

La Unión Europea: mercado y competencia

Juan Muñoz García

«El mayor adelanto en la capacidad productiva del trabajo, y la mayor parte de la habilidad destreza y discernimiento con que es dirigido o aplicado en todas partes, parecen haber sido consecuencia de la división del mismo».

A sí empieza *A. Smith* «La riqueza de las naciones» que, inmediatamente, toma una industria de muy escasa importancia como ejemplo ya entonces «expuesto con mucha frecuencia» para poner de relieve las ventajas de la división del trabajo: la fabricación de alfileres. Un individuo poco familiarizado con esta industria no conseguiría fabricar un alfiler en un día y «jamás llegaría a fabricar una veintena». Una pequeña fábrica de 10 operarios, dividiendo y especializando a cada trabajador en varias operaciones (uno desenrolla el alambre, otro lo endereza, otro lo corta, otro lo saca punta, un quinto lo afina, etc...), lograría producir 48.000 alfileres, (4.800 por operario).

Consecuencia, la división del trabajo «hasta donde es posible implantarla» da lugar a un gran aumento de la capacidad productiva de la destreza de cada uno de los operarios y a la inversión en máquinas que facilitan y abrevian el trabajo «capacitando a un hombre para realizar la tarea de muchos» y para aplicar una parte mayor de su tiempo al ocio y disfrute.

«Uno de los muchachos, que gustaba de jugar con sus compañeros, se fijó en que atando un cordelillo desde el manillar de la válvula que abría esa comunicación hasta otra pieza de la máquina dicha válvula se abría y se cerraba sin que él tuviese que intervenir, dejándole de ese modo en libertad para divertirse con sus compañeros de juego. De esa manera, fue ese muchacho que buscaba ahorrarse trabajo quién realizó el descubrimiento, el más grande de los adelantos, que se han llevado a cabo en dicha máquina».

Esta división de trabajo continúa *A. Smith* «de la que derivan tantas ventajas (...) es consecuencia obligada de la tendencia al trueque,

a la permuta, al cambio de una cosa por otra da lugar a diferenciación de capacidades, y a que entre los hombres «los talentos más dispares sean de utilidad unos a otros».

Ahora bien, como titula el capítulo III «*La división del trabajo, el progreso está limitada por las dimensiones del mercado*». Si el mercado es muy pequeño, nadie puede sentir estímulo para dedicarse por completo a una sola actividad, porque falta capacidad para permutar todo el sobrante de la producción del propio trabajo.

Además ciertas clases de industrias, aún entre las de índole ínfima, solamente pueden ejercitarse en una ciudad grande. Un mozo de cuerda, pongamos por caso, no puede encontrar tarea y subsistencia en ningún otro lugar. La aldea le resulta con mucho una esfera de acción demasiado estrecha. Y si esta «aldea», este pequeño mercado, está aislado o mal comunicado sus posibilidades de crecimiento, mejora o desarrollo son mínimas, difíciles y/o tardías.

Por tanto, el progreso, el crecimiento, por tanto, requiere MERCADO. Un MERCADO que haga posible de la división del trabajo, la especialización, la innovación tecnológica, factores que, a su vez y por sí requieren también mercados cada vez más amplios.

Ahora bien, el mercado, el amplio concepto mercado tiene en nuestro caso como referencia clásica *el lugar donde, el espacio en el que se hace el trueque y el comercio y se realizan todas las contrataciones libres que se verifican entre productores, comerciantes y consumidores.*

En el ámbito específico de Europa, antes de alcanzar el Mercado Único y la Unión Económica y Monetaria, el progreso se produjo primero a través del descubrimiento de nuevos mundos que ensanchaban y ensancharon las dimensiones de los Mercados propios.

Así, *España* dispuso durante siglos de un mercado colonial sin tener un mercado propio. Cuando, a principios del XIX, perdió ese mercado se vio abocada a articular un mercado nacional, un mercado interior, un mercado único español inexistente entonces como consecuencia, en el decir de los ilustrados, «los obstáculos que la naturaleza, la opinión y las leyes se oponen a la felicidad pública». Es decir, por causas físicas, —una orografía que dificultaba las comunicaciones y por tanto los intercambios—; *por barreras fiscales* y aduaneras —auténticas murallas— interiores cuya hete-

rogeneidad impositiva hacía que hubiera espacios compartimentados con baja fiscalidad y otros con alta, lo que daba lugar a ventajas y desventajas derivadas de la ausencia de un marco donde fuera posible la libre circulación.

En resumen, afirma *R. Herr*, «los gravámenes fiscales de Castilla eran tales que desanimarían a aquéllos que quisieran establecer industrias en esta parte» atribuyéndose «en gran parte la prosperidad de Valencia y Cataluña a que estaban libres de alcabalas, cientos y millones».

Tanto contra los excesivos impuestos territoriales que pesaban básicamente sobre los más pobres ciudadanos y, a nivel espacial, sobre Castilla, como contra las situaciones excepcionales reales y formales de determinados territorios, venían clamando ilustrados como *Jovellanos* con reflexiones, que salvando las distancias, siguen teniendo notoria vigencia:

«Se dirá: que este mal —excesivos impuestos— no es general, y que no aflige ni a las provincias de la corona de Aragón que tienen su catastro, ni a la Navarra y país Bascongado que pagan, según sus privilegios; ni en fin a los pueblos de la corona de Castilla, que están encabezados ¿Pero esta diferencia no es un grave mal, igualmente repugnante a los ojos de la razón, que a los de la justicia? ¿No somos todos hijos de una misma patria, ciudadanos de una misma Sociedad, y miembros de un mismo estado? ¿No es igual en todo la obligación de concurrir a la renta pública destinada a la protección y defensa de todos? ¿Y cómo se observará esta igualdad, no siendo ni unas ni iguales las bases de la contribución? ¿Y cuando el resultado fuera igual en la suma, no habrá todavía una enorme desigualdad en la forma? ¿Por qué serán libres la propiedad y la renta territorial, y el trabajo empleado en ellas, y todos sus productos en una provincia, en unos pueblos y serán esclavos, y estará oprimidos en otros?».

Alcanzada relativamente la unidad fiscal en 1844, la monetaria en 1868 y salvados obstáculos físicos con la magna obra de los ferro-

carriles se pudo empezar a considerar nuestro territorio como un mercado nacional que, una vez constituido, se reservó para los nacionales. «España para los españoles» era el lema proteccionista. «Somos proteccionistas –decía Cánovas– en el sentido de querer ante todo tener nación, en el sentido de querer ante todo que los consumidores protejan a los productores y los productores a los consumidores».

Esta vía nacionalista –que como a nadie se le oculta tiene una fuerte vigencia en nuestro país– se acentuaría a raíz del desastre del 98.

«Produzcamos –resumía en 1916 *Bartomeu Granell*– toda una corriente de acción pensamiento, todo lo necesario para nuestra vida y para nuestra defensa con materias primas nacionales, con obreros nacionales, con dinero nacional, con energía nacional, con inteligencia nacional, con organización nacional...».

La autarquía, el intervencionismo del Estado, el corporativismo que se engendra en el proteccionismo, en «la necesidad de defender el mercado nacional en favor de la producción nacional», y que se recrudecería a partir de la pérdida de los últimos mercados coloniales, radicaliza la introversión y alienta el nacionalismo cada vez más beligerante y pospone la apertura al exterior –como indicara *Cánovas*– para cuando la nación haya ganado en todos los frentes: «Tranquilizaos: cuando tengamos producción suficiente; cuando tengamos mercados propios; cuando tengamos una educación nacional más perfecta; cuando hayamos constituido un capital nacional que nos permita luchar con el capital extranjero; cuando esto se haya realizado, y hayamos vencido en la lucha del cambio a casi todas las naciones, entonces, después de cien años, nosotros seremos tan libre cambistas como los ingleses».

Como los mercados nacionales se fueron cerrando no sólo en España sino también en la mayoría de los Estados europeos, el aumento de la dimensión de mercado, para algunos países de gran pujanza, pareciera pasó por ocupar mercados. La experiencia trágica, repetida dos veces en un período de 30 años, hizo reflexionar a hombres de buena voluntad para trocar los procesos de enfrentamiento en procesos de cooperación y unidad creciente. *Jean Monnet* entendía que «la paz sólo podrá ser salvaguardada (...) si los Estados aceptan someterse a las mismas normas y a las autoridades que las rigen. En el proceso mismo de la civilización: las normas no cambian

la naturaleza misma, pero cuando los hombres se someten a unas mismas normas, un comportamiento, de unos frente a otros, cambia».

En 1950, *Schuman*, que clama por una Europa unida y en paz, propone colocar el conjunto de carbón y acero bajo una alta autoridad común en una organización abierta a la participación de otros países de Europa:

«La puesta en común de las producciones de carbón y acero asegurarán inmediatamente el establecimiento de bases comunes de desarrollo económico, primera etapa de la federación europea y cambiará el destino de estas regiones largo tiempo dedicadas a la fabricación de armas de guerra de las que han sido las más constantes y víctimas».

Con esta puesta en común de producciones de base bajo una autoridad nueva común «se elaborarán –subrayaba– los primeros cimientos concretos de una federación europea indispensable para el mantenimiento de la paz», de una futura Europa unida que no ha sido hecha y que «no se hará de una vez» sino que se hará a través de realizaciones concretas, creando una solidaridad de hecho». *Paso a paso*. De manera que el primero exija un segundo y este un tercero y así, paso a paso hasta alcanzar una verdadera unión de los pueblos.

El Tratado de Roma 1957 pondría fin a lo que he denominado ocupación de mercados para crear un Mercado Común basado en un marco de cooperación:

Resueltos a sentar las bases de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos europeos;

Decididos a asegurar, mediante una acción común, el progreso económico y social de sus respectivos países, eliminando las barreras que miden Europa;

Fijando como fin esencial de sus esfuerzos la constante mejora de condiciones de vida y de trabajo de sus pueblos;

Reconociendo que la eliminación de los obstáculos existentes exige una acción concertada para garantizar un desarrollo económico estable, un intercambio comercial equilibrado y una competencia leal.

Preocupados por reforzar la unidad de sus economías y asegurar su desarrollo

armonioso, reduciendo las diferencias entre las diversas regiones y el retraso de las menos favorecidas (...).

Así se comenzó a andar «paso a paso» profundizando —a la vez que extendiendo— la unión y tomando decisiones que partían de una lógica aplastante LA NECESIDAD DE AUMENTAR LA DIMENSIÓN DE UN MERCADO QUE NO PODÍA SER LA MERA SUMA DE CADA UNA DE LAS PARTES SINO UNA UNIÓN ARMÓNICA en el que el conjunto gana aunque eventualmente se produzcan pérdidas concretas.

Pérdidas y obstáculos, todavía hoy, magnificadas por el nacionalismo y los nacionalistas subyacentes. Es comprensible que, después de tantos años de nacionalismo económico y, consecuentemente de nacionalismo político, a veces resulte difícil comprender que en la Unión Europea sea obligado obrar, hacer y tomar medidas en función del conjunto de países que la integran, es decir, desde la racionalización de los intereses de la Unión, una unión que no es una mera suma de Estados, ni de intereses nacionales. Tal visión sería un desastre. Se trata, se debe tratar, de crear y vivir en un conjunto armónico, estructurado y, por tanto coordinado de forma tal que los legítimos intereses nacionales de cada una de las partes sólo caben y deben considerarse dentro de esa política armonizada que, a más, es la que precisamente mejor defiende los propios intereses nacionales.

Es notorio que, en nuestro país, han producido y se siguen produciendo ejemplos concretos desafortunados como la forma y manera de la negociación de la OCM del aceite de oliva, que subrayan la supervivencia de viejos planteamientos de honda raíz nacionalista, pero también hay que resaltar que esos casos no pueden empeñar el general buen hacer de España en el impulso de este gran proyecto compartido.

Ya desde 1985, participó e impulsó el ACTA UNICA, la primera gran reforma del Tratado de Roma que supuso un avance decisivo en la eliminación de trabas al comercio intracomunitario, en la adopción de medidas sobre medio ambiente y protección de los consumidores y en la apertura de la comunidad a otros ámbitos de la vida social (política, exterior, defensa, etc.). Posteriormente el Tratado de la Unión, precedido de los acuerdos sobre unión monetaria de la Cumbre de Madrid, ha significado un avance transcendental tanto para la

configuración de un auténtico Mercado Único —en su fase de Unión Económica Monetaria— como para propiciar finalmente una política económica interna de convergencia que tan beneficiosa ha resultado para nuestro país y que nos ha permitido estar —como se ha afirmado— acompasados a la evolución de la historia. Si en aquella ocasión en el momento de la incorporación (1985) pasábamos de ser un país que estaba al lado de la CEE a estar dentro de la Comunidad, hoy se trata de estar a través de un proceso de convergencia general y sectorial (véanse Cuadros) —con la constitución del BCE y el euro— en una Unión monetaria y económica más sólida que para consolidar el presente y el futuro de los pueblos de Europa de una manera más intensa, estructurando un auténtico mercado único que permitirá gozar de un marco lo suficientemente amplio como para responder —al menos por un buen espacio de tiempo— a los retos de una creciente especialización —de una acelerada innovación tecnológica— que en muchos casos exige un ámbito global, mundial, para desarrollarse.

. . .

Pero si el «paso» hacia la construcción de un mercado único —en su fase de Unión Económica Monetaria— es casi un hecho ello ha sido posible por la adopción del principio de COMPETENCIA como eje y núcleo básico del funcionamiento del propio Mercado.

Mercado y competencia están íntimamente relacionados pues no cabe integrar economías diversas, distintas, con intereses específicos si no es sobre la base de una regla común y compartida: LA COMPETENCIA QUE ESTABLEZCA O TIENDA A ESTABLECER LA IGUALDAD DE TRATO A CADA UNO DE LOS PAÍSES. La competencia, en efecto, está implícita o explícitamente en toda la normativa tanto del Tratado de Roma como de Tratado de la Unión.

En la Unión, donde confluyen tantos intereses emanados de distintos procesos históricos nacionales, sólo caben políticas orientadas a mantenerlos o fomentarlos desde la propia Unión en su conjunto. Ello requiere unos principios comunes claros basados en la igualdad de posibilidades para todos y cada uno de los Estados y para todos y cada uno de sus agentes que la conforman.

CUADROS:

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO
(% población ocupada)

	España		Unión Europea	
	1986	1996	1986	1996
Agricultura	14,6	8,1	7,7	5,3
Industria	23,5	19,9	25,4	22,1
Construcción	7,4	8,4	6,9	6,9
Servicios	54,5	63,6	60,	65,7

Fuente: Carmela Martín. «España en la nueva Europa».

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA PRODUCCIÓN
% PIB

	España		Unión Europea	
	1986	1996	1986	1996
Agricultura	5,6	3,3	3,5	2,3
Industria	28,9	22,8	30,4	25,2
Construcción	6,5	7,8	5,6	5,6
Servicios	58,5	66,0	60,5	67,1

Fuente: Carmela Martín «España en la nueva Europa».

Una Unión con favoritismos, con tratamientos y políticas diferenciadas está abocada al fracaso. Afortunadamente la Unión «paso a paso» va superando los obstáculos históricos y se enfrenta a nuevos retos que no son –ni más ni menos– que distorsiones –monetarias, fiscales, sociales y políticas– que procedentes de pasados nacionales se tratan de mantener en la nueva y radicalmente diferente situación. El paso de la confrontación a la cooperación, el provechoso tránsito de los mercados nacionales al mercado único europeo requiere esas reglas comunes y compartidas a todos los Estados que participan en el nuevo marco fundamentado en la cooperación.

Sobre esta base ya, *Walras* concebía el MERCADO como «el lugar donde se cambian las mercancías –y servicios– y se determina el valor de cambio bajo el dominio de la competencia». Otros ilustres lo consideran como el «campo de competencia» que demanda reglas de transparencia y de libre competencia.

El Mercado Único Europeo en el que estamos integrados, en su forma más avanzada de Unión Económica y Monetaria, osamos definirlo como ESPACIO REGIDO POR NORMAS COMUNES O COMPARTIDAS DONDE ES POSIBLE LA LIBRE CIRCULACIÓN DE TRABAJADORES, MERCANCÍAS, SERVICIO Y CAPITAL EN CONDICIONES DE COMPETENCIA Y CON LIBERTAD DE ESTABLECIMIENTO.

Es decir un Mercado que va intrínsecamente unido a la Competencia y a otros dos conceptos a que hacen real y materialmente posible la competencia, la libertad de circulación de factores y de establecimiento lo que exige reglas de juego si no iguales, al menos armónicas.

Cuando varios países deciden participar o integrarse en un Mercado Común o, más aún, en una Unión Económica Monetaria es elemental que estamos ante una decisión que para el conjunto es de *suma positiva* pero que, para cada parte, puede tener unos determinados aspectos, partes, epígrafes y algunos resultados concretos negativos.

En todo caso, en un «juego» de estas características las reglas no pueden permitir ventajas ni posibilidades de ventajas particulares para ninguna de las partes en concreto. En principio de igualdad pasa a ser consustancial en el mercado y la competencia se convierte en el eje básico de funcionamiento del propio Mercado Común.

La acción de la Comunidad Europea —se establece en el Tratado de Roma— llevará consigo «la suspensión entre los Estados miembros de los obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales» (Tratado de Roma Art. 3c) con un sistema de garantía, contra el falseamiento de la competencia (Art. 3f Tratado de Roma) y de aproximación de las legislaciones nacionales (Art. 9g).

En los Principios del Tratado de la Unión se establece, además de una serie de políticas comunes, que la acción de la Comunidad basará «un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el Mercado interior» así como en la estrecha coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros que llevará a cabo de conformidad con el respeto al principio de una economía de mercado ABIERTA Y DE LIBRE COMPETENCIA» (Art. 3a.1) y una política monetaria y de tipos de cambio cuyo objetivo es mantener la estabilidad de los precios de conformidad, se insiste, «a los principios económicos de mercado abierto y libre competencia» (Art. 3A.2)

En ámbitos más específicos, desde el Tratado de Roma se prohíben las restricciones cuantitativas y los contingentes al *comercio*, el *dumping*, los monopolios nacionales de carácter comercial y desde el Acta Única se puso fin a una importante serie de obstáculos técnicos, físicos y fiscales que entorpecían la libre circulación de mercancías.

La organización común de mercados creada por la PAC tiene su fundamento en la adopción de «normas comunes sobre la competencia» (Art. 40 2a).

La política común de *transportes* prohíbe tanto «la imposición de precios o condiciones que implique una ayuda o discriminación» (Art. 79) como las «discriminaciones que consistan en la aplicación por un transportista, para las mercancías y las mismas relaciones de tráfico, de precios y condiciones de trans-

porte diferentes en razón del país de origen o destino de los productos transportados».

El Título V que establece «normas comunes sobre competencia, fiscalidad y aproximación de legislaciones», prohíbe acuerdos entre empresas y prácticas concertada que «tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común» (fijar directa o indirectamente precios, condiciones de transacciones, limitar o contratar la producción, repartirse mercado, aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes etc.) siendo incompatible con el mercado común «la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una *posición dominante* en el mercado común o en una parte sustancial del mismo».

Igualmente el Tratado, con salvedades motivadas por desastres naturales, acontecimientos de carácter excepcional o por las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida es anormalmente bajo, prohíbe «cualquier clase de *ayudas estatales* (...) que falseen o amenacen con falsear la libre competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones» (Art. 92.1). En este punto, es lógico que —dadas las salvedades— que se vengán produciendo innumerables denuncias de situaciones irregulares particularmente notorias en el sector de fabricación de automóviles, construcción de buques, siderúrgico en particular y manufacturero en general. Las empresas siguen presionando sobre los Estados nacionales para mantener sus posiciones en el mercado y hacer que las reglas aplicables a este tipo de ayudas no se apliquen aún con igual rigor en los países que componen la Unión.

También viene siendo norma la *aproximación de legislaciones* de los Estados miembros que inciden directamente en el establecimiento y funcionamiento del mercado de manera tal que cuando alguna disposición emanada de los Estados miembros «falsea las condiciones de libre competencia (...) y provoca, por tal motivo una distorsión» se prevé la adopción de medidas para evitar discriminaciones del cualquier tipo que alteren las condiciones de concurrencia del Mercado y generen modificaciones apreciables en las corrientes normales de tráfico de bienes y ser-

vicios como consecuencia de las diferencias de costes —y precios— que generan.

La transposición de las normas comunitarias a las legislaciones nacionales que se ha venido realizando desde la constitución de la CEE o, en su caso desde la incorporación de nuevos Estados a la Comunidad, no hay duda de que ha sido uno de los mecanismos más eficaces para acelerar la convergencia real a través de una normativa común o compartida en torno a las cuestiones fundamentales que aportan a las reglas que rigen la actividad económica en este nuevo y gran mercado. Las innumerables reformas legislativas para adecuarlas a la normativa general de la Unión sobre *sociedades, sistema financiero, mercados de valores, auditorías, contabilidad y un larguísimo etc.* han hecho posible, sin estridencias, una homogeneización y modernización de normas que han permitido un desarrollo tan profundo de la Unión Europea sin grandes resistencias de los afectados en cada uno de los Estados.

Además, estos preceptos han permitido incorporar desde la propia Comunidad aspectos fundamentales obviados en el momento de la firma del Tratado de Roma.

Así, las medidas incorporadas en el Acta Única sobre *medio ambiente o sobre protección a los consumidores* —además de ser necesarias y convenientes por sí mismas— si no fueran homogéneas provocarían distintas estructuras costes empresariales de manera tal que en los Estados más exigentes en este tipo de medidas tendrían costes de producción más elevados que lo que tuvieran menos exigencias en esta cada vez más importante cuestión.

La protección de los consumidores es un derecho que requiere también —como el medio ambiente— una armonización de legislación lo mismo que la protección de la salud y la seguridad. Los fabricantes y distribuidores tienen la obligación de comercializar productos seguros y los Estados miembros de establecer los medios de control necesarios. Las normas sobre composición, elaboración, conservación y envasado de productos alimenticios, medicamentos, cosméticos, etc que tienen una influencia en precios y beneficios, tienden a evitar peligros para los ciudadanos y, eventualmente, beneficios irregulares.

La transparencia en los precios, la publicidad que no sea engañosa, la información sobre tipos de interés efectivo etc. son aspectos inherentes al funcionamiento correcto del mercado y a las propias normas de competencia.

Si todos estos aspectos prueban que el principio de competencia traspasa y es el eje de todas las normas y reglas de funcionamiento del Mercado Común, su credibilidad quedaba cuestionada por el mantenimiento de las monedas nacionales propias, símbolo, a su vez, de la soberanía nacional de los Estados.

Ya en el Tratado de Roma, en lo relativo a los *tipos de cambio*, prevenía que cuando un Estado miembro procediera a su modificación sin responder al objetivo de garantizar el equilibrio en la balanza de pagos y la confianza en la moneda, es decir en el caso en que su modificación «falsee gravemente las condiciones de la libre competencia» (Art. 107 Tratado de Roma) los restantes Estados podrían adoptar «las medidas necesarias para hacer frente a las consecuencias de dicha acción». Los problemas derivados de este tipo de políticas nacionales que falseaban el principio de competencia eran tan obvias que la necesidad de una convergencia monetaria, de una moneda común, con toda su trascendencia constituían un paso más consecuente y necesario para evitar *distorsiones* lesivas al resto de los integrantes del mercado. La moneda única —entre otra serie de ventajas— evitará este problema y eliminará o disminuirá la posibilidad de los diferentes Estados de utilizar esta política económica tradicional para atenuar coyunturalmente determinadas situaciones críticas.

Las devaluaciones competitivas, las turbulencias monetarias que desequilibraban los flujos comerciales, serán imposibles con la moneda única que además implica la mayor cesión de soberanía de los Estados nacionales en favor de la nueva autoridad monetaria común que «actuará según el principio de economía de mercado abierta y de libre competencia» (Art. 105 Tratado de la Unión).

La moneda única, además de eliminar costes de transacción, garantizará un clima de estabilidad y disminuirá las incertidumbres en la toma de decisiones, estimulará decisivamente una auténtica transparencia en precios más allá de las fronteras nacionales exten-

diendo, de una forma decidida, cualitativa e irreversible, la competencia en todo el espacio de la Unión, poniendo más en evidencia los desequilibrios fiscales y laborales sobre los que, inevitablemente se producirá -desde los propios agentes privados- una mayor presión armonizadora.

. . .

Dado el paso de la unión monetaria, la de nueva situación requiere nuevos pasos. La *armonización fiscal* y la *armonización social*, y finalmente esa «*autoridad común*» a la que se referían los fundadores, es decir una unión política a la que el proceso conduce por la vía de la razón más que por el atajo del sentimiento.

La *fiscalidad* ha sido a lo largo de la historia una de las vías más utilizadas para privilegiar a unos espacios económicos en detrimento de otros. De ahí que ya en el mismo Tratado de Roma se manifestase la preocupación por los efectos de la fiscalidad de cada uno de los Estados miembros sobre el resto, prohibiendo que ningún Estado grave «los productos de los demás Estados con tributos internos que puedan proteger indirectamente otras producciones» (Art. 95) o que beneficie a las empresas exportadoras con la devolución de tributos internos superior a la que hubieran sido gravados directa o indirectamente.

Una vez alcanzado el logro de la moneda única los Estados miembros de la Unión se han comprometido (Ecofin, Dic. 1997) a erradicar las medidas fiscales que influyan o puedan influir «de manera significativa en la radicación de la actividad económica», a eliminar en 5 años la competencia fiscal desleal y «a no aprobar medida fiscal que pudiera ser considerada como distorsionadora de la competencia».

Preocupados por la huida de empresas y capitales hacia los países con tratamientos fiscales benignos se hace evidente -más con la moneda única- esa necesidad de acabar dentro de la Unión con la competencia desleal de algunos Estados miembros, con «el filibusterismo fiscal», un fenómeno inaceptable dentro de la Unión ya que distorsiona y rompe el principio de igualdad y competencia leal. A este respecto es particularmente preo-

cupante el proceso de desarmonización fiscal en el que parece haberse sumido nuestro país con la desbocada extensión de conciertos, cupos y capacidades normativas otorgadas a las comunidades autónomas con pretexto de una pretendida corresponsabilidad fiscal.

Armonizado el IVA, lo que constituyó un avance sustancial en la consolidación del Mercado Único se impone, se hace cada vez más necesario, eliminar la heterogeneidad fiscal en impuestos de sociedades y en el propio IRPF dado que inciden, de manera directa unos y de forma indirecta otros, en los precios de los productos y por tanto distorsionan y falsean la competencia en un contexto integrado en el que todas las partes tienen que tener las mismas posibilidades y oportunidades para operar y en el que -sólo excepciones justificadas- no pueden haber discriminaciones ni ayudas o subvenciones directas o indirectas, abiertas o encubiertas.

. . .

La competencia, por supuesto, pero también la justicia -sin la que no es posible un sistema de convivencia- exigen también una armonización social, en condiciones de trabajo, (jornada, participación, distorsión y responsabilización en las decisiones que como trabajadores nos afectan), en *protección social* (Europa es la cuna del Estado del bienestar que la inmensa mayoría de los ciudadanos desean preservar con las necesarias reformas y adecuaciones para su mantenimiento) y en *política de sanidad, de educación y cultura* que permitan ese desarrollo armónico, equilibrado y solidario.

En síntesis se trata de alcanzar «*un alto nivel de empleo* y de protección social, con la elevación del nivel y de la calidad de vida», y de «lograr la cohesión económica y social y la solidaridad entre los pueblos» con una acción del Estado que conlleve el crecimiento del capital humano, y el desarrollo de la tecnología y las infraestructuras que, a su vez, implican externalidades para la inversión y la creación de empleo.

. . .

La Unión, que es económicamente conveniente para el conjunto de ciudadanos, pare-

ce ofrecer una imagen negativa. De *insolidaridad cuando no de arbitrariedad*. Imágenes que se acrecientan con visiones propias de un nacionalismo nostálgico y estéril. Una Unión fuerte requiere de reglas de juego justas e iguales y un árbitro serio y por, supuesto, neutral al que los equipos respeten aunque, en alguna ocasión, discrepen de sus decisiones.

La Unión, no sólo ha de ser un matrimonio de conveniencia entre el mercado como nece-

sidad y la competencia como norma, sino que ha de terminar siendo una Unión a la que estemos integrados por ese sentimiento de común pertenencia que, acrecentando nuestras propias raíces según la respectiva procedencia, se vaya enriqueciendo con el afecto y solidaridad que da esa pertenencia a una gran familia que comparte los mismos valores, nos acoge con el abrazo de una cultura común y nos ofrece un cierto y mejor destino armoniosamente compartido.

PAPERS

Revista de sociologia

Universitat Autònoma de Barcelona

SUMARI

Núm. 55, 1998

Treball i vida quotidiana

FAUSTINO MIGUÉLEZ; TERESA TORNS, Introducción al análisis del trabajo y de la vida cotidiana.

CARLOS LOZARES; ANTONIO MARTÍN; PEDRO LÓPEZ, El tratamiento multiestratégico en la investigación sociológica.

PEDRO LÓPEZ; FAUSTINO MIGUÉLEZ; ANDREU LOPE; XAVIER COLLER, La segmentación laboral: hacia una tipología del ámbito productivo.

CARLOS LOZARES; PEDRO LÓPEZ; VICÈNT BORRÀS, La complementariedad del log-lineal y del análisis de correspondencias en la elaboración y el análisis de tipologías.

PILAR CARRASQUER; TERESA TORNS; ELISABET TEJERO; ALFONSO ROMERO, El trabajo reproductivo.

CARLOS LOZARES; PEDRO LÓPEZ; MÀRIUS DOMÍNGUEZ, La articulación de ámbitos sociales a partir de la base temporal.

CARLOS LOZARES; PILAR CARRASQUER; MÀRIUS DOMÍNGUEZ, Las representaciones en el mundo de la vida cotidiana.

FAUSTINO MIGUÉLEZ; TERESA TORNS; OSCAR REBOLLO; INMA PASTOR, Las estructuras de sentido de la vida cotidiana.

SUSCRIPCIONES

Número suelto: 1.500 PTA. Anual (tres números: 51-53): 3.800 PTA; estudiante: 3.040 PTA; institucional: 4.300 PTA; extranjero: 46 US \$. Las solicitudes de suscripción han de dirigirse a: Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona. Apartado postal 20. 08193 Bellaterra (Barcelona). Spain. El abono debe hacerse mediante transferencia bancaria a la cuenta 118-54 de la oficina 424 de "la Caixa" o con talón nominativo a Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona (en este tipo de pago, sume al precio de la suscripción 250 PTA en concepto de gastos bancarios). Los envíos al extranjero tendrán un recargo de 3 US \$ para gastos de transporte. Para hacer efectiva la suscripción, ésta deberá ir acompañada del resguardo de la transferencia bancaria o del talón nominativo.