16	0,09	0,07	0,12	0,51	0,08	0,16	0,10	0,07	0,07	0,07	0,11	0,11	0,11	0,12	0,21	0,23	0,28
TOTAL	100,00	99,99	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	99,97	99,96	99,87	99,98	100,00	99,63	99,66	99,65	99,98	99,91	99,97
OTROS	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,04	0,13	0,02	0,00	0,37	0,34	0,35	0,02	0,09	0,03
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 129

Variación de las importaciones a Canarias desde los distintos continentes. Año base: 1985 = 100

CONTINENTE	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	17,32	20,40	25,16	28,25	38,00	42,69	48,06	60,60	106,09	104,69	100,00	109,06	137,48	150,60	157,83	143,17	131,55	138,04
AFRICA	1,47	3,52	6,17	10,74	9,34	17,79	42,87	45,94	57,84	78,53	100,00	30,25	46,34	32,38	37,05	36,35	52,36	47,97
AMERICA	10,15	12,37	14,68	19,46	28,49	54,31	87,48	76,93	104,87	107,14	100,00	71,71	61,59	56,22	62,59	60,77	60,41	54,88
ASIA	45,08	73,36	97,36	89,62	84,65	118,51	84,81	95,25	111,43	107,87	100,00	99,54	103,94	138,72	142,21	140,09	149,88	135,98
OCEANIA	40,91	32,23	29,75	59,50	285,95	63,64	154,55	105,37	107,44	105,79	100,00	137,19	146,28	162,40	191,74	310,33	343,39	394,63
TOTAL	16,65	23,41	30,15	32,29	37,43	54,17	65,67	68,73	97,48	101,05	100,00	80,83	90,76	96,50	102,37	96,56	97,27	94,58
OTROS	0,00	6,76	0,00	0,00	1,35	0,00	0,00	100,00	181,08	625,68	100,00	13,51	1.636	1.639	1.753	79,73	429,73	150,00
TOTAL	16,64	23,40	30,15	32,29	37,42	54,16	65,66	68,74	97,50	101,16	100,00	80,82	91,08	96,81	102,71	96,56	97,34	94,59

Tasa de cobertura Canarias - continen

CONTINENTE	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	28,69	33,16	28,67	30,79	26,32	29,68	37,34	32,07	22,70	36,55	28,51	22,60	17,88	16,05	16,21	18,36	21,27	25,19
AFRICA	237,11	294,53	265,76	164,59	151,37	95,47	54,66	63,29	82,96	52,64	38,20	135,86	85,42	83,03	52,86	41,08	25,41	19,80
AMERICA	4,93	6,21	23,00	6,78	7,38	2,41	3,69	3,19	2,32	3,64	6,74	8,26	4,52	2,47	3,78	3,23	3,47	5,01
ASIA	10,57	13,43	7,34	13,25	23,97	10,58	24,22	16,66	18,61	27,43	31,65	27,46	19,20	13,42	15,61	14,04	13,61	12,66
OCEANIA	2,02	3,85	0,00	3,47	0,07	3,25	12,57	7,45	5,77	2,73	3,31	6,33	0,00	2,04	21,98	1,33	73,04	0,31
TOTAL	19,44	25,86	25,59	26,56	26,64	18,21	22,47	22,24	21,73	26,24	23,95	27,54	21,75	17,15	16,18	15,89	16,37	17,94
OTROS	---	20.620	---	---	136.150	---	---	23.239	11.575	6.915	48.428	83.560	1.961	1.483	1.531	57.173	8.243	13.875
TOTAL	20,79	27,07	28,49	29,50	27,64	21,91	29,67	29,12	26,09	34,92	33,80	30,38	28,84	22,20	21,44	25,50	23,76	22,41

Tabla 130

**Exportaciones de Canarias a los distintos continentes.
(en millones de peseta:**

CONTINEN	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	5.955	8.110	8.646	10.427	11.991	15.187	21.516	23.299	28.865	45.868	34.173	29.548	29.465	28.973	30.680	31.512	33.547	41.690
AFRICA	2.383	7.110	11.255	12.122	9.692	11.652	16.072	19.941	32.909	28.351	26.200	28.187	27.150	18.439	13.433	10.241	9.126	6.516
AMERICA	576	884	3.882	1.518	2.419	1.506	3.711	2.824	2.798	4.480	7.747	6.813	3.203	1.596	2.719	2.257	2.410	3.161
ASIA	2.853	5.897	4.277	7.111	12.150	7.507	12.300	9.501	12.417	17.715	18.947	16.366	11.946	11.141	13.294	11.774	12.208	10.309
OCEANIA	2	3	0	5	1	5	47	19	15	7	8	21	0	8	102	10	607	3
TOTAL	11.769	22.004	28.060	31.183	36.253	35.857	53.646	55.584	77.004	96.421	87.075	80.935	71.764	60.157	60.228	55.794	57.898	61.679
OTROS	816	1.031	3.177	3.456	1.362	7.292	17.185	17.197	15.511	32.017	35.837	8.356	23.745	17.987	19.856	33.732	26.214	15.401
TOTAL	12.585	23.035	31.237	34.639	37.614	43.149	70.831	72.781	92.515	*****	*****	89.291	95.509	78.144	80.084	89.526	84.112	77.080

Porcentaje de participación en las exportaciones de Canarias a los distintos continent

CONTINEN	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	47,32	35,21	27,68	30,10	31,88	35,20	30,38	32,01	31,20	35,71	27,80	33,09	30,85	37,08	38,31	35,20	39,88	54,09
AFRICA	18,94	30,87	36,03	35,00	25,77	27,00	22,69	27,40	35,57	22,07	21,32	31,57	28,43	23,60	16,77	11,44	10,85	8,45
AMERICA	4,58	3,84	12,43	4,38	6,43	3,49	5,24	3,88	3,02	3,49	6,30	7,63	3,35	2,04	3,40	2,52	2,87	4,10
ASIA	22,67	25,60	13,69	20,53	32,30	17,40	17,37	13,05	13,42	13,79	15,42	18,33	12,51	14,26	16,60	13,15	14,51	13,37
OCEANIA	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,07	0,03	0,02	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01	0,13	0,01	0,72	0,00
TOTAL	93,52	95,52	89,83	90,02	96,38	83,10	75,74	76,37	83,23	75,07	70,84	90,64	75,14	76,98	75,21	62,32	68,83	80,02
OTROS	6,48	4,48	10,17	9,98	3,62	16,90	24,26	23,63	16,77	24,93	29,16	9,36	24,86	23,02	24,79	37,68	31,17	19,98
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 131

Variación en las exportaciones de Canarias a los distintos continentes. Año base: 1985

CONTINENTE	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	17,43	23,73	25,30	30,51	35,09	44,44	62,96	68,18	84,47	134,22	100,00	86,47	86,22	84,78	89,78	92,21	98,17	122,00
AFRICA	9,10	27,14	42,96	46,27	36,99	44,47	61,34	76,11	125,61	108,21	100,00	107,58	103,63	70,38	51,27	39,09	34,83	24,87
AMERICA	7,44	11,41	50,11	19,59	31,22	19,44	47,90	36,45	36,12	57,83	100,00	87,94	41,35	20,60	35,10	29,13	31,11	40,80
ASIA	15,06	31,12	22,57	37,53	64,13	39,62	64,92	50,15	65,54	93,50	100,00	86,38	63,05	58,80	70,16	62,14	64,43	54,41
OCEANIA	25,00	37,50	0,00	62,50	6,25	62,50	587,50	237,50	187,50	87,50	100,00	262,50	0,00	100,00	1.275,0	125,00	7.587,5	37,50
TOTAL	13,52	25,27	32,23	35,81	41,63	41,18	61,61	63,83	88,43	110,73	100,00	92,95	82,42	69,09	69,17	64,08	66,49	70,83
OTROS	2,28	2,88	8,87	9,64	3,80	20,35	47,95	47,99	43,28	89,34	100,00	23,32	66,26	50,19	55,41	94,13	73,15	42,98
TOTAL	10,24	18,74	25,41	28,18	30,60	35,11	57,63	59,21	75,27	104,50	100,00	72,65	77,71	63,58	65,16	72,84	68,43	62,71

Déficit comercial de Canarias a los distintos continentes.
(en millones de pesetas)

CONTINENTE	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA	-14803	-16350	-21516	-23441	-33561	-35986	-36101	-49347	-98320	-79630	-85708	-101199	-135344	-151572	-158532	-140122	-124159	-123798
AFRICA	1378	4696	7020	4757	3289	-553	-13334	-11568	-6759	-25507	-42387	7440	-4633	-3769	-11981	-14687	-26785	-26385
AMERICA	-11101	-13345	-12993	-20863	-30344	-60945	-96878	-85633	-117798	-118720	-107244	-75647	-67619	-63054	-69251	-67620	-67061	-59942
ASIA	-24134	-38023	-54012	-46543	-38529	-63442	-38476	-47525	-54291	-46867	-40921	-43227	-50279	-71905	-71843	-72095	-77523	-71099
OCEANIA	-97	-75	-72	-139	-691,5	-149	-327	-236	-245	-249	-234	-311	-354	-385	-362	-741	-224	-952
TOTAL	-48757	-63097	-81573	-86229	-99836,5	-161075	-185116	-194309	-277413	-270973	-276494	-212944	-258229	-290685	-311969	-295265	-295752	-282176
OTROS	816	1026	3177	3456	1360,5	7292	17185	17123	15377	31554	35763	8346	22534	16774	18559	33673	25896	15290
TOTAL	-47941	-62071	-78396	-82773	-98476	-153783	-167931	-177186	-262036	-239419	-240731	-204598	-235695	-273911	-293410	-261592	-269856	-266886

Tabla 132

*Importaciones canarias procedentes de Africa (principales países).
(en millones de pesetas)*

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	75	74	100	215	294	266	322	622	801	817	1.103	1.280	1.731	1.637	1.562	1.581	1.327	1.740
ARGELIA	11	750	722	834	1.262	5.464	2.127	3.880	22.453	2.386	2.397	2.873	3.154	1.558	2.189	2.549	3.794	1.872
TUNEZ	0	0	0	9	0	0	1	79	4	9	8	5	1.629	314	72	1.131	10	36
LIBIA	0	226	1.589	3.936	2.337	51	7.285	2.815	5	2.978	5.111	381	476	718	2.081	359	1.844	294
MAURITAN.	18	45	19	25	19	48	366	466	672	591	587	313	720	897	1.146	866	505	807
SENEGAL	30	48	5	9	48	63	221	187	195	353	565	462	448	407	287	249	312	512
NIGERIA	2	1	0	0	0	3.807	13.281	20.889	3.974	9.976	19.517	0	4.595	6.292	10.069	8.717	16.813	8.557
GABON	0	0	0	0	0	81	0	0	357	28.711	24.243	3.635	8.719	4.714	0	410	659	606
SURAFRICA	528	737	609	1.160	1.550	1.487	2.204	1.462	1.621	1.456	1.786	3.596	4.663	3.527	3.839	2.650	2.552	3.182
TOT.PAISES	664	1.881	3.044	6.188	5.510	11.267	25.807	30.400	30.082	47.277	55.317	12.545	26.135	20.064	21.245	18.512	27.816	17.606
TOT.AFRICA	1.005	2.414	4.235	7.365	6.403	12.205	29.406	31.509	39.668	53.858	68.587	20.747	31.783	22.208	25.414	24.928	35.911	32.901
TOT.C.EXT.	60.526	85.107	109.633	117.412	136.090	196.932	238.762	249.967	354.551	367.857	363.643	293.589	331.204	352.055	373.494	351.118	353.968	343.966

Porcentaje de participación de los países del continente en las importaciones Canarias

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	7,46	3,07	2,36	2,92	4,59	2,18	1,10	1,97	2,02	1,52	1,61	6,17	5,45	7,37	6,15	6,34	3,70	5,29
ARGELIA	1,09	31,07	17,05	11,32	19,71	44,77	7,23	12,31	56,60	4,43	3,49	13,85	9,92	7,02	8,61	10,23	10,57	5,69
TUNEZ	0,00	0,00	0,00	0,12	0,00	0,00	0,00	0,25	0,01	0,02	0,01	0,02	5,13	1,41	0,28	4,54	0,03	0,11
LIBIA	0,00	9,36	37,52	53,44	36,50	0,42	24,77	8,93	0,01	5,53	7,45	1,84	1,50	3,23	8,19	1,44	5,13	0,89
MAURITAN.	1,79	1,86	0,45	0,34	0,30	0,39	1,24	1,48	1,69	1,10	0,86	1,51	2,27	4,04	4,51	3,47	1,41	2,45
SENEGAL	2,99	1,99	0,12	0,12	0,75	0,52	0,75	0,59	0,49	0,66	0,82	2,23	1,41	1,83	1,13	1,00	0,87	1,56
NIGERIA	0,20	0,02	0,00	0,00	0,00	31,19	45,16	66,30	10,02	18,52	28,46	0,00	14,46	28,33	39,62	34,97	46,82	26,01
GABON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,66	0,00	0,00	0,90	53,31	35,35	17,52	27,43	21,23	0,00	1,64	1,84	1,84
SURAFRICA	52,54	30,53	14,38	15,75	24,21	12,18	7,50	4,64	4,09	2,70	2,60	17,33	14,67	15,88	15,11	10,63	7,11	9,67
TOT.PAISES	66,07	77,90	71,88	84,02	86,05	92,31	87,76	96,48	75,83	87,78	80,65	60,47	82,23	90,35	83,60	74,26	77,46	53,51
TOT.AFRICA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	1,66	2,84	3,86	6,27	4,70	6,20	12,32	12,61	11,19	14,64	18,86	7,07	9,60	6,31	6,80	7,10	10,15	9,57

Tabla 133

Porcentaje de variación de las importaciones de Canarias a África. Año base: 1985 = 100.

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	6,8	6,7	9,1	19,5	26,7	24,1	29,2	56,4	72,6	74,1	100,0	116,0	156,9	148,4	141,6	143,3	120,3	157,8
ARGELIA	0,5	31,3	30,1	34,8	52,6	228,0	88,7	161,9	936,7	99,5	100,0	119,9	131,6	65,0	91,3	106,3	158,3	78,1
TUNEZ	0,0	0,0	0,0	112,5	0,0	0,0	12,5	987,5	50,0	112,5	100,0	62,5	20.363	3.925,0	900,0	14.138	125,0	450,0
LIBIA	0,0	4,4	31,1	77,0	45,7	1,0	142,5	55,1	0,1	58,3	100,0	7,5	9,3	14,0	40,7	7,0	36,1	5,8
MAURITAN.	3,1	7,7	3,2	4,3	3,2	8,2	62,4	79,4	114,5	100,7	100,0	53,3	122,7	152,8	195,2	147,5	86,0	137,5
SENEGAL	5,3	8,5	0,9	1,6	8,5	11,2	39,1	33,1	34,5	62,5	100,0	81,8	79,3	72,0	50,8	44,1	55,2	90,6
NIGERIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19,5	68,0	107,0	20,4	51,1	100,0	0,0	23,5	32,2	51,6	44,7	86,1	43,8
GABON	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	1,5	118,4	100,0	15,0	36,0	19,4	0,0	1,7	2,7	2,5
SURAFRICA	29,6	41,3	34,1	64,9	86,8	83,3	123,4	81,9	90,8	81,5	100,0	201,3	261,1	197,5	214,9	148,4	142,9	178,2
TOT.PAISES	1,2	3,4	5,5	11,2	10,0	20,4	46,7	55,0	54,4	85,5	100,0	22,7	47,2	36,3	38,4	33,5	50,3	31,8
TOT.AFRICA	1,5	3,5	6,2	10,7	9,3	17,8	42,9	45,9	57,8	78,5	100,0	30,2	46,3	32,4	37,1	36,3	52,4	48,0
TOT.C.EXT.	16,6	23,4	30,1	32,3	37,4	54,2	65,7	68,7	97,5	101,2	100,0	80,7	91,1	96,8	102,7	96,6	97,3	94,6

Evolución de la Tasa de Cobertura Canarias - África.

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	40,0	2.158,1	698,0	2.773,5	1.221,4	1.091,4	823,6	771,7	556,6	571,7	220,9	198,4	88,1	59,1	61,8	67,4	171,3	87,2
ARGELIA	390,9	15,7	18,6	2,8	1,8	0,7	0,4	1,4	23,9	7,8	1,4	1,1	0,8	0,4	4,3	5,7	0,4	3,0
TUNEZ	-	-	-	0,0	-	-	300,0	6,3	475,0	22,2	12,5	20,0	0,2	0,0	0,0	0,3	5.050,0	0,0
LIBIA	-	10,2	1,5	0,0	1,5	25,5	4,8	5,9	2.120,0	1,3	114,1	390,0	135,5	4,6	0,1	0,0	0,0	0,7
MAURITANIA	1.338,9	1.617,8	3.673,7	3.464,0	5.968,4	3.108,3	1.213,7	612,7	825,9	1.575,5	961,5	3.117,6	1.352,4	894,1	576,3	668,6	840,2	0,4
SENEGAL	193,3	356,3	8.340,0	4.577,8	1.091,7	693,7	285,5	744,9	827,7	500,0	804,8	599,6	780,4	699,0	473,2	361,8	224,4	611,7
NIGERIA	-	-	-	-	-	80,2	32,4	23,8	286,0	14,1	1,3	-	111,4	25,0	5,5	0,7	2,0	2,0
GABON	-	-	-	-	-	30,9	-	-	53,8	0,6	0,5	3,1	0,6	0,7	-	6,1	3,5	13,7
SURAFRICA	5,1	1,1	0,7	0,3	2,6	1,1	1,2	1,4	1,5	0,5	0,6	1,0	0,0	0,8	1,7	1,3	0,6	0,5
TOT.PAISES	212,5	223,5	155,1	167,0	140,9	70,8	48,3	47,2	95,4	37,1	34,1	168,7	78,8	67,3	45,6	43,4	29,2	28,3
TOT.AFRICA	237,1	294,5	265,8	164,6	151,4	95,5	54,7	63,3	83,0	52,6	38,2	135,9	85,4	83,0	52,9	41,1	25,4	19,8
TOT.C.EXT.	20,8	27,1	28,5	29,5	27,6	21,9	29,7	29,1	26,1	34,9	33,8	30,4	28,8	22,2	21,4	25,5	23,8	22,4

Tabla 134

**Exportaciones de Canarias hacia África (principales países
(en millones de pesetas)**

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	30	1.597	698	5.963	3.591	2.903	2.652	4.800	4.458	4.671	2.437	2.540	1.525	968	966	1.066	2.273	1.518
ARGELIA	43	118	134	23	23	36	9	56	5.366	186	33	31	24	6	95	146	14	56
TUNEZ	0	4	67	0	0	0	3	5	19	2	1	1	4	0	0	3	505	0
LIBIA	83	23	24	1	35	13	350	166	106	39	5.834	1.486	645	33	2	0	0	2
MAURITANIA	241	728	698	866	1.134	1.492	4.442	2.855	5.550	9.311	5.644	9.758	9.737	8.020	6.604	5.790	4.243	3
SENEGAL	58	171	417	412	524	437	631	1.393	1.614	1.765	4.547	2.770	3.496	2.845	1.358	901	700	3.132
NIGERIA	889	1.483	2.584	3.026	2.374	3.052	4.309	4.968	11.365	1.410	251	4.425	5.121	1.572	555	60	338	171
GABON	40	70	96	38	42	25	54	92	192	158	119	113	50	32	39	25	23	83
SURAFRICA	27	8	4	3	41	16	27	21	24	7	11	36	1	28	64	34	15	15
TOT.PAISES	1.411	4.202	4.722	10.332	7.764	7.974	12.477	14.356	28.694	17.549	18.877	21.160	20.603	13.504	9.683	8.025	8.111	4.980
TOT.AFRICA	2.383	7.110	11.255	12.122	9.692	11.652	16.072	19.941	32.909	28.351	26.200	28.187	27.150	18.439	13.433	10.241	9.126	6.516
TOT.C.EXT.	12.585	23.032	31.236	34.639	37.614	43.149	70.831	72.781	92.515	128.438	122.912	89.291	95.509	78.144	80.084	89.526	84.112	77.080

Porcentaje de participación de los países del continente en las exportaciones canarias

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	1,26	22,46	6,20	49,19	37,05	24,91	16,50	24,07	13,55	16,48	9,30	9,01	5,62	5,25	7,19	10,41	24,91	23,30
ARGELIA	1,80	1,66	1,19	0,19	0,24	0,31	0,06	0,28	16,31	0,66	0,13	0,11	0,09	0,03	0,71	1,43	0,15	0,86
TUNEZ	0,00	0,06	0,60	0,00	0,00	0,00	0,02	0,03	0,06	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,03	5,53	0,00
LIBIA	3,48	0,32	0,21	0,01	0,36	0,11	2,18	0,83	0,32	0,14	22,27	5,27	2,38	0,18	0,01	0,00	0,00	0,03
MAURITANIA	10,11	10,24	6,20	7,14	11,70	12,80	27,64	14,32	16,86	32,84	21,54	34,62	35,86	43,49	49,16	56,54	46,49	0,05
SENEGAL	2,43	2,41	3,71	3,40	5,41	3,75	3,93	6,99	4,90	6,23	17,35	9,83	12,88	15,43	10,11	8,80	7,67	48,07
NIGERIA	37,31	20,86	22,96	24,96	24,49	26,19	26,81	24,91	34,53	4,97	0,96	15,70	18,86	8,53	4,13	0,59	3,70	2,62
GABON	1,68	0,98	0,85	0,31	0,43	0,21	0,34	0,46	0,58	0,56	0,45	0,40	0,18	0,17	0,29	0,24	0,25	1,27
SURAFRICA	1,13	0,11	0,04	0,02	0,42	0,14	0,17	0,11	0,07	0,02	0,04	0,13	0,00	0,15	0,48	0,33	0,16	0,23
TOT.PAISES	59,21	59,10	41,95	85,23	80,11	68,43	77,63	71,99	87,19	61,90	72,05	75,07	75,89	73,24	72,08	78,36	88,88	76,43
TOT.AFRICA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	18,94	30,87	36,03	35,00	25,77	27,00	22,69	27,40	35,57	22,07	21,32	31,57	28,43	23,60	16,77	11,44	10,85	8,45

Tabla 135

Porcentaje de variación de las exportaciones de Canarias a África. Año base: 1985 = 100

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	1,2	65,5	28,6	244,7	147,4	119,1	108,8	197,0	182,9	191,7	100,0	104,2	62,6	39,7	39,6	43,7	93,3	62,3
ARGELIA	130,3	357,6	406,1	69,7	69,7	109,1	27,3	169,7	16.261	563,6	100,0	93,9	72,7	18,2	287,9	442,4	42,4	169,7
TUNEZ	0,0	400,0	6.700,0	0,0	0,0	0,0	300,0	500,0	1.900,0	200,0	100,0	100,0	400,0	0,0	0,0	300,0	50.500	0,0
LIBIA	1,4	0,4	0,4	0,0	0,6	0,2	6,0	2,8	1,8	0,7	100,0	25,5	11,1	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
MAURITANIA	4,3	12,9	12,4	15,3	20,1	26,4	78,7	50,6	98,3	165,0	100,0	172,9	172,5	142,1	117,0	102,6	75,2	0,1
SENEGAL	1,3	3,8	9,2	9,1	11,5	9,6	13,9	30,6	35,5	38,8	100,0	60,9	76,9	62,6	29,9	19,8	15,4	68,9
NIGERIA	354,2	590,8	1.029,5	1.205,6	945,8	1.215,9	1.716,7	1.979,3	4.527,9	561,8	100,0	1.762,9	2.040,2	626,3	221,1	23,9	134,7	68,1
GABON	33,6	58,8	80,7	31,9	35,3	21,0	45,4	77,3	161,3	132,8	100,0	95,0	42,0	26,9	32,8	21,0	19,3	69,7
SURAFRICA	245,5	72,7	36,4	27,3	372,7	145,5	245,5	190,9	218,2	63,6	100,0	327,3	9,1	254,5	581,8	309,1	136,4	136,4
TOT.PAISES	7,5	22,3	25,0	54,7	41,1	42,2	66,1	76,1	152,0	93,0	100,0	112,1	109,1	71,5	51,3	42,5	43,0	26,4
TOT.AFRICA	9,1	27,1	43,0	46,3	37,0	44,5	61,3	76,1	125,6	108,2	100,0	107,6	103,6	70,4	51,3	39,1	34,8	24,9
TOT.C.EXT.	10,2	18,7	25,4	28,2	30,6	35,1	57,6	59,2	75,3	104,5	100,0	72,6	77,7	63,6	65,2	72,8	68,4	62,7

Déficit comercial Canarias - África.
(en millones de pesetas)

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
MARRUECOS	-45	1523	598	5748	3297	2637	2330	4178	3657	3854	1334	1260	-206	-669	-596	-515	946	-222
ARGELIA	32	-632	-588	-811	-1239	-5428	-2118	-3824	-17087	-2200	-2364	-2842	-3130	-1552	-2094	-2403	-3780	-1816
TUNEZ	0	4	67	-9	0	0	2	-74	15	-7	-7	-4	-1625	-314	-72	-1128	495	-36
LIBIA	83	-203	-1565	-3935	-2302	-38	-6935	-2649	101	-2939	723	1105	169	-685	-2079	-359	-1844	-292
MAURITANIA	223	683	679	841	1115	1444	4076	2389	4878	8720	5057	9445	9017	7123	5458	4924	3738	-804
SENEGAL	28	123	412	403	476	374	410	1206	1419	1412	3982	2308	3048	2438	1071	652	388	2620
NIGERIA	887	1482,5	2584	3026	2374	-755	-8972	-15921	7391	-8566	-19266	4425	526	-4720	-9514	-8657	-16475	-8386
GABON	40	70	96	38	42	-56	54	92	-165	-28553	-24124	-3522	-8669	-4682	39	-385	-636	-523
SURAFRICA	-501	-729	-605	-1157	-1509	-1471	-2177	-1441	-1597	-1449	-1775	-3560	-4662	-3499	-3775	-2616	-2537	-3167
TOT.PAISES	747	2321,5	1678	4144	2254	-3293	-13330	-16044	-1388	-29728	-36440	8615	-5532	-6560	-11562	-10487	-19705	-12626
TOT.AFRICA	1378	4696	7020	4757	3289	-553	-13334	-11568	-6759	-25507	-42387	7440	-4633	-3769	-11981	-14687	-26785	-26385
TOT.C.EXT.	-47941	-62075	-78397	-82773	-98476	-153783	-167931	-177186	-262036	-239419	-240731	-204298	-235695	-273911	-293410	-261592	-269856	-266886

Tabla 136

*Importaciones a Canarias desde América (principales países)
(en millones de pesetas)*

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	4.534	5.786	6.997	9.194	9.503	14.491	17.018	18.043	30.052	31.551	41.975	30.469	24.758	29.565	31.163	25.843	30.151	25.449
MEXICO	64	77	115	1.588	11.281	27.009	57.982	43.261	65.925	67.322	48.535	25.513	27.291	16.306	18.017	20.718	14.697	12.825
HONDURAS	178	292	429	509	624	918	781	1.396	1.205	1.371	1.777	1.867	1.604	2.098	1.806	1.299	1.110	2.208
REP.DIMINIC	699	1.272	535	1.266	1.772	927	1.639	226	724	1.268	797	542	594	566	259	784	699	397
VENEZUELA	1.496	1.072	1.729	1.694	1.885	7.718	11.033	11.293	450	3.035	1.956	4.359	1.618	897	3.061	3.585	4.131	2.049
BRASIL	1.007	1.734	3.026	2.497	2.413	3.693	3.157	5.100	11.250	8.510	9.550	9.903	6.848	7.624	7.510	6.939	6.566	8.135
ARGENTINA	536	1.440	2.053	2.177	2.431	1.631	1.765	2.084	2.058	4.877	4.439	4.658	3.474	3.026	4.854	5.354	4.133	3.112
TOT.PAISES	8.514	11.673	14.884	18.925	29.909	56.387	93.375	81.403	111.664	117.934	109.029	77.311	66.187	60.082	66.670	64.522	61.487	54.175
TOT.AMERIC	11.677	14.229	16.875	22.381	32.763	62.451	100.589	88.457	120.596	123.200	114.991	82.460	70.822	64.650	71.970	69.877	69.471	63.103
TOT.C.EXT.	60.526	85.107	109.633	117.412	136.090	196.932	238.762	249.967	354.551	367.857	363.643	293.589	331.204	352.055	373.494	351.118	353.968	343.966

Porcentaje de participación de los países en las importaciones a Canarias desde Amér

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	38,83	40,66	41,46	41,08	29,01	23,20	16,92	20,40	24,92	25,61	36,50	36,95	34,96	45,73	43,30	36,98	43,40	40,33
MEXICO	0,55	0,54	0,68	7,10	34,43	43,25	57,64	48,91	54,67	54,64	42,21	30,94	38,53	25,22	25,03	29,65	21,16	20,32
HONDURAS	1,52	2,05	2,54	2,27	1,90	1,47	0,78	1,58	1,00	1,11	1,55	2,26	2,26	3,25	2,51	1,86	1,60	3,50
REP.DOMINIC	5,99	8,94	3,17	5,66	5,41	1,48	1,63	0,26	0,60	1,03	0,69	0,66	0,84	0,88	0,36	1,12	1,01	0,63
VENEZUELA	12,81	7,53	10,25	7,57	5,75	12,36	10,97	12,77	0,37	2,46	1,70	5,29	2,28	1,39	4,25	5,13	5,95	3,25
BRASIL	8,62	12,19	17,93	11,16	7,37	5,91	3,14	5,77	9,33	6,91	8,30	12,01	9,67	11,79	10,43	9,93	9,45	12,89
ARGENTINA	4,59	10,12	12,17	9,73	7,42	2,61	1,75	2,36	1,71	3,96	3,86	5,65	4,91	4,68	6,74	7,66	5,95	4,93
TOT.PAISES	72,91	82,04	88,20	84,56	91,29	90,29	92,83	92,03	92,59	95,73	94,82	93,76	93,46	92,93	92,64	92,34	88,51	85,85
TOT.AMERIC	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	19,29	16,72	15,39	19,06	24,07	31,71	42,13	35,39	34,01	33,49	31,62	28,09	21,38	18,36	19,27	19,90	19,63	18,35

Tabla 137

Porcentaje de variación de las importaciones a Canarias desde el continente americano. Año base: 1985 =

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	10,80	13,78	16,67	21,90	22,64	34,52	40,54	42,99	71,59	75,17	100,00	72,59	58,98	70,43	74,24	61,57	71,83	60,63
MEXICO	0,13	0,16	0,24	3,27	23,24	55,65	119,46	89,13	135,83	138,71	100,00	52,57	56,23	33,60	37,12	42,69	30,28	26,42
HONDURAS	10,02	16,43	24,14	28,64	35,12	51,66	43,95	78,56	67,81	77,15	100,00	105,06	90,26	118,06	101,63	73,10	62,46	124,25
REP.DOMINICANA	87,70	159,60	67,13	158,85	222,33	116,31	205,65	28,36	90,84	159,10	100,00	68,01	74,53	71,02	32,50	98,37	87,70	49,81
VENEZUELA	76,48	54,81	88,39	86,61	96,37	394,58	564,06	577,35	23,01	155,16	100,00	222,85	82,72	45,86	156,49	183,28	211,20	104,75
BRASIL	10,54	18,16	31,69	26,15	25,27	38,67	33,06	53,40	117,80	89,11	100,00	103,70	71,71	79,83	78,64	72,66	68,75	85,18
ARGENTINA	12,07	32,44	46,25	49,04	54,76	36,74	39,76	46,95	46,36	109,87	100,00	104,93	78,26	68,17	109,35	120,61	93,11	70,11
TOT.PAISES	7,81	10,71	13,65	17,36	27,43	51,72	85,64	74,66	102,42	108,17	100,00	70,91	60,71	55,11	61,15	59,18	56,40	49,69
TOT.AMERIC	10,15	12,37	14,68	19,46	28,49	54,31	87,48	76,93	104,87	107,14	100,00	71,71	61,59	56,22	62,59	60,77	60,41	54,88
TOT.C.EXT.	16,64	23,40	30,15	32,29	37,42	54,16	65,66	68,74	97,50	101,16	100,00	80,74	91,08	96,81	102,71	96,56	97,34	94,59

Evolución de la Tasa de cobertura Canarias - América.

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	6,82	7,38	51,11	12,51	5,30	3,00	9,07	6,80	1,41	3,98	5,49	8,55	3,34	1,47	3,77	2,82	1,50	2,05
MEXICO	0,00	0,00	0,00	0,00	2,86	2,08	1,62	1,57	2,70	1,04	2,28	3,06	0,10	0,09	0,47	0,05	0,02	0,11
HONDURAS	0,00	0,00	0,00	0,39	0,00	0,00	0,77	1,22	5,15	1,97	2,59	5,09	0,69	0,00	0,00	0,00	4,50	0,00
REP.DOMINICANA	2,58	0,39	0,75	0,16	0,40	2,37	0,79	96,02	0,00	0,00	2,63	10,33	0,84	6,71	33,20	2,42	6,72	4,03
VENEZUELA	2,07	2,71	1,68	3,72	4,46	0,76	1,47	0,82	1,56	0,16	2,66	1,45	0,12	1,11	0,42	0,73	1,40	1,56
BRASIL	0,99	0,92	1,19	1,84	2,03	0,76	3,29	0,37	0,20	1,16	0,14	3,04	0,83	0,03	0,20	0,00	0,05	0,84
ARGENTINA	5,60	0,07	6,14	4,46	33,32	3,13	20,11	6,14	5,98	4,90	7,32	0,41	5,93	1,35	2,64	1,85	5,20	8,16
TOT.PAISES	4,67	4,09	25,34	7,19	5,94	2,05	3,35	2,92	2,17	1,97	3,55	5,07	1,71	0,90	2,25	1,37	1,35	1,67
TOT.AMERIC	4,93	6,21	23,00	6,78	7,38	2,41	3,69	3,19	2,32	3,64	6,74	8,26	4,52	2,47	3,78	3,23	3,47	5,01
TOT.C.EXT.	20,79	27,07	28,49	29,50	27,64	21,91	29,67	29,12	26,09	34,92	33,80	30,41	28,84	22,20	21,44	25,50	23,76	22,41

Tabla 138

*Exportaciones de Canarias a América (principales países)
(en millones de pesetas)*

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	309	427	3.576	1.150	504	435	1.544	1.227	423	1.255	2.305	2.605	826	436	1.175	730	452	522
MEXICO	0	0	0	0	323	561	942	678	1.783	699	1.106	781	27	14	84	10	3	14
HONDURAS	0	0	0	2	0	0	6	17	62	27	46	95	11	0	0	0	50	0
REP.DOMINICANA	18	5	4	2	7	22	13	217	0	0	21	56	5	38	86	19	47	16
VENEZUELA	31	29	29	63	84	59	162	93	7	5	52	63	2	10	13	26	58	32
BRASIL	10	16	36	46	49	28	104	19	22	99	13	301	57	2	15	0	3	68
ARGENTINA	30	1	126	97	810	51	355	128	123	239	325	19	206	41	128	99	215	254
TOT.PAISES	398	478	3.771	1.360	1.777	1.156	3.126	2.379	2.420	2.324	3.868	3.920	1.134	541	1.501	884	828	906
TOT.AMERICA	576	884	3.882	1.518	2.419	1.506	3.711	2.824	2.798	4.480	7.747	6.813	3.203	1.596	2.719	2.257	2.410	3.161
TOT.C.EXT.	12.585	23.035	31.237	34.639	37.614	43.149	70.831	72.781	92.515	128.438	122.912	89.291	95.509	78.144	80.084	89.526	84.112	77.080

Porcentaje de participación de los países en las exportaciones de Canarias a América.

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	53,65	48,30	92,12	75,76	20,84	28,88	41,61	43,45	15,12	28,01	29,75	38,24	25,79	27,32	43,21	32,34	18,76	16,51
MEXICO	0,00	0,00	0,00	0,00	13,35	37,25	25,38	24,01	63,72	15,60	14,28	11,46	0,84	0,88	3,09	0,44	0,12	0,44
HONDURAS	0,00	0,00	0,00	0,13	0,00	0,00	0,16	0,60	2,22	0,60	0,59	1,39	0,34	0,00	0,00	0,00	2,07	0,00
REP.DOMINICANA	3,13	0,57	0,10	0,13	0,29	1,46	0,35	7,68	0,00	0,00	0,27	0,82	0,16	2,38	3,16	0,84	1,95	0,51
VENEZUELA	5,38	3,28	0,75	4,15	3,47	3,92	4,37	3,29	0,25	0,11	0,67	0,92	0,06	0,63	0,48	1,15	2,41	1,01
BRASIL	1,74	1,81	0,93	3,03	2,03	1,86	2,80	0,67	0,79	2,21	0,17	4,42	1,78	0,13	0,55	0,00	0,12	2,15
ARGENTINA	5,21	0,11	3,25	6,39	33,48	3,39	9,57	4,53	4,40	5,33	4,20	0,28	6,43	2,57	4,71	4,39	8,92	8,04
TOT.PAISES	69,10	54,07	97,14	89,59	73,46	76,76	84,24	84,24	86,49	51,88	49,93	57,54	35,40	33,90	55,20	39,17	34,36	28,66
TOT.AMERICA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	4,58	3,84	12,43	4,38	6,43	3,49	5,24	3,88	3,02	3,49	6,30	7,63	3,35	2,04	3,40	2,52	2,87	4,10

Tabla 139

Porcentaje de variación de las exportaciones Canarias al continente americano. Año base: 1985

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	13,4	18,5	155,1	49,9	21,9	18,9	67,0	53,2	18,4	54,4	100,0	113,0	35,8	18,9	51,0	31,7	19,6	22,6
MEXICO	0,0	0,0	0,0	0,0	29,2	50,7	85,2	61,3	161,2	63,2	100,0	70,6	2,4	1,3	7,6	0,9	0,3	1,3
HONDURAS	0,0	0,0	0,0	4,3	0,0	0,0	13,0	37,0	134,8	58,7	100,0	206,5	23,9	0,0	0,0	0,0	108,7	0,0
REP.DOMINIC	85,7	23,8	19,0	9,5	33,3	104,8	61,9	1.033,3	0,0	0,0	100,0	266,7	23,8	181,0	409,5	90,5	223,8	76,2
VENEZUELA	59,6	55,8	55,8	121,2	161,5	113,5	311,5	178,8	13,5	9,6	100,0	121,2	3,8	19,2	25,0	50,0	111,5	61,5
BRASIL	76,9	123,1	276,9	353,8	376,9	215,4	800,0	146,2	169,2	761,5	100,0	2.315,4	438,5	15,4	115,4	0,0	23,1	523,1
ARGENTINA	9,2	0,3	38,8	29,8	249,2	15,7	109,2	39,4	37,8	73,5	100,0	5,8	63,4	12,6	39,4	30,5	66,2	78,2
TOT.PAISES	10,3	12,4	97,5	35,2	45,9	29,9	80,8	61,5	62,6	60,1	100,0	101,3	29,3	14,0	38,8	22,9	21,4	23,4
TOT.AMERIC	7,4	11,4	50,1	19,6	31,2	19,4	47,9	36,5	36,1	57,8	100,0	87,9	41,3	20,6	35,1	29,1	31,1	40,8
TOT.C.EXT.	10,2	18,7	25,4	28,2	30,6	35,1	57,6	59,2	75,3	104,5	100,0	72,6	77,7	63,6	65,2	72,8	68,4	62,7

*Déficit comercial de Canarias - Améric
(en millones de pesetas)*

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EE.UU.	-4225	-5359	-3421	-8044	-8999	-14056	-15474	-16816	-29629	-30296	-39670	-27864	-23932	-29129	-29988	-25113	-29699	-24927
MEXICO	-64	-77	-115	-1588	-10958	-26448	-57040	-42583	-64142	-66623	-47429	-24732	-27264	-16292	-17933	-20708	-14694	-12811
HONDURAS	-178	-292	-429	-507	-624	-918	-775	-1379	-1143	-1344	-1731	-1772	-1593	-2098	-1806	-1299	-1060	-2208
RP.DOMINIC	-681	-1267	-531	-1264	-1765	-905	-1626	-9	-724	-1268	-776	-486	-589	-528	-173	-765	-652	-381
VENEZUELA	-1465	-1043	-1700	-1631	-1801	-7659	-10871	-11200	-443	-3030	-1904	-4296	-1616	-887	-3048	-3559	-4073	-2017
BRASIL	-997	-1718	-2990	-2451	-2364	-3665	-3053	-5081	-11228	-8411	-9537	-9602	-6791	-7622	-7495	-6939	-6563	-8067
ARGENTINA	-506	-1439	-1927	-2080	-1621	-1580	-1410	-1956	-1935	-4638	-4114	-4639	-3268	-2985	-4726	-5255	-3918	-2858
TOT.PAISES	-8116	-11195	-11113	-17565	-28132	-55231	-90249	-79024	-109244	-115610	-105161	-73391	-65053	-59541	-65169	-63638	-60659	-53269
TOT.AMERIC	-11101	-13345	-12993	-20863	-30344	-60945	-96878	-85633	-117798	-118720	-107244	-75647	-67619	-63054	-69251	-67620	-67061	-59942
TOT.C.EXT.	-47941	-62072	-78396	-82773	-98476	-153783	-167931	-177186	-262036	-239419	-240731	-204298	-235695	-273911	-293410	-261592	-269856	-266886

Tabla 140

*Importaciones a Canarias desde Asia (principales países)
(en millones de pesetas)*

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	1.089	3.904	4.408	4.174	8.053	15.259	0	6.936	0	9.730	2.513	4.497	381	45	16	4.402	0	0
IRAN	192	7.065	21.791	12.237	1.980	14.023	7.874	5.908	23.404	2.665	2.304	33	52	8.172	8.157	9.204	2.098	1.999
ISRAEL	94	99	226	279	276	431	401	531	494	505	723	778	1.541	1.492	1.409	1.475	1.094	1.533
ARABIA SAU	19.698	18.264	11.708	16.946	13.999	8.510	2.566	5.331	1	12.259	19.670	11.111	6.609	2.749	5.869	5.585	11.618	2.258
INDIA	63	124	231	161	185	446	427	590	614	866	1.039	1.438	1.404	2.541	2.134	2.650	2.147	1.600
SINGAPUR	61	124	231	282	411	505	552	850	490	308	404	568	1.200	1.801	1.479	1.736	1.492	1.361
CHINA	328	585	1.100	2.677	3.196	2.897	3.565	3.374	3.906	3.991	4.678	5.282	7.405	9.781	10.825	9.764	12.949	13.768
COREA SUR	92	482	845	715	893	1.178	1.651	1.883	1.750	1.651	2.281	2.854	4.185	5.711	5.222	4.895	5.516	4.679
JAPON	3.572	7.149	9.002	9.223	10.113	14.099	15.150	15.359	18.092	15.161	20.259	24.978	28.032	35.715	36.525	32.953	39.582	41.374
TAIWAN	145	272	375	469	863	1.136	1.145	1.669	1.618	1.674	2.376	3.275	5.321	7.045	5.980	4.718	5.568	5.237
HONG-KONG	316	579	944	827	1.143	1.609	1.944	2.260	2.178	2.194	2.456	2.914	3.760	3.349	2.739	1.810	1.688	1.521
TOT.PAISES	25.650	38.647	50.861	47.990	41.112	60.093	35.275	44.691	52.547	51.004	58.703	57.728	59.890	78.401	80.355	79.192	83.752	75.330
TOT.ASIA	26.987	43.920	58.289	53.654	50.679	70.949	50.776	57.026	66.708	64.582	59.868	59.593	62.225	83.046	85.137	83.869	89.731	81.408
TOT.C.EXT.	60.526	85.107	109.633	117.412	136.090	196.932	238.762	249.967	354.551	367.857	363.643	293.589	331.204	352.055	373.494	351.118	353.968	343.966

Porcentaje de participación de los países en las importaciones a Canarias desde Asia.

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	4,04	8,89	7,56	7,78	15,89	21,51	0,00	12,16	0,00	15,07	4,20	7,55	0,61	0,05	0,02	5,25	0,00	0,00
IRAN	0,71	16,09	37,38	22,81	3,91	19,76	15,51	10,36	35,08	4,13	3,85	0,06	0,08	9,84	9,58	10,97	2,34	2,46
ISRAEL	0,35	0,23	0,39	0,52	0,54	0,61	0,79	0,93	0,74	0,78	1,21	1,31	2,48	1,80	1,65	1,76	1,22	1,88
ARABIA SAU	72,99	41,58	20,09	31,58	27,62	11,99	5,05	9,35	0,00	18,98	32,86	18,64	10,62	3,31	6,89	6,66	12,95	2,77
INDIA	0,23	0,28	0,40	0,30	0,37	0,63	0,84	1,03	0,92	1,34	1,74	2,41	2,26	3,06	2,51	3,16	2,39	1,97
SINGAPUR	0,23	0,28	0,40	0,53	0,81	0,71	1,09	1,49	0,73	0,48	0,67	0,95	1,93	2,17	1,74	2,07	1,66	1,67
CHINA	1,22	1,33	1,89	4,99	6,31	4,08	7,02	5,92	5,86	6,18	7,81	8,86	11,90	11,78	12,71	11,64	14,43	16,91
COREA SUR	0,34	1,10	1,45	1,33	1,76	1,66	3,25	3,30	2,62	2,56	3,81	4,79	6,73	6,88	6,13	5,84	6,15	5,75
JAPON	13,24	16,28	15,44	17,19	19,96	19,87	29,84	26,93	27,12	23,48	33,84	41,91	45,05	43,01	42,90	39,29	44,11	50,82
TAIWAN	0,54	0,62	0,64	0,87	1,70	1,60	2,26	2,93	2,43	2,59	3,97	5,50	8,55	8,48	7,02	5,63	6,21	6,43
HONG-KONG	1,17	1,32	1,62	1,54	2,26	2,27	3,83	3,96	3,26	3,40	4,10	4,89	6,04	4,03	3,22	2,16	1,88	1,87
TOT.PAISES	95,05	87,99	87,26	89,44	81,12	84,70	69,47	78,37	78,77	78,98	98,05	96,87	96,25	94,41	94,38	94,42	93,34	92,53
TOT.ASIA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	44,59	51,61	53,17	45,70	37,24	36,03	21,27	22,81	18,81	17,56	16,46	20,30	18,79	23,59	22,79	23,89	25,35	23,67

Tabla 141

Porcentaje de variación de las importaciones a Canarias desde Asia. Año base: 1985 =

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	43,33	155,35	175,41	166,10	320,45	607,20	0,00	276,00	0,00	387,19	100,00	178,95	15,16	1,79	0,64	175,17	0,00	0,00
IRAN	8,33	306,64	945,79	531,12	85,94	608,64	341,75	256,42	1.015,8	115,67	100,00	1,43	2,26	354,69	354,04	399,48	91,06	86,76
ISRAEL	13,00	13,69	31,26	38,59	38,17	59,61	55,46	73,44	68,33	69,85	100,00	107,61	213,14	206,36	194,88	204,01	151,31	212,03
ARABIA SAU	100,14	92,85	59,52	86,15	71,17	43,26	13,05	27,10	0,01	62,32	100,00	56,49	33,60	13,98	29,84	28,39	59,06	11,48
INDIA	6,06	11,93	22,23	15,50	17,81	42,93	41,10	56,79	59,10	83,35	100,00	138,40	135,13	244,56	205,39	255,05	206,64	153,99
SINGAPUR	15,10	30,69	57,18	69,80	101,73	125,00	136,63	210,40	121,29	76,24	100,00	140,59	297,03	445,79	366,09	429,70	369,31	336,88
CHINA	7,01	12,51	23,51	57,23	68,32	61,93	76,21	72,12	83,50	85,31	100,00	112,91	158,29	209,09	231,40	208,72	276,81	294,31
COREA SUR	4,03	21,13	37,05	31,35	39,15	51,64	72,38	82,55	76,72	72,38	100,00	125,12	183,47	250,37	228,93	214,60	241,82	205,13
JAPON	17,63	35,29	44,43	45,53	49,92	69,59	74,78	75,81	89,30	74,84	100,00	123,29	138,37	176,29	180,29	162,66	195,38	204,23
TAIWAN	6,10	11,45	15,78	19,74	36,32	47,81	48,19	70,24	68,10	70,45	100,00	137,84	223,95	296,51	251,68	198,57	234,34	220,41
HONG-KONG	12,87	23,57	38,44	33,67	46,54	65,51	79,15	92,02	88,68	89,33	100,00	118,65	153,09	136,36	111,52	73,70	68,73	61,93
TOT.PAISES	43,69	65,83	86,64	81,75	70,03	102,37	60,09	76,13	89,51	86,88	100,00	98,34	102,02	133,56	136,88	134,90	142,67	128,32
TOT.ASIA	45,08	73,36	97,36	89,62	84,65	118,51	84,81	95,25	111,43	107,87	100,00	99,54	103,94	138,72	142,21	140,09	149,88	135,98
TOT.C.EXT.	16,64	23,40	30,15	32,29	37,42	54,16	65,66	68,74	97,50	101,16	100,00	80,74	91,08	96,81	102,71	96,56	97,34	94,59

Evolución de la Tasa de cobertura Canarias - As

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	0,55	0,23	0,00	0,00	0,00	0,01	-	0,95	-	3,24	30,60	9,74	4,20	0,00	0,00	0,80	-	-
IRAN	3,13	0,10	0,01	0,07	0,00	0,01	0,04	0,00	0,50	0,11	1,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10
ISRAEL	0,00	0,00	0,00	16,13	0,36	0,00	0,25	1,13	0,00	9,70	0,14	0,51	6,36	1,27	0,78	0,34	1,01	1,11
ARABIA SAU	0,03	0,02	0,09	0,05	0,04	0,20	0,51	0,23	21,100	0,43	0,29	1,71	0,62	3,78	2,01	0,04	0,06	0,31
INDIA	15,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,34	1,86	0,00	0,23	0,19	5,98	0,00	0,20	0,14	0,00	0,33	0,00
SINGAPUR	3,28	2,42	2,16	0,35	0,00	0,20	0,72	0,12	3,06	16,23	21,04	9,68	1,00	0,06	2,30	6,45	2,35	1,47
CHINA	0,00	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,23	2,53	3,83	3,39	0,89	0,31	0,29	0,00	0,01	0,06
COREA SUR	33,70	22,41	13,96	21,82	17,25	16,47	21,56	24,48	23,89	27,98	29,46	26,70	9,20	0,19	0,44	0,25	0,38	2,05
JAPON	74,02	77,66	44,18	70,55	116,59	50,39	75,16	51,64	60,09	107,45	78,87	57,18	38,31	28,41	32,94	30,47	27,25	22,67
TAIWAN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,00	0,17	0,00	0,06	0,18	0,34	0,27	1,97	6,78	6,45	12,34	4,72	1,58
HONG-KONG	6,33	10,71	11,12	17,78	2,45	2,55	5,92	8,41	7,58	7,29	5,46	4,29	5,08	8,45	6,13	52,71	30,98	19,07
TOT.PAISES	10,62	14,87	8,30	14,32	29,14	12,25	33,87	19,42	23,07	34,29	30,51	27,94	19,46	14,13	15,93	14,83	13,91	13,14
TOT.ASIA	10,57	13,43	7,34	13,25	23,97	10,58	24,22	16,66	18,61	27,43	31,65	27,46	19,20	13,42	15,61	14,04	13,61	12,66
TOT.C.EXT.	20,79	27,07	28,49	29,50	27,64	21,91	29,67	29,12	26,09	34,92	33,80	30,41	28,84	22,20	21,44	25,50	23,20	22,41

Tabla 142

Exportaciones de Canarias a Asia (principales países).

(en millones de pesetas)

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	6	9	0	0	0	1	55	66	315	315	769	438	16	0	0	35	0	0
IRAN	6	7	3	8	0	1	3	0	118	3	24	0	0	0	0	0	0	2
ISRAEL	0	0	0	45	1	0	1	6	0	49	1	4	98	19	11	5	11	17
ARABIA SAU	6	3	11	9	6	17	13	12	211	53	57	190	41	104	118	2	7	7
INDIA	10	0	0	0	0	0	10	11	0	2	2	86	0	5	3	0	7	0
SINGAPUR	2	3	5	1	0	1	4	1	15	50	85	55	12	1	34	112	35	20
CHINA	0	1	0	0	0	0	0	0	9	101	179	179	66	30	31	0	1	8
COREA SUR	31	108	118	156	154	194	356	461	418	462	672	762	385	11	23	12	21	96
JAPON	2.644	5.552	3.977	6.507	11.791	7.105	11.387	7.931	10.872	16.290	15.979	14.282	10.738	10.148	12.030	10.040	10.786	9.379
TAIWAN	0	0	0	0	1	0	2	0	1	3	8	9	105	478	386	582	263	83
HONG-KONG	20	62	105	147	28	41	115	190	165	160	134	125	191	283	168	954	523	290
TOT.PAISES	2.725	5.745	4.219	6.873	11.981	7.360	11.946	8.678	12.124	17.488	17.910	16.130	11.652	11.079	12.804	11.742	11.654	9.902
TOT.ASIA	2.853	5.897	4.277	7.111	12.150	7.507	12.300	9.501	12.417	17.715	18.947	16.366	11.946	11.141	13.294	11.774	12.208	10.309
TOT.C.EXT.	12.585	23.035	31.237	34.639	37.614	43.149	70.831	72.781	92.515	128.438	122.912	89.291	95.509	78.144	80.084	89.526	82.112	77.080

Porcentaje de participación de los países en las exportaciones de Canarias a

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	0,21	0,15	0,00	0,00	0,00	0,01	0,45	0,69	2,54	1,78	4,06	2,68	0,13	0,00	0,00	0,30	0,00	0,00
IRAN	0,21	0,12	0,07	0,11	0,00	0,01	0,02	0,00	0,95	0,02	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
ISRAEL	0,00	0,00	0,00	0,63	0,01	0,00	0,01	0,06	0,00	0,28	0,01	0,02	0,82	0,17	0,08	0,04	0,09	0,16
ARABIA SAU	0,21	0,05	0,26	0,13	0,05	0,23	0,11	0,13	1,70	0,30	0,30	1,16	0,34	0,93	0,89	0,02	0,06	0,07
INDIA	0,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,12	0,00	0,01	0,01	0,53	0,00	0,04	0,02	0,00	0,06	0,00
SINGAPUR	0,07	0,05	0,12	0,01	0,00	0,01	0,03	0,01	0,12	0,28	0,45	0,34	0,10	0,01	0,26	0,95	0,29	0,19
CHINA	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,57	0,94	1,09	0,55	0,27	0,23	0,00	0,01	0,08
COREA SUR	1,09	1,83	2,76	2,19	1,27	2,58	2,89	4,85	3,37	2,61	3,55	4,66	3,22	0,10	0,17	0,10	0,17	0,93
JAPON	92,67	94,15	92,99	91,51	97,05	94,64	92,58	83,48	87,56	91,96	84,34	87,27	89,89	91,09	90,49	85,27	88,35	90,98
TAIWAN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,01	0,02	0,04	0,05	0,88	4,29	2,90	4,94	2,15	0,81
HONG-KONG	0,70	1,05	2,45	2,07	0,23	0,55	0,93	2,00	1,33	0,90	0,71	0,76	1,60	2,54	1,26	8,10	4,28	2,81
TOT.PAISES	95,51	97,42	98,64	96,65	98,61	98,04	97,12	91,34	97,64	98,72	94,53	98,56	97,54	99,44	96,31	99,73	95,46	96,05
TOT.ASIA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	22,67	25,60	13,69	20,53	32,30	17,40	17,37	13,05	13,42	13,79	15,42	18,33	12,51	14,26	16,60	13,15	14,87	13,37

Tabla 143

Porcentaje de variación de las exportaciones de Canarias a Asia. Año base: 1985 = 100

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	0,8	1,2	0,0	0,0	0,0	0,1	7,2	8,6	41,0	41,0	100,0	57,0	2,1	0,0	0,0	4,6	0,0	0,0
IRAN	25,0	29,2	12,5	33,3	0,0	4,2	12,5	0,0	491,7	12,5	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3
ISRAEL	0,0	0,0	0,0	4.500,0	100,0	0,0	100,0	600,0	0,0	4.900,0	100,0	400,0	9.800,0	1.900,0	1.100,0	500,0	1.100,0	1.700,0
ARABIA SAU	10,5	5,3	19,3	15,8	10,5	29,8	22,8	21,1	370,2	93,0	100,0	333,3	71,9	182,5	207,0	3,5	12,3	12,3
INDIA	500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	500,0	550,0	0,0	100,0	100,0	4.300,0	0,0	250,0	150,0	0,0	350,0	0,0
SINGAPUR	2,4	3,5	5,9	1,2	0,0	1,2	4,7	1,2	17,6	58,8	100,0	64,7	14,1	1,2	40,0	131,8	41,2	23,5
CHINA	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	56,4	100,0	100,0	36,9	16,8	17,3	0,0	0,6	4,5
COREA SUR	4,6	16,1	17,6	23,2	22,9	28,9	53,0	68,6	62,2	68,8	100,0	113,4	57,3	1,6	3,4	1,8	3,1	14,3
JAPON	16,5	34,7	24,9	40,7	73,8	44,5	71,3	49,6	68,0	101,9	100,0	89,4	67,2	63,5	75,3	62,8	67,5	58,7
TAIWAN	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	0,0	25,0	0,0	12,5	37,5	100,0	112,5	1.312,5	5.975,0	4.825,0	7.275,0	3.287,5	1.037,5
HONG-KONG	14,9	46,3	78,4	109,7	20,9	30,6	85,8	141,8	123,1	119,4	100,0	93,3	142,5	211,2	125,4	711,9	390,3	216,4
TOT.PAISES	15,2	32,1	23,6	38,4	66,9	41,1	66,7	48,5	67,7	97,6	100,0	90,1	65,1	61,9	71,5	65,6	65,1	55,3
TOT.ASIA	15,1	31,1	22,6	37,5	64,1	39,6	64,9	50,1	65,5	93,5	100,0	86,4	63,0	58,8	70,2	62,1	64,4	54,4
TOT.C.EXT.	10,2	18,7	25,4	28,2	30,6	35,1	57,6	59,2	75,3	104,5	100,0	72,6	77,7	63,6	65,2	72,8	66,8	62,7

Déficit comercial Canarias - Asia.
(en millones de pesetas)

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IRAK	-1083	-3895	-4408	-4174	-8053	-15258	55	-6870	315	-9415	-1744	-4059	-365	-45	-16	-4367	0	0
IRAN	-186	-7058	-21788	-12229	-1980	-14022	-7871	-5908	-23286	-2662	-2280	-33	-52	-8172	-8157	-9204	-2098	-1997
ISRAEL	-94	-99	-226	-234	-275	-431	-400	-525	-494	-456	-722	-774	-1443	-1473	-1398	-1470	-1083	-1516
ARABIA SAU	-19692	-18261	-11697	-16937	-13993	-8493	-2553	-5319	210	-12206	-19613	-10921	-6568	-2645	-5751	-5583	-11611	-2251
INDIA	-53	-124	-231	-161	-185	-446	-417	-579	-614	-864	-1037	-1352	-1404	-2536	-2131	-2650	-2140	-1600
SINGAPUR	-59	-121	-226	-281	-411	-504	-548	-849	-475	-258	-319	-513	-1188	-1800	-1445	-1624	-1457	-1341
CHINA	-328	-584	-1100	-2677	-3196	-2897	-3565	-3374	-3897	-3890	-4499	-5103	-7339	-9751	-10794	-9764	-12948	-13760
COREA SUR	-61	-374	-727	-559	-739	-984	-1295	-1422	-1332	-1189	-1609	-2092	-3800	-5700	-5199	-4883	-5495	-4583
JAPON	-928	-1597	-5025	-2716	1678	-6994	-3763	-7428	-7220	1129	-4280	-10696	-17294	-25567	-24495	-22913	-28796	-31995
TAIWAN	-145	-272	-375	-469	-862	-1136	-1143	-1669	-1617	-1671	-2368	-3266	-5216	-6567	-5594	-4136	-5305	-5154
HONG-KONG	-296	-517	-839	-680	-1115	-1568	-1829	-2070	-2013	-2034	-2322	-2789	-3569	-3066	-2571	-856	-1165	-1231
TOT.PAISES	-22925	-32902	-46642	-41117	-29131	-52733	-23329	-36013	-40423	-33516	-40793	-41598	-48238	-67322	-67551	-67450	-72098	-65428
TOT.ASIA	-24134	-38023	-54012	-46543	-38529	-63442	-38476	-47525	-54291	-46867	-40921	-43227	-50279	-71905	-71843	-72095	-77523	-71099
TOT.C.EXT.	-47941	-62072	-78396	-82773	-98476	-153783	-167931	-177186	-262036	-239419	-240731	-204298	-235695	-273911	-293410	-261592	-271856	-266886

Tabla 144

Importaciones Canarias de Europa. (en millones de pesetas)

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	2.063	2.066	3.111	3.677	4.482	4.710	4.288	6.631	9.447	9.254	11.675	11.662	12.850	18.076	18.860	20.785	18.681	21.436
BELGICA	790	757	1.313	1.155	1.551	2.127	1.910	2.894	3.033	4.761	5.350	7.620	10.382	11.906	11.092	10.220	10.635	11.443
P.BAJOS	3.024	2.882	3.439	3.885	5.604	5.239	6.840	6.771	10.940	10.254	11.259	12.436	16.568	14.525	17.077	17.403	15.547	19.073
ALEMANIA	3.375	5.263	5.797	7.190	9.303	10.340	10.769	13.912	15.197	15.076	20.750	27.650	35.621	42.255	42.054	37.384	33.225	34.786
ITALIA	2.110	2.662	3.945	4.250	5.717	6.978	5.908	6.575	10.943	10.387	12.357	15.902	21.897	26.231	29.776	21.176	20.986	18.417
REINO UNIDO	4.098	5.134	5.734	6.290	8.081	8.145	8.212	13.700	33.406	21.357	14.351	15.941	23.135	20.605	18.300	21.131	19.400	22.062
IRLANDA	634	662	796	1.043	1.457	1.967	2.528	3.139	3.491	3.582	3.563	3.174	3.928	4.780	4.945	4.778	6.020	6.235
DINAMARCA	826	882	899	1.094	1.461	1.765	2.198	3.002	3.436	3.640	4.699	5.154	5.494	4.999	5.823	5.767	5.768	6.108
GRECIA	180	147	171	220	160	227	139	293	379	504	581	1.294	1.749	1.315	1.275	1.100	290	402
PORTUGAL	383	373	607	552	769	1.218	982	1.272	2.796	2.165	2.534	3.697	2.822	3.967	4.711	3.995	3.775	3.500
TOT.CEE-12	17.483	20.828	25.812	29.356	38.585	42.716	43.774	58.189	93.068	80.980	87.119	104.530	134.446	148.659	153.913	143.739	134.327	143.462
AUSTRIA	196	210	336	352	240	290	417	610	575	706	808	1.128	988	1.244	1.149	1.213	1.351	1.302
FINLANDIA	266	430	457	536	1.035	1.088	1.397	1.629	2.204	2.692	2.357	2.554	2.642	2.739	2.981	3.398	3.248	2.790
NORUEGA	203	282	341	316	413	1.123	833	742	884	1.409	1.229	1.017	1.376	1.837	1.556	1.496	1.672	2.048
SUECIA	623	862	958	1.248	1.964	1.750	1.667	2.350	2.572	4.181	3.440	4.475	4.812	6.082	5.708	4.312	3.715	3.361
TOT.CEE-16	18.771	22.612	27.904	31.808	42.237	46.967	48.088	63.520	99.303	89.968	94.953	113.704	144.264	160.561	165.307	154.158	144.313	152.963
TOT.EUROPA	20.758	24.460	30.162	33.868	45.552	51.173	57.617	72.646	127.185	125.498	119.881	130.747	164.809	180.545	189.212	171.634	157.706	165.487
TOT.C.EXT.	60.526	85.107	109.633	117.412	136.090	196.932	238.762	249.967	354.551	367.857	363.643	293.589	331.204	352.055	373.494	351.118	353.968	343.966

Participación en las Importaciones Canarias de Europa. (en millones de peseta)

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	9,94	8,45	10,31	10,86	9,84	9,20	7,44	9,13	7,43	7,37	9,74	8,92	7,80	10,01	9,97	12,11	11,85	12,95
BELGICA	3,81	3,09	4,35	3,41	3,40	4,16	3,31	3,98	2,38	3,79	4,46	5,83	6,30	6,59	5,86	5,95	6,74	6,91
P.BAJOS	14,57	11,78	11,40	11,47	12,30	10,24	11,87	9,32	8,60	8,17	9,39	9,51	10,05	8,05	9,03	10,14	9,86	11,53
ALEMANIA	16,26	21,52	19,22	21,23	20,42	20,21	18,69	19,15	11,95	12,01	17,31	21,15	21,61	23,40	22,23	21,78	21,07	21,02
ITALIA	10,16	10,88	13,08	12,55	12,55	13,64	10,25	9,05	8,60	8,28	10,31	12,16	13,29	14,53	15,74	12,34	13,31	11,13
REINO UNIDO	19,74	20,99	19,01	18,57	17,74	15,92	14,25	18,86	26,27	17,02	11,97	12,19	14,04	11,41	9,67	12,31	12,30	13,33
IRLANDA	3,05	2,71	2,64	3,08	3,20	3,84	4,39	4,32	2,74	2,85	2,97	2,43	2,38	2,65	2,61	2,78	3,82	3,77
DINAMARCA	3,98	3,61	2,98	3,23	3,21	3,45	3,81	4,13	2,70	2,90	3,92	3,94	3,33	2,77	3,08	3,36	3,66	3,69
GRECIA	0,87	0,60	0,57	0,65	0,35	0,44	0,24	0,40	0,30	0,40	0,48	0,99	1,06	0,73	0,67	0,64	0,18	0,24
PORTUGAL	1,85	1,52	2,01	1,63	1,69	2,38	1,70	1,75	2,20	1,73	2,11	2,83	1,71	2,20	2,49	2,33	2,39	2,11
TOT.CEE-12	84,22	85,15	85,58	86,68	84,71	83,47	75,97	80,10	73,18	64,53	72,67	79,95	81,58	82,34	81,34	83,75	85,18	86,69
AUSTRIA	0,94	0,86	1,11	1,04	0,53	0,57	0,72	0,84	0,45	0,56	0,67	0,86	0,60	0,69	0,61	0,71	0,86	0,79
FINLANDIA	1,28	1,76	1,52	1,58	2,27	2,13	2,42	2,24	1,73	2,15	1,97	1,95	1,60	1,52	1,58	1,98	2,06	1,69
NORUEGA	0,98	1,15	1,13	0,93	0,91	2,19	1,45	1,02	0,70	1,12	1,03	0,78	0,83	1,02	0,82	0,87	1,06	1,24
SUECIA	3,00	3,52	3,18	3,68	4,31	3,42	2,89	3,23	2,02	3,33	2,87	3,42	2,92	3,37	3,02	2,51	2,36	2,03
TOT.CEE-16	90,43	92,44	92,51	93,92	92,72	91,78	83,46	87,44	78,08	71,69	79,21	86,96	87,53	88,93	87,37	89,82	91,51	92,43
TOT.EUROPA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabla 145

Porcentaje de variación en las Importaciones Canarias de Europa. Año base: 1985 = 100

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	17,67	17,70	26,65	31,49	38,39	40,34	36,73	56,80	80,92	79,26	100,00	99,89	110,06	154,83	161,54	178,03	160,01	183,61
BELGICA	14,77	14,15	24,54	21,59	28,99	39,76	35,70	54,09	56,69	88,99	100,00	142,43	194,06	222,54	207,33	191,03	198,79	213,89
P.BAJOS	26,86	25,60	30,54	34,51	49,77	46,53	60,75	60,14	97,17	91,07	100,00	110,45	147,15	129,01	151,67	154,57	138,09	169,40
ALEMANIA	16,27	25,36	27,94	34,65	44,83	49,83	51,90	67,05	73,24	72,66	100,00	133,25	171,67	203,64	202,67	180,16	160,12	167,64
ITALIA	17,08	21,54	31,93	34,39	46,27	56,47	47,81	53,21	88,56	84,06	100,00	128,69	177,20	212,28	240,96	171,37	169,83	149,04
REINO UNIDO	28,56	35,77	39,96	43,83	56,31	56,76	57,22	95,46	232,78	148,82	100,00	111,08	161,21	143,58	127,52	147,24	135,18	153,73
IRLANDA	17,79	18,58	22,34	29,27	40,89	55,21	70,95	88,10	97,98	100,53	100,00	89,08	110,24	134,16	138,79	134,10	168,96	174,99
DINAMARCA	17,58	18,77	19,13	23,28	31,09	37,56	46,78	63,89	73,12	77,46	100,00	109,68	116,92	106,38	123,92	122,73	122,75	129,99
GRECIA	30,98	25,30	29,43	37,87	27,54	39,07	23,92	50,43	65,23	86,75	100,00	222,72	301,03	226,33	219,45	189,33	49,91	69,19
PORTUGAL	15,11	14,72	23,95	21,78	30,35	48,07	38,75	50,20	110,34	85,44	100,00	145,90	111,37	156,55	185,91	157,66	148,97	138,12
TOT.CEE-12	20,07	23,91	29,63	33,70	44,29	49,03	50,25	66,79	106,83	92,95	100,00	119,99	154,32	170,64	176,67	164,99	154,19	164,67
AUSTRIA	24,26	25,99	41,58	43,56	29,70	35,89	51,61	75,50	71,16	87,38	100,00	139,60	122,28	153,96	142,20	150,12	167,20	161,14
FINLANDIA	11,29	18,24	19,39	22,74	43,91	46,16	59,27	69,11	93,51	114,21	100,00	108,36	112,09	116,21	126,47	144,17	137,80	118,37
NORUEGA	16,52	22,95	27,75	25,71	33,60	91,38	67,78	60,37	71,93	114,65	100,00	82,75	111,96	149,47	126,61	121,72	136,05	166,64
SUECIA	18,11	25,06	27,85	36,28	57,09	50,87	48,46	68,31	74,77	121,54	100,00	130,09	139,88	176,80	165,93	125,35	107,99	97,70
TOT.CEE-16	19,77	23,81	29,39	33,50	44,48	49,46	50,64	66,90	104,58	94,75	100,00	119,75	151,93	169,10	174,09	162,35	151,98	161,09
TOT.EUROPA	17,32	20,40	25,16	28,25	38,00	42,69	48,06	60,60	106,09	104,69	100,00	109,06	137,48	150,60	157,83	143,17	131,55	138,04
TOT.C.EXT.	16,64	23,40	30,15	32,29	37,42	54,16	65,66	68,74	97,50	101,16	100,00	80,74	91,08	96,81	102,71	96,56	97,34	94,59

Tasa de cobertura Canarias - Europa.

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	4,75	5,37	5,27	3,70	9,48	11,55	3,29	23,80	6,11	14,96	7,99	6,08	5,64	3,29	3,90	6,78	8,31	13,12
BELGICA	81,52	177,81	121,78	120,26	5,67	4,94	12,93	2,80	10,35	71,52	43,91	8,37	12,44	2,44	1,38	1,76	11,21	2,11
P.BAJOS	52,55	55,31	60,72	74,72	72,07	91,83	104,96	123,76	68,67	116,15	84,47	59,63	55,58	66,40	51,99	54,91	73,65	69,71
ALEMANIA	5,24	5,38	5,04	5,80	7,23	15,19	8,91	8,34	9,23	9,41	7,66	6,16	5,07	4,70	6,14	11,03	8,07	20,71
ITALIA	4,74	4,51	4,39	8,02	4,23	9,60	61,19	5,10	46,50	21,94	7,99	9,44	4,66	2,08	3,51	4,85	9,15	14,38
REINO UNIDO	51,51	60,30	51,41	57,46	59,96	66,15	83,79	57,54	22,70	50,23	66,85	56,45	45,37	55,51	63,36	47,60	53,32	50,84
IRLANDA	0,79	2,27	1,38	0,86	0,21	0,00	0,12	0,00	0,00	0,17	0,08	0,63	0,69	5,15	1,05	1,13	1,79	0,75
DINAMARCA	9,44	5,56	7,12	8,14	6,57	2,78	2,87	3,33	1,43	4,09	1,98	2,13	2,53	1,02	1,24	1,06	1,86	1,74
GRECIA	3,33	4,76	16,96	10,00	6,88	75,77	91,37	20,48	112,40	81,35	32,53	15,53	5,20	0,76	2,43	3,91	16,90	25,12
PORTUGAL	18,28	69,97	100,66	82,43	31,34	27,34	102,95	124,29	103,97	386,79	152,88	103,79	29,48	13,99	36,57	40,05	23,95	37,66
TOT.CEE-12	27,90	33,04	30,91	31,94	27,64	31,94	46,21	36,36	27,79	49,47	33,43	24,04	19,07	17,06	17,46	19,56	22,56	27,18
AUSTRIA	10,20	5,24	10,71	11,36	20,00	81,38	14,63	14,59	25,04	23,80	21,53	14,01	19,13	14,39	14,97	11,87	18,65	10,68
FINLANDIA	2,63	3,02	3,94	10,07	6,76	4,50	3,36	3,87	4,08	9,96	13,15	15,97	21,01	18,55	15,70	12,80	9,67	12,29
NORUEGA	37,44	31,21	27,27	42,41	38,50	8,01	18,49	16,04	13,46	15,05	14,97	36,38	26,67	20,36	12,21	8,42	10,71	6,05
SUECIA	31,62	76,33	27,14	27,40	23,01	17,09	13,68	11,74	8,24	10,05	14,45	15,35	13,99	9,45	21,50	17,37	18,73	18,39
TOT.CEE-16	27,59	33,84	30,05	31,27	26,97	30,48	43,08	34,17	26,61	45,72	31,90	23,53	19,01	16,81	17,50	19,18	22,00	26,29
TOT.EUROPA	28,69	33,16	28,67	30,79	26,32	29,68	37,34	32,07	22,70	36,55	28,51	22,60	17,88	16,05	16,21	18,36	21,27	25,19
TOT.C.EXT.	20,79	27,07	28,49	29,50	27,64	21,91	29,67	29,12	26,09	34,92	33,80	30,41	28,84	22,20	21,44	25,50	23,76	22,41

Tabla 146

Exportaciones de Canarias a Europa. (en millones de pes

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	98	111	164	136	425	544	141	1.578	577	1.384	933	709	725	595	735	1.409	1.553	2.813
BELGICA	644	1.346	1.599	1.389	88	105	247	81	314	3.405	2.349	638	1.292	291	153	180	1.192	241
P.BAJOS	1.589	1.594	2.088	2.903	4.039	4.811	7.179	8.380	7.513	11.910	9.511	7.415	9.209	9.644	8.879	9.556	11.451	13.296
ALEMANIA	177	283	292	417	673	1.571	959	1.160	1.403	1.419	1.589	1.704	1.807	1.987	2.584	4.124	2.681	7.203
ITALIA	100	120	173	341	242	670	3.615	335	5.089	2.279	987	1.501	1.021	545	1.044	1.028	1.920	2.648
REINO UNIDC	2.111	3.096	2.948	3.614	4.845	5.388	6.881	7.883	7.584	10.728	9.594	8.998	10.497	11.438	11.594	10.058	10.345	11.217
IRLANDA	5	15	11	9	3	0	3	0	0	6	3	20	27	246	52	54	108	47
DINAMARCA	78	49	64	89	96	49	63	100	49	149	93	110	139	51	72	61	107	106
GRECIA	6	7	29	22	11	172	127	60	426	410	189	201	91	10	31	43	49	101
PORTUGAL	70	261	611	455	241	333	1.011	1.581	2.907	8.374	3.874	3.837	832	555	1.723	1.600	904	1.318
TOT.CEE-12	4.878	6.882	7.979	9.375	10.663	13.643	20.226	21.158	25.862	40.064	29.122	25.133	25.640	25.362	26.867	28.113	30.310	38.990
AUSTRIA	20	11	36	40	48	236	61	89	144	168	174	158	189	179	172	144	252	139
FINLANDIA	7	13	18	54	70	49	47	63	90	268	310	408	555	508	468	435	314	343
NORUEGA	76	88	93	134	159	90	154	119	119	212	184	370	367	374	190	126	179	124
SUECIA	197	658	260	342	452	299	228	276	212	420	497	687	673	575	1.227	749	696	618
TOT.CEE-16	5.178	7.652	8.386	9.945	11.392	14.317	20.716	21.705	26.427	41.132	30.287	26.756	27.424	26.998	28.924	29.567	31.751	40.214
TOT.EUROPA	5.955	8.110	8.646	10.427	11.991	15.187	21.516	23.299	28.865	45.868	34.173	29.548	29.465	28.973	30.680	31.512	33.547	41.690
TOT.C.EXT.	12.585	23.035	31.237	34.639	37.614	43.149	70.831	72.781	92.515	128.438	122.912	89.291	95.509	78.144	80.084	89.526	84.112	77.080

Participación en las Exportaciones de Canarias a Europa. (en millones de pes

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	1,65	1,37	1,90	1,30	3,54	3,58	0,66	6,77	2,00	3,02	2,73	2,40	2,46	2,05	2,40	4,47	4,63	6,75
BELGICA	10,81	16,60	18,49	13,32	0,73	0,69	1,15	0,35	1,09	7,42	6,87	2,16	4,38	1,00	0,50	0,57	3,55	0,58
P.BAJOS	26,68	19,65	24,15	27,84	33,68	31,68	33,37	35,97	26,03	25,97	27,83	25,09	31,25	33,29	28,94	30,32	34,13	31,89
ALEMANIA	2,97	3,49	3,38	4,00	5,61	10,34	4,46	4,98	4,86	3,09	4,65	5,77	6,13	6,86	8,42	13,09	7,99	17,28
ITALIA	1,68	1,48	2,00	3,27	2,02	4,41	16,80	1,44	17,63	4,97	2,89	5,08	3,47	1,88	3,40	3,26	5,72	6,35
REINO UNIDC	35,45	38,18	34,10	34,66	40,41	35,48	31,98	33,83	26,27	23,39	28,07	30,45	35,63	39,48	37,79	31,92	30,84	26,91
IRLANDA	0,08	0,18	0,13	0,09	0,03	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,07	0,09	0,85	0,17	0,17	0,32	0,11
DINAMARCA	1,31	0,60	0,74	0,85	0,80	0,32	0,29	0,43	0,17	0,32	0,27	0,37	0,47	0,18	0,23	0,19	0,32	0,25
GRECIA	0,10	0,09	0,34	0,21	0,09	1,13	0,59	0,26	1,48	0,89	0,55	0,68	0,31	0,03	0,10	0,14	0,15	0,24
PORTUGAL	1,18	3,22	7,07	4,36	2,01	2,19	4,70	6,79	10,07	18,26	11,34	12,99	2,82	1,92	5,62	5,08	2,69	3,16
TOT.CEE-12	81,91	84,86	92,29	89,91	88,93	89,83	94,00	90,81	89,60	87,35	85,22	85,06	87,02	87,54	87,57	89,21	90,35	93,52
AUSTRIA	0,34	0,14	0,42	0,38	0,40	1,55	0,28	0,38	0,50	0,37	0,51	0,53	0,64	0,62	0,56	0,46	0,75	0,33
FINLANDIA	0,12	0,16	0,21	0,52	0,58	0,32	0,22	0,27	0,31	0,58	0,91	1,38	1,88	1,75	1,53	1,38	0,94	0,82
NORUEGA	1,28	1,09	1,08	1,29	1,33	0,59	0,72	0,51	0,41	0,46	0,54	1,25	1,25	1,29	0,62	0,40	0,53	0,30
SUECIA	3,31	8,11	3,01	3,28	3,77	1,97	1,06	1,18	0,73	0,92	1,45	2,33	2,28	1,98	4,00	2,38	2,07	1,48
TOT.CEE-16	86,95	94,35	96,99	95,38	95,00	94,27	96,28	93,16	91,55	89,67	88,63	90,55	93,07	93,18	94,28	93,83	94,65	96,46
TOT.EUROPA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOT.C.EXT.	211,34	284,03	361,29	30,10	31,88	35,20	30,38	32,01	31,20	35,71	27,80	33,09	30,85	37,08	38,31	35,20	39,88	54,09

TABLA 147

Porcentaje de variación en las Exportaciones de Canarias a Europa. Año base: 1985 = 100

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	10,5	11,9	17,6	14,6	45,6	58,3	15,1	169,1	61,8	148,3	100,0	76,0	77,7	63,8	78,8	151,0	166,5	301,5
BELGICA	27,4	57,3	68,1	59,1	3,7	4,5	10,5	3,4	13,4	145,0	100,0	27,2	55,0	12,4	6,5	7,7	50,7	10,3
P.BAJOS	16,7	16,8	22,0	30,5	42,5	50,6	75,5	88,1	79,0	125,2	100,0	78,0	96,8	101,4	93,4	100,5	120,4	139,8
ALEMANIA	11,1	17,8	18,4	26,2	42,4	98,9	60,4	73,0	88,3	89,3	100,0	107,2	113,7	125,0	162,6	259,5	168,7	453,3
ITALIA	10,1	12,2	17,5	34,5	24,5	67,9	366,3	33,9	515,6	230,9	100,0	152,1	103,4	55,2	105,8	104,2	194,5	268,3
REINO UNIDO	22,0	32,3	30,7	37,7	50,5	56,2	71,7	82,2	79,0	111,8	100,0	93,8	109,4	119,2	120,8	104,8	107,8	116,9
IRLANDA	166,7	500,0	366,7	300,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	200,0	100,0	666,7	900,0	8.200,0	1.733,3	1.800,0	3.600,0	1.566,7
DINAMARCA	83,9	52,7	68,8	95,7	103,2	52,7	67,7	107,5	52,7	160,2	100,0	118,3	149,5	54,8	77,4	65,6	115,1	114,0
GRECIA	3,2	3,7	15,3	11,6	5,8	91,0	67,2	31,7	225,4	216,9	100,0	106,3	48,1	5,3	16,4	22,8	25,9	53,4
PORTUGAL	1,8	6,7	15,8	11,7	6,2	8,6	26,1	40,8	75,0	216,2	100,0	99,0	21,5	14,3	44,5	41,3	23,3	34,0
TOT.CEE-12	16,8	23,6	27,4	32,2	36,6	46,8	69,5	72,7	88,8	137,6	100,0	86,3	88,0	87,1	92,3	96,5	104,1	133,9
AUSTRIA	11,5	6,3	20,7	23,0	27,6	135,6	35,1	51,1	82,8	96,6	100,0	90,8	108,6	102,9	98,9	82,8	144,8	79,9
FINLANDIA	2,3	4,2	5,8	17,4	22,6	15,8	15,2	20,3	29,0	86,5	100,0	131,6	179,0	163,9	151,0	140,3	101,3	110,6
NORUEGA	41,3	47,8	50,5	72,8	86,4	48,9	83,7	64,7	64,7	115,2	100,0	201,1	199,5	203,3	103,3	68,5	97,3	67,4
SUECIA	39,6	132,4	52,3	68,8	90,9	60,2	45,9	55,5	42,7	84,5	100,0	138,2	135,4	115,7	246,9	150,7	140,0	124,3
TOT.CEE-16	17,1	25,3	27,7	32,8	37,6	47,3	68,4	71,7	87,3	135,8	100,0	88,3	90,5	89,1	95,5	97,6	104,8	132,8
TOT.EUROPA	17,4	23,7	25,3	30,5	35,1	44,4	63,0	68,2	84,5	134,2	100,0	86,5	86,2	84,8	89,8	92,2	98,2	122,0
TOT.C.EXT.	10,2	18,7	25,4	28,2	30,6	35,1	57,6	59,2	75,3	104,5	100,0	72,6	77,7	63,6	65,2	72,8	68,4	62,7

Déficit comercial Canarias - Europa (en millones de pesetas)

PAISES	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
FRANCIA	-1965	-1955	-2947	-3541	-4057	-4166	-4147	-5053	-8870	-7870	-10742	-10953	-12125	-17481	-18125	-19376	-17128	-18623
BELGICA	-146	589	286	234	-1463	-2022	-1663	-2813	-2719	-1356	-3001	-6982	-9090	-11615	-10939	-10040	-9443	-11202
P.BAJOS	-1435	-1288	-1351	-982	-1565	-428	339	1609	-3427	1656	-1748	-5021	-7359	-4881	-8198	-7847	-4096	-5777
ALEMANIA	-3198	-4980	-5505	-6773	-8630	-8769	-9810	-12752	-13794	-13657	-19161	-25946	-33814	-40268	-39470	-33260	-30544	-27583
ITALIA	-2010	-2542	-3772	-3909	-5475	-6308	-2293	-6240	-5854	-8108	-11370	-14401	-20876	-25686	-28732	-20148	-19066	-15769
REINO UNIDO	-1987	-2038	-2786	-2676	-3236	-2757	-1331	-5817	-25822	-10629	-4757	-6943	-12638	-9167	-6706	-11073	-9055	-10845
IRLANDA	-629	-647	-785	-1034	-1454	-1967	-2525	-3139	-3491	-3576	-3560	-3154	-3901	-4534	-4893	-4724	-5912	-6188
DINAMARCA	-748	-833	-835	-1005	-1365	-1716	-2135	-2902	-3387	-3491	-4606	-5044	-5355	-4948	-5751	-5706	-5661	-6002
GRECIA	-174	-140	-142	-198	-149	-55	-12	-233	47	-94	-392	-1093	-1658	-1305	-1244	-1057	-241	-301
PORTUGAL	-313	-112	4	-97	-528	-885	29	309	111	6209	1340	140	-1990	-3412	-2988	-2395	-2871	-2182
TOT.CEE-12	-12605	-13946	-17833	-19981	-27922	-29073	-23548	-37031	-67206	-40916	-57997	-79397	-108806	-123297	-127046	-115626	-104017	-104472
AUSTRIA	-176	-199	-300	-312	-192	-54	-356	-521	-431	-538	-634	-970	-799	-1065	-977	-1069	-1099	-1163
FINLANDIA	-259	-417	-439	-482	-965	-1039	-1350	-1566	-2114	-2424	-2047	-2146	-2087	-2231	-2513	-2963	-2934	-2447
NORUEGA	-127	-194	-248	-182	-254	-1033	-679	-623	-765	-1197	-1045	-647	-1009	-1463	-1366	-1370	-1493	-1924
SUECIA	-426	-204	-698	-906	-1512	-1451	-1439	-2074	-2360	-3761	-2943	-3788	-4139	-5507	-4481	-3563	-3019	-2743
TOT.CEE-16	-13593	-14960	-19518	-21863	-30845	-32650	-27372	-41815	-72876	-48836	-64666	-86948	-116840	-133563	-136383	-124591	-112562	-112749
TOT.EUROPA	-14803	-16350	-21516	-23441	-33561	-35986	-36101	-49347	-98320	-79630	-85708	-101199	-135344	-151572	-158532	-140122	-124159	-123797
TOT.C.EXT.	-47941	-62072	-78396	-82773	-98476	-153783	-167931	-177186	-262036	-239419	-240731	-204298	-235695	-273911	-293410	-261592	-269856	-266886

Tabla 148

PARTICIPACION DE LOS GRUPOS CUCI EN LAS IMPORTACIONES A CANARIAS DESDE LA COMUNIDAD POR PAISES. 1992

GRUPO CUCI	EUR 11	Bélg-Lúz.	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	P.Bajos	Portugal	R.Unido
0 Productos Alimenticios	31,58	54,24	75,53	21,21	39,72	27,87	67,58	8,40	58,54	3,77	18,57
1 Bebidas y Tabaco	9,11	1,78	4,85	4,06	0,62	1,47	11,54	1,66	18,68	8,32	26,19
2 Materias primas	1,31	0,14	0,27	1,24	3,65	0,10	0,01	0,20	2,42	2,76	3,51
3 Productos energéticos	2,62	6,45	0,01	0,08	0,00	0,66	0,05	7,61	2,38	13,01	2,55
4 Aceites y grasas veget.	0,51	1,60	0,20	0,20	0,00	0,83	0,00	0,00	1,41	0,00	0,00
5 Productos químicos	4,01	5,61	0,69	3,87	0,00	5,30	9,14	2,38	2,01	4,17	4,62
6 Artículos manufacturad.	8,95	5,59	2,37	8,33	14,87	8,61	0,85	15,82	3,97	38,82	9,85
7 Maquinaria y equipam.	29,27	19,39	11,01	48,46	23,78	46,23	0,62	35,13	5,14	8,57	19,62
8 Manufacturas diversas	11,24	3,60	3,72	11,10	17,36	8,79	10,18	28,44	3,30	20,58	11,76
9 Artic.no clasificados	1,40	1,60	1,34	1,46	0,00	0,15	0,03	0,36	2,15	0,00	3,33
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

PARTICIPACION DE LOS GRUPOS CUCI EN LAS EXPORTACIONES DE CANARIAS HACIA LA COMUNIDAD POR PAISES. 1992

GRUPO CUCI	EUR 11	Bélg-Lúz.	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	P.Bajos	Portugal	R.Unido
0 Productos Alimenticios	69,97	0,21	6,28	12,15	86,10	5,07	0,00	68,41	94,38	0,85	94,27
1 Bebidas y Tabaco	1,09	0,00	0,00	18,79	0,00	0,03	0,00	0,03	0,01	0,59	0,01
2 Materias primas	6,45	64,44	22,22	60,84	0,00	1,53	79,86	8,16	2,40	0,59	3,60
3 Productos energéticos	2,37	3,77	0,00	0,00	0,00	3,48	0,00	12,03	0,00	86,90	0,00
4 Aceites y grasas veget.	0,29	0,00	0,00	0,00	0,00	1,51	17,99	0,00	0,00	0,00	0,00
5 Productos químicos	0,32	0,42	0,00	0,63	10,49	0,07	0,00	3,86	0,00	1,75	0,05
6 Artículos manufacturad.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7 Maquinaria y equipam.	17,90	15,48	17,39	6,67	2,20	85,21	2,16	3,06	3,17	1,13	0,63
8 Manufacturas diversas	1,61	15,69	54,11	0,93	1,22	3,10	0,00	4,46	0,05	8,19	1,44
9 Artic.no clasificados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabla 149

PARTICIPACION DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD EN LAS EXPORTACIONES DE CANARIAS POR GRUPOS CUCI. 1992

GRUPO CUCI	EUR 11	Bélg-Lúx.	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	P.Bajos	Portugal	R.Unido
0 Productos Alimenticios	100,00	0,00	0,01	0,98	0,17	1,37	0,00	5,48	40,95	0,01	51,03
1 Bebidas y Tabaco	100,00	0,00	0,00	98,05	0,00	0,53	0,00	0,15	0,31	0,65	0,31
2 Materias primas	100,00	1,60	0,24	53,43	0,00	4,48	0,58	7,08	11,30	0,11	21,17
3 Productos energéticos	100,00	0,26	0,00	0,00	0,00	27,73	0,00	28,41	0,00	43,60	0,00
4 Aceites y grasas veget.	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	97,14	2,86	0,00	0,00	0,00	0,00
5 Productos químicos	100,00	0,21	0,00	11,12	4,51	4,09	0,00	67,58	0,00	6,51	5,98
6 Artículos manufacturad.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7 Maquinaria y equipam.	100,00	0,14	0,07	2,11	0,02	89,92	0,01	0,96	5,37	0,08	1,33
8 Manufacturas diversas	100,00	1,56	2,34	3,25	0,10	36,40	0,00	15,50	0,90	6,05	33,90
9 Artic.no clasificados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

PARTICIPACION DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD EN LAS IMPORTACIONES DE CANARIAS POR GRUPOS CUCI. 1992

GRUPO CUCI	EUR 11	Bélg-Lúx.	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	P.Bajos	Portugal	R.Unido
0 Productos Alimenticios	100,00	12,66	9,05	15,22	0,15	15,21	8,60	3,34	26,28	0,29	9,21
1 Bebidas y Tabaco	100,00	1,44	2,02	10,11	0,01	2,78	5,09	2,29	29,06	2,20	45,01
2 Materias primas	100,00	0,77	0,79	21,46	0,32	1,31	0,02	1,89	26,32	5,09	42,03
3 Productos energéticos	100,00	18,18	0,02	0,67	0,00	4,34	0,08	36,54	12,92	11,98	15,28
4 Aceites y grasas veget.	100,00	22,89	1,44	8,87	0,00	27,72	0,00	0,04	38,96	0,00	0,08
5 Productos químicos	100,00	10,33	0,65	21,88	0,00	22,81	9,17	7,45	7,12	2,51	18,07
6 Artículos manufacturad.	100,00	4,60	1,00	21,10	0,19	16,58	0,38	22,18	6,29	10,45	17,23
7 Maquinaria y equipam.	100,00	4,88	1,42	37,53	0,09	27,23	0,08	15,06	2,49	0,70	10,50
8 Manufacturas diversas	100,00	2,36	1,25	22,38	0,18	13,49	3,64	31,75	4,16	4,41	16,38
9 Artic.no clasificados	100,00	8,44	3,62	23,66	0,00	1,89	0,07	3,22	21,78	0,01	37,30

Tabla 150

IMPORTACIONES A CANARIAS DESDE LA COMUNIDAD POR PAISES (GRUPOS CUCI). 1992

(en miles de ECUs)

GRUPO CUCI	EUR 11	Bélg-Lúx.	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	P.Bajos	Portugal	R.Unido
0 Productos Alimenticios	307.485	38.933	27.838	46.804	446	46.779	26.429	10.257	80.795	885	28.319
1 Bebidas y Tabaco	88.708	1.276	1.789	8.968	7	2.464	4.514	2.029	25.782	1.951	39.928
2 Materias primas	12.718	98	100	2.729	41	167	3	240	3.347	647	5.346
3 Productos energéticos	25.463	4.628	4	171	0	1.105	21	9.303	3.290	3.051	3.890
4 Aceites y grasas veget.	5.003	1.145	72	444	0	1.387	0	2	1.949	0	4
5 Productos químicos	38.995	4.030	255	8.534	0	8.895	3.576	2.905	2.775	978	7.047
6 Artículos manufacturad.	87.138	4.012	875	18.384	167	14.447	333	19.325	5.478	9.103	15.014
7 Maquinaria y equipam.	284.979	13.918	4.058	106.953	267	77.613	241	42.923	7.088	2.009	29.909
8 Manufacturas diversas	109.436	2.582	1.372	24.496	195	14.758	3.982	34.749	4.551	4.825	17.926
9 Artic.no clasificados	13.630	1.151	494	3.225	0	257	10	439	2.969	1	5.084
TOTAL	973.555	71.773	36.857	220.708	1.123	167.872	39.109	122.172	138.024	23.450	152.467

EXPORTACIONES DE CANARIAS HACIA LA COMUNIDAD POR PAISES (GRUPOS CUCI). 1992

(en miles de ECUs)

GRUPO CUCI	EUR 11	Bélg-Lúx.	Dinamarca	Alemania	Grecia	Francia	Irlanda	Italia	P.Bajos	Portugal	R.Unido
0 Productos Alimenticios	208.275	1	13	2.048	353	2.848	0	11.406	85.292	30	106.284
1 Bebidas y Tabaco	3.230	0	0	3.167	0	17	0	5	10	21	10
2 Materias primas	19.196	308	46	10.257	0	860	111	1.360	2.169	21	4.064
3 Productos energéticos	7.057	18	0	0	0	1.957	0	2.005	0	3.077	0
4 Aceites y grasas veget.	873	0	0	0	0	848	25	0	0	0	0
5 Productos químicos	953	2	0	106	43	39	0	644	0	62	57
6 Artículos manufacturad.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 Maquinaria y equipam.	53.273	74	36	1.125	9	47.905	3	510	2.861	40	710
8 Manufacturas diversas	4.794	75	112	156	5	1.745	0	743	43	290	1.625
9 Artic.no clasificados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	297.651	478	207	16.859	410	56.219	139	16.673	90.375	3.541	112.750

Tabla 151

BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA
CANARIAS - PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1981	1982	1983
0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	-42.012	-38.144	-25.995	-23.192	-14.193	-54.633	-81.044	-56.538
2	-559.446	-793.258	-1.665.105	-1.775.452	-798.908	-2.330.708	-2.017.764	-2.026.320
3	856.722	1.228.365	1.747.551	2.874.343	3.863.478	5.347.587	4.692.442	6.954.314
4	-305.063	-230.987	-282.613	-280.008	-287.682	-669.328	-660.991	-894.379
5	5.167	-592	2.385	-2.102	-1.900	4.731	-3.519	-5.189
6	6.225	1.495	6.833	-10.868	-8.104	-43.589	7.028	-18.336
7	-195.901	-116.353	-440.170	-126.295	-167.769	-1.306.421	-1.279.890	-1.345.272
8	1.991.855	1.842.071	2.959.028	4.075.868	3.957.482	3.401.683	3.737.099	4.685.480
9	930	-41.627	-69.849	-58.417	-70.589	-150.974	-171.265	-229.419
10	-689.588	-512.549	-432.323	-586.932	-1.230.712	-1.353.763	-1.705.805	-1.760.495
11	-134.126	-156.113	-287.939	-201.576	-189.620	-265.639	-328.391	-217.891
12	-92.353	-95.046	-127.435	-102.622	-103.335	-170.601	-204.234	-292.354
13	-1.732	-1.922	-1.309	-1.807	-641	-3.828	-3.847	-8.596
14	1.120	-1.417	-914	-1.196	-773	-2.814	-2.408	-1.515
15	-1.820.608	-690.132	-1.212.699	-635.123	-338.812	-1.290.964	-608.130	-1.006.879
16	-536.121	-484.108	-771.021	-722.055	-817.057	-1.787.966	-1.044.771	-1.215.102
17	-366.353	-1.167.142	-1.535.404	-822.496	-467.903	-867.329	-908.324	-1.027.442
18	-243.590	-290.322	-399.380	-427.862	-444.168	-694.319	-654.873	-737.758
19	-408.455	-420.633	-509.885	-443.336	-475.203	-1.094.479	-1.039.894	-1.094.777
20	-797.583	-710.523	-1.154.846	-947.347	-866.961	-1.712.224	-2.043.230	-2.411.466
21	-709.094	-823.693	-863.683	-820.551	-1.052.960	-1.502.367	-1.400.909	-1.385.779
22	-1.399.185	-1.402.891	-2.004.105	-1.699.138	-1.565.594	-2.599.400	-3.084.031	-4.142.048
23	-55.960	-220.974	-349.311	-167.812	-71.486	-202.395	693.548	85.230
24	5.307.058	7.235.095	7.189.770	9.307.389	9.437.162	7.646.232	8.140.326	2.713.476
0...24	-188.093	2.108.600	-228.419	6.401.413	8.283.752	-1.703.508	27.123	-5.439.055
0...23	-5.495.151	-5.126.495	-7.418.189	-2.905.976	-1.153.410	-9.349.740	-8.113.203	-8.152.531
0...99	-27.937.952	-25.719.787	-43.517.551	-23.618.968	-24.006.157	-60.278.265	-49.741.253	-93.498.376

Tabla 152

BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA
CANARIAS - PENINSULA Y BALEARES POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1991
0	-10.596	-9.160	-13.572	0	0	0	0
1	-57.959	-74.505	-98.770	-98.124	-207.312	-279.603	-266.062
2	-2.408.684	-2.844.987	-2.402.659	-2.799.810	-3.325.859	-5.208.337	-5.345.743
3	6.427.077	7.892.646	7.469.070	7.040.237	7.182.017	8.553.273	9.704.177
4	-1.028.487	-1.746.487	-1.362.696	-1.612.525	-2.026.833	-3.671.984	-3.110.345
5	-11.553	-5.965	-2.057	-15.699	-30.639	-91.154	-54.561
6	-33.417	46.112	904.387	854.515	735.784	698.341	665.743
7	-1.380.873	-1.032.873	-1.264.541	-2.349.326	-1.874.576	-2.428.572	-2.427.482
8	5.160.339	8.813.533	27.068.940	23.921.521	24.922.591	24.846.558	27.564.630
9	-277.218	-316.153	-467.835	-491.504	-627.186	-781.541	-615.354
10	-2.464.968	-1.838.316	-2.074.446	-1.259.682	-1.102.040	-1.601.765	-1.327.249
11	-334.051	-405.637	-383.977	-639.222	-471.190	-721.873	-608.174
12	-342.751	-252.537	-431.848	-636.621	-559.385	-608.028	-848.266
13	-8.588	-22.889	-26.147	-36.960	-38.088	-34.216	-47.371
14	-9.363	-7.530	-11.855	-8.791	-8.408	-24.380	-5.188
15	-1.897.923	-2.853.060	-2.082.015	-2.229.767	-2.092.942	-3.001.353	-3.728.403
16	-2.449.157	-4.855.710	-4.253.711	-5.725.406	-7.185.707	-9.360.631	-10.486.335
17	-1.358.977	-775.873	-3.824.349	-3.071.750	-3.315.089	-3.949.431	-3.213.858
18	-1.057.478	-1.725.505	-1.738.791	-1.895.466	-1.729.461	-2.543.449	-2.368.580
19	-1.577.998	-2.338.644	-2.559.095	-2.838.859	-3.928.123	-5.732.091	-5.701.884
20	-2.928.008	-3.528.889	-4.233.714	-5.163.651	-5.927.665	-8.149.100	-8.135.353
21	-2.265.801	-3.506.146	-4.312.009	-5.696.096	-5.977.589	-7.233.669	-7.207.802
22	-5.474.422	-6.590.928	-7.552.086	-9.057.145	-8.523.503	-9.564.236	-8.041.162
23	405.894	576.036	935.850	455.275	367.884	-108.137	-1.257.627
24	10.523.821	17.846.732	22.664.598	32.413.177	28.324.296	24.410.790	46.018.788
0...24	-4.861.141	443.265	19.946.672	19.058.321	12.580.977	-6.584.588	19.156.539
0...23	-15.384.962	-17.403.467	-2.717.926	-13.354.856	-15.743.319	-30.995.378	-26.862.249
0...99	-105.402.072	-124.679.803	-202.138.431	-247.074.429	-304.813.104	-370.210.606	-288.132.032

Tabla 153
BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA
CANARIAS - EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	-25.228	-33.218	-9.959	-58.416	-215.597	-217.959	-436.751	-587.168	-471.183
2	-2.974.531	-2.781.245	-3.543.425	-4.620.510	-6.687.640	-5.935.834	-7.601.732	-8.738.776	-9.108.170
3	2.276.286	4.634.668	2.622.547	4.527.775	9.560.942	4.666.269	7.906.110	3.671.223	6.547.889
4	-1.561.223	-1.597.460	-1.773.455	-1.876.251	-2.088.122	-2.614.845	-3.710.586	-4.598.290	-5.631.155
5	48.194	22.091	45.218	66.371	27.275	12.251	-9.866	1.888	144.100
6	191.951	276.590	517.159	819.239	904.879	1.095.223	1.059.534	1.552.307	2.082.220
7	2.764.537	2.572.874	3.563.126	5.569.481	8.256.770	7.930.853	9.925.330	12.489.407	10.470.311
8	-212.822	-139.497	-245.961	-128.558	-371.830	205.530	-541.879	-229.934	-483.829
9	-531.845	-959.647	-1.804.057	-1.802.297	-1.300.987	-2.093.695	-1.398.409	-1.850.790	-2.993.394
10	-1.294.855	-1.290.746	-1.471.888	-1.794.653	-1.779.149	-2.057.630	-2.574.641	-2.494.958	-4.154.905
11	-160.664	-190.554	-215.833	-280.788	-289.539	-322.964	-329.012	-526.819	-731.658
12	-44.348	-61.209	-54.329	-150.488	-283.275	121.694	-334.791	-456.833	-1.480.689
13	-23.498	-12.978	-19.808	-12.751	-15.129	-16.383	-35.757	-30.587	-35.177
14	-5.202	-803	-2.263	-1.391	-3.134	-5.084	-3.474	-3.714	-4.053
15	-379.426	-817.889	-840.367	-1.124.768	-1.543.823	-1.561.759	-1.135.279	-612.802	-807.862
16	555.328	1.212.327	1.457.142	2.073.349	1.823.247	1.477.571	2.220.892	1.934.223	356.970
17	-1.221.559	-241.315	-50.091	-69.428	-113.989	-160.326	-46.660	-1.240.691	-899.395
18	-152.967	-173.492	-292.346	-345.018	-475.527	-527.262	-541.544	-675.536	-805.003
19	-107.224	-124.044	-97.040	-161.246	-223.103	-317.250	-298.920	-437.709	-489.027
20	-209.127	-178.693	-240.140	-325.050	-536.248	-567.279	-541.334	115.018	-612.806
21	-514.591	-544.703	-770.530	-943.353	-1.119.483	-1.769.683	-1.905.877	-2.631.776	-2.971.875
22	-735.864	-947.696	-1.314.856	-1.723.202	-2.051.352	-1.958.498	-2.185.724	-2.778.474	-3.860.288
23	-52.185	-73.347	-75.917	-68.444	-68.154	-66.454	-175.064	-182.337	-238.974
24	-2.565.847	-4.371.540	-4.040.851	-5.306.799	-5.982.555	-7.573.080	-8.479.261	-8.242.452	-12.944.003
0...24	-6.936.710	-5.821.526	-8.657.924	-7.737.196	-4.575.523	-12.256.594	-11.174.695	-16.555.580	-29.121.956
0...23	-4.370.863	-1.449.986	-4.617.073	-2.430.397	1.407.032	-4.683.514	-2.695.434	-8.313.128	-16.177.953
0...99	-47.941.875	-62.071.803	-78.396.155	-82.773.328	-98.475.624	-153.811.321	-168.380.805	-177.186.602	-262.036.226

Tabla 154

BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA
CANARIAS - EXTRANJERO POR CAPITULOS.
(PERIODO 1975-1992 en miles de pesetas)

CAPIT.	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
0	2.635.546	4.626.212	3.715.214	0	0	0	0	0	0
1	-854.524	-842.438	-926.364	-856.222	-789.521	-1.061.260	-1.021.024	-862.650	-952.149
2	-12.525.730	-14.492.931	-15.123.493	-16.753.959	-15.396.938	-18.295.572	-18.372.169	-19.039.312	-18.773.001
3	11.977.521	10.269.940	9.568.562	4.615.978	2.797.984	4.392.788	3.976.260	4.243.469	-2.358.934
4	-6.606.283	-7.356.109	-7.898.804	-7.804.313	-9.123.771	-9.959.088	-10.230.582	-10.086.005	-13.384.165
5	212.056	319.144	65.257	503.460	44.496	40.515	29.276	-10.612	-19.737
6	3.053.715	2.960.098	3.290.880	3.932.073	3.682.651	3.276.547	3.129.194	2.989.014	2.773.493
7	12.908.908	15.376.667	13.522.250	14.667.514	17.296.751	15.570.413	15.049.054	16.769.634	18.610.553
8	385.697	-226.937	-186.207	-806.761	-885.515	-1.483.628	-2.021.126	-2.564.892	-3.047.361
9	-3.192.146	-3.507.739	-4.876.961	-2.585.075	-2.281.670	-2.644.659	-1.907.714	-1.556.634	-1.632.047
10	-4.013.447	-3.974.135	-3.862.055	-3.374.046	-4.431.792	-5.368.094	-4.250.403	-3.513.002	-5.335.406
11	-846.133	-791.487	-774.717	-740.012	-981.099	-1.184.363	-1.218.087	-1.012.218	-1.045.161
12	-920.846	-852.139	-1.347.341	-1.155.188	-1.398.957	-1.264.375	-1.195.210	-830.275	-1.100.468
13	-28.006	-2.033	-20.949	-24.869	-25.211	-19.692	-41.041	-37.400	-59.355
14	-11.198	-8.513	-7.998	-9.486	-8.884	-3.892	-6.598	-3.233	-2.233
15	-1.043.591	-1.861.711	-977.167	-1.111.492	-1.881.094	-1.620.700	-1.715.910	-1.803.461	-1.405.624
16	-433.725	-434.485	-2.731.400	-3.311.106	-3.897.962	-4.140.122	-5.053.149	-5.022.099	-5.313.586
17	-288.234	-320.101	-1.185.533	-1.236.061	-1.409.165	-1.845.945	-2.731.161	-2.292.868	-2.820.528
18	-857.880	-1.001.244	-1.200.317	-1.317.694	-1.499.425	-1.275.225	-1.218.849	-1.406.933	-1.504.005
19	-574.078	-621.306	-897.850	-977.100	-3.391.695	-3.585.575	-3.025.402	-3.129.861	-3.356.687
20	-697.257	-879.915	-961.952	-1.324.057	-2.262.407	-2.237.087	-2.183.118	-2.758.059	-3.211.733
21	-2.857.427	-3.345.983	-2.875.962	-3.121.425	-1.479.247	-1.457.866	-2.701.572	-2.422.449	-2.897.711
22	-3.854.551	-4.400.249	-5.589.210	-7.251.704	-8.641.080	-8.093.314	-9.107.402	-10.651.861	-11.600.443
23	-505.695	-649.266	-393.413	-339.907	354.844	437.142	546.633	844.047	442.037
24	-17.465.496	-17.505.333	-14.987.482	-13.063.584	-12.798.960	-12.758.935	-13.991.505	-16.920.016	-11.972.274
0...24	-26.402.804	-29.521.993	-36.663.012	-43.445.036	-48.407.667	-54.581.987	-59.261.605	-61.077.676	-69.966.525
0...23	-8.937.308	-12.016.660	-21.675.530	-30.381.452	-35.608.707	-41.823.052	-45.270.100	-44.157.660	-57.994.251
0...99	-239.419.121	-240.730.773	-204.598.050	-235.695.580	-273.910.989	-293.410.401	-261.592.604	-269.856.602	-266.885.554

Tabla 155

EXPORTACIONES MUNDIALES DE PLATANO.
(en miles de toneladas)

REGION O PAIS	1980	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Países en desarrollo	6.470,6	5.855,0	6.701,6	7.073,1	7.531,1	7.438,6	8.017,1	8.822,6	9.768,2
UPEB	3.427,0	3.391,5	3.545,0	3.538,3	4.253,3	3.863,1	4.352,0	4.625,6	4.982,2
Colombia	691,6	805,0	775,3	857,0	912,5	921,7	937,1	1.067,5	1.269,7
Costa Rica	887,7	948,0	803,6	882,3	1.060,4	1.026,7	1.406,5	1.544,4	1.684,5
Guatemala	352,0	266,8	318,6	331,2	472,8	309,0	349,3	361,2	337,0
Honduras	866,5	638,7	868,4	800,0	1.051,9	871,0	902,8	830,4	850,0
Nicaragua	110,0	76,0	90,0	78,4	72,3	61,0	70,0	72,0	111,0
Panamá	504,2	650,0	685,0	585,9	679,7	669,8	681,8	738,0	704,0
Repúbl. Dominicana	9,6	4,0	1,1	0,5	0,7	0,9	1,5	9,1	16,0
Venezuela	5,4	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	10,0
CARIBE	230,8	408,8	438,8	537,0	523,5	614,1	579,6	629,9	622,0
Islas de Barlovento	67,8	122,3	164,2	211,0	192,6	270,5	250,2	277,5	248,7
Dominica	7,6	27,4	33,9	52,8	63,7	71,5	50,3	56,6	55,1
Granada	11,8	8,8	7,8	7,9	9,1	9,1	8,6	7,5	8,0
Santa Lucía	33,4	55,2	81,8	112,0	84,5	128,1	125,6	133,8	100,6
San Vicente y las Granadinas	15,0	30,9	40,7	38,3	35,3	61,8	65,7	79,6	85,0
OTROS	163,0	286,5	274,6	326,0	330,9	343,6	329,4	352,4	373,3
Guadalupe	56,9	102,7	102,4	117,4	120,6	130,5	93,8	74,7	107,3
Jamaica	33,1	23,7	12,9	20,7	34,2	28,1	42,6	62,7	65,0
Martinica	73,0	160,1	159,3	187,9	176,1	185,0	193,0	215,0	201,0
Ecuador	1.318,2	800,1	1.207,9	1.365,9	1.381,2	1.534,8	1.648,9	2.160,0	2.650,0
Filipinas	922,7	643,4	789,3	855,7	775,0	866,8	851,0	839,0	955,4
China	102,0	106,0	108,0	95,0	120,0	100,0	80,0	60,0	60,0
Costa de Marfil	121,0	73,2	97,0	85,1	83,1	82,0	92,8	94,2	116,2
Resto de países en desarrollo	348,9	432,0	515,6	596,1	395,0	377,8	412,8	413,9	382,4
Países desarrollados	433,7	436,4	398,4	403,0	411,3	392,7	388,2	392,8	381,7
Islas Canarias	405,4	400,9	363,4	361,3	367,8	349,3	350,7	353,8	340,7
Madeira	28,3	32,5	32,0	38,7	40,5	37,4	37,3	38,0	40,0
Israel	-	3,0	3,0	3,0	3,0	6,0	0,2	1,0	1,0
TOTAL MUNDIAL	6.904,3	6.291,4	7.100,0	7.476,1	7.942,4	7.831,3	8.405,3	9.215,4	10.149,9

FUENTE: FAO, Grupo Intergubernamental sobre el Banano, Estadísticas sobre el Banano.