37

REVISTA *de* ESTUDIOS SINDICALES

INSTITUTO DE ESTUDIOS SINDICALES

Revista ESTUDIOS SINDICALES

año X abril - junio núm. 37

INSTITUTO DE ESTUDIOS SINDICALES

ARACELI MANGAS MARTIN

Las Comunidades Europeas, empresas multinacionales y la crisis del Estado

PLANTEAMIENTOS PREVIOS

Desde que nos iniciamos en su estudio, siempre nos ha parecido que la integración europea ofrecía, en su perfil jurídico-político, plurales manifestaciones de fenómenos que no se circunscribían, de modo exclusivo, a esta área geográfica.

El actual estadio de la integración europea viene precedido y, naturalmente, facilitado por el desarrollo de acontecimientos históricos conocidos, unos de cariz positivo como es el hecho de que los pueblos europeos comparten, desde tiempos lejanos, un patrimonio cultural en su sentido más amplio: artístico, literario, religioso, jurídico y filosófico, y comparten otros de cariz negativo o trágico, como son los largos períodos bélicos que asolaron al continente europeo durante la primera mitad de este siglo.

En esta situación de penuria general, se inició la reconstrucción del continente. Simplemente anotamos la labor de extensión propagandista de los movimientos europeístas, netamente políticos, cuyo apoyo e impulso a la causa europea es memorable [1]. Sin embargo, tenemos bien presente que las vías seguidas para la integración europea han sido en un primer momento las político-militares, es decir, el primer objetivo era la defensa colectiva del continente. Una vez asegurado un cierto acuerdo sobre la defensa del sistema occidental, se emprendió el fortalecimiento económico

[1] Cons. P. Duclos: "Le Conseil de l'Europe". Paris, P. U. F., 1964; P. Reuter: "Organizations Européennes". Paris, P. U. F., 1965; S. de Madariaga: "Portrait of Europe", 1950; Lyons: "Internalisations in Europe", Leyden, Sythoff, 1960; C. Friedrich: "Europa: el surgimiento de una nación", Madrid, Alianza, 1973.

que serviría para consolidar los pactos de no agresión al crear entre los participantes una "solidaridad de hecho", es decir, unos intereses conjuntos que hiciesen imposible una vuelta a los enfrentamientos armados, así como pudiese presentar un bloque político —evidentemente sustentado sobre bases económicas fuertes—, comparable al americano y al soviético. Por consiguiente, la modalidad de la unificación europea está en la elección de la integración económica, canalizando, convergentemente, la integración política.

Estudiar el entorno económico de la integración europea no resulta fuera de lugar, pues a nadie se le oculta que la fase actual de la transformación jurídico-política de la Europa occidental tiene su origen en un propósito político-defensivo enlazado con un objetivo económico: "La puesta en común de la producción de carbón y del acero asegurará inmediatamente el establecimiento de bases comunes del desarrollo económico, primera etapa de la Federación Europea" [2]. La función que entonces se asignaba al factor económico en general era de capital importancia, pues se insistía por políticos e internacionalistas que la "solidaridad de hecho" que crearía el proceso de integración económica, que entonces (1950) alcanzaba al carbón y al acero, habría de dar frutos mayores si tales realizaciones concretas lograban eliminar seculares fricciones nacionalistas franco-alemanas.

En el móvil político-defensivo se delataba la presencia del temor a una nueva guerra. No en vano los impulsores de estos movimientos protagonizaron dos períodos bélicos atroces que diezmaron geopolítica y económicamente a Europa. Era necesario defenderse contra toda maniobra agresiva que pudiese proceder tanto de cualquier Estado occidental (entiéndase, Alemania) como de la Europa oriental: los países "satélites" y la Unión Soviética. "La defensa de la Europa libre" se conseguiría si se construían los cimientos de unos Estados fuertes económicamente, que no sólo superase los catastróficos efectos de la guerra, sino que presentase un bloque económico unido. Si se alcanzaba una fusión de intereses, esa solidaridad de hecho sería fermento de una integración económica que operase a su vez la unificación política, exigencia implícita al desenvolvimiento de la fusión de los intereses económicos. Luego la creación de unos intereses comunes a la Europa occidental, además de desvanecer nuevos temores bélicos, podría presentar un frente unido contra eventuales agresiones del Este europeo.

Prueba de los intereses comunes que se enlazaron entre los

[2] R. Schuman: Prefacio en "La Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier", de P. Reuter, Paris, Plon, 1954, pág. 5. Cons. también la revista "Comunidad Europea", marzo 1975.

Estados occidentales fue el Tratado de Dunkerque concluido el 4 de marzo de 1947 entre Francia y Gran Bretaña, cuyo objetivo principal era la defensa mutua en caso de agresión alemana. Un año después, el 17 de marzo de 1948, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo ratificaban con las potencias de Dunkerque el Tratado de Bruselas o "Tratado de colaboración en materia económica, social y cultural y de legítima defensa colectiva". Dicho tratado creó un Estado Mayor común interaliado. En consecuencia, estos cinco países creyeron necesario y oportuno unir sus fuerzas —especialmente en el campo defensivo— porque individualmente cada uno de ellos era incapaz de repeler una agresión que amenazaba a todos. Puede considerarse, sin embargo, que tal pacto no respondía con eficacia a las dimensiones de defensa europea ("defensa del sistema occidental"). Aparte de esta realización, a nivel intercontinental y en orden a una garantía colectiva contra la agresión, se firmó el 4 de abril de 1949 el Tratado del Atlántico Norte [3].

La organización procedente del Tratado de Bruselas estaba orientada especialmente contra una "política de agresión por parte de Alemania", pero en 1954, miembro ya de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y ofreciendo pruebas de conducta pacífica, se dio entrada a Alemania el 23 de octubre de 1954, suprimiendo aquella mención lesiva. Con la adhesión de Italia y Alemania, nació la Unión Europea Occidental (UEO) orientada en el aspecto militar contra toda agresión, debiéndose entender para la defensa contra los países del Este [4].

Además de estas características político-defensivas, presentaba Europa una peculiar situación económica, propia de una geografía que sufrió la destrucción sembrada por la guerra. Frente a esta situación de penuria económica, Estados Unidos se alzaba con los máximos niveles de producción, tecnología y capitales, acusando un excedente de todo ello. El capital americano ya comenzaba a extenderse por todo el mundo, prefigurando lo que hoy se conoce como la nueva estructura económica internacional.

De la constitución de cárteles, la empresa americana pasó a apoderarse de los mercados nacionales extranjeros como medio para

[3] Cons. R. E. OsGood: "Nato: the entangling alliance", Chicago, University of Chicago Press, 1961; C. Delmas: "L'Alliance Atlantique", Paris, Payot, 1962; J. B. Duroselle: "L'Europe de 1815 à nos jours", Paris, P. U. F., 1964.

[4] Cons. Benoist: "L'UEO", RGDIP, 1955, pág. 634; Humblet: "L'evolution de l'Assemblée de l'UEO", Annuaire Européen, 1958, pág. 67; UEO: "Dix ans d'Europe à sept", Paris, UEO, 1964; R. Aron: "La querelle de la CDE", Paris, Colin, 1956; "La CED et la conference de Bruxelles du mois d'août de 1954", Chroniques de Politique Etrangère, VIII 1955, págs. 4-10; B. Cialdea: "La C. P. E.: hier et demain", Annuaire Européenn, La Haye, Nijhoff, 1955, página 104.

conseguirse el predominio sobre la producción. Las circunstancias político-económicas propiciaban a las firmas americanas su extensión por Europa, pues el capitalismo americano se había desprendido de las ideas nacionalistas que en lo económico proclamaban la intervención y protección a la industria nacional. Por el contrario, la industria europea de la postguerra seguía reclamando la protección paternalista de su gobierno.

La firma estadounidense gozaba de libertad para salir al extranjero e invertir el capital necesario, e incluso el gobierno USA promocionó las salidas del capital privado reduciendo con ello el nivel de préstamos y subvenciones oficiales a Europa. Los mismos países europeos ofrecían, aún hoy, al capital norteamericano alicientes financieros e incentivos fiscales para su atracción. Las grandes empresas, la mayoría de Estados Unidos [5], fueron instalando sus filiales en Europa hasta dominar con su producción el mercado europeo. Por supuesto, Europa, y más en concreto las Comunidades Europeas, no es su único campo de acción. Ocupan desde hace dos o tres décadas la totalidad del mundo y basan su objetivo —la dominación del mercado mundial— en la diversificación geográfica y política de los riesgos y la diversidad de producción.

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES

Si nos planteamos aquí el fenómeno de la empresa multinacional es porque puede esclarecernos mejor la aparición de la organización supranacional y porque ambas realidades pujantes, empresas y organizaciones transnacionales nos hacen dudar de la integridad del aparato estatal y de la vigencia de las tradicionales técnicas económicas.

La actual estructura económica internacional ha transformado los conceptos económicos de modo que en la actualidad toda una serie de nociones económicas han perdido en alguna medida el sentido clásico en que éstas se utilizaban. A título de ejemplo, las exportaciones e importaciones no tienen exclusivamente por objeto las mercancías, sino las transferencias de capital, asistencia técnica, gestión, etc., y, en consecuencia, al referirnos a estas transacciones es necesario tener en cuenta que las nuevas relaciones económicas han influido en ellas.

Esta nueva corriente económica ha planteado numerosos problemas a los Estados y de hecho buena parte de las medidas tomadas por los poderes públicos para resolver "problemas nacionales" han resultado ineficaces, pues tales medidas sólo afectan a

[5] Informe del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, agosto 1973. Nueva York.

pequeñas empresas y, en general, a un sector mínimo donde el factor trabajo predomina. Pero allí donde el capital circula en grandes masas, sobre aquellas empresas en progresión, cualquier política estructural y, en mayor medida, cualquier decisión económica coyuntural pueden ser anuladas por la conducta económica de las firmas multinacionales. De ahí el fracaso y estancamiento de muchas políticas nacionales para combatir el paro, la inflación o fomentar el desarrollo, etc. La sociedad multinacional, a través de su filial, puede eludir gran parte de las medidas procedentes de cualquier gobierno y, es más, puede plantearle situaciones gravísimas debido al peso específico que ejerce en el mercado nacional al ocupar una posición preponderante y, en otros casos, exclusiva sobre industrias claves.

El Estado hoy ya no es dueño de su propia potencia. Está subordinado y anulado ante las decisiones que pueden tomar las grandes firmas multinacionales. De las diez mayores empresas transnacionales del mundo, ocho tienen su sede en Estados Unidos, y son responsables de la mitad del valor de las inversiones extranjeras directas sobre todo el mundo (1973)[6]. Resulta innecesario comentar los efectos que sobre las previsiones económicas de un país en desarrollo pueden tener las inversiones directas y, por tanto, su reducción, su anulación o su aumento.

La firma multinacional está extendida por multitud de países donde fabrica y vende sus productos. Ya no es la casa central la que distribuye su producción a través de operaciones de exportación o importación. Ya no se encarga de la venta en otros mercados a sociedades extrañas ni es muy habitual la concesión de licencias o patentes. La sociedad multinacional fija en diferentes países sus instalaciones, donde fabricará sus productos a través de grandes inversiones de capital. Si elige instalarse en diferentes países, además de aprovechar otras ventajas, es para observar de cerca las oscilaciones de la demanda y acudir con nuevos productos, vigilar a los competidores nacionales o extranjeros, etc. [7].

Una característica sobresaliente de los nuevos sujetos del tráfico económico internacional es que la filial se desliga de todo compromiso político o económico con el Estado que la acoge. Así, en el aspecto político la sociedad multinacional se halla extendida por países de fuertes diferencias ideológicas y prácticas políticas. A mucha distancia de las relaciones entre Estados y de la actividad de las organizaciones internacionales importantes y en su mayor in-

[6] Ibidem.

[7] Cons. Levinson: "L'inflation mondiales et les firmes multinationales". Ed. Seuil, París, 1973; Tugendhat: "Las empresas multinacionales". Madrid, Alianza Ed., 1973; Jaumont, Lenegre, Rocard: "Le Marché Commun contre l'Europe". París, Seuil, 1973.

tensidad, podemos afirmar que las corporaciones multinacionales son un modelo de cooperación internacional, pues sus filiales operan incluso en países en guerra o entre seculares enemigos [8].

Creemos que de estas observaciones sobre la naturaleza internacional o supranacional, y más exactamente anacional, y sobre la movilidad geográfica de estas corporaciones, nos incitan a pensar que gran parte de la actividad económica en general y en sus vitales consecuencias ya no es detentada por el Estado y que cada uno de estos "estados industriales" se desenvuelve independientemente y muy por encima de la política del Estado que los pueda acoger [9].

En el aspecto económico, la filial tiene un único y global compromiso: el interés de la empresa matriz, al margen y en contra de cualquier Estado. Si con alguno se compromete será solamente al de la nacionalidad de origen de la casa principal. La filial depende de las decisiones de la casa madre que es quien fija la cantidad a producir, a quién y en dónde se han de comprar las materias primas, a quién se ha de vender, etc. Desde luego, si hay crisis quien reduce la producción o clausura la actividad es la filial. La estrategia de la filial no sólo se desconecta de la evolución del país en que está instalada, sino que se fija en relación a todo el grupo coordinado y relacionado centralizadamente por la sociedad madre que las controla minuciosamente gracias a un ultramoderno sistema de telecomunicaciones y de ordenadores que les permite disponer en cualquier momento de toda clase de datos.

La sociedad madre encuentra en su filial, si fuere necesario, una compradora forzosa de su producción, a cualquier precio, con las consiguientes incidencias sobre las Balanzas Comerciales, al igual que irregularidades sobre la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la filial que puede trabajar con fuertes déficits. O de otro modo, la sociedad madre compra a bajos precios los productos fabricados por sus filiales en el extranjero, a costes inferiores (mano de obra, materias primas, subvenciones o créditos oficiales...) y con el fin de venderlos en el mercado de la casa principal a un precio superior.

El país que acoge a la filial no se beneficia de la operación al no existir en la filial ánimo de lucro. En consecuencia, se vicia el comercio internacional al tratarse de transferencias internas de una misma empresa. Los beneficios son disfrutados por la sociedad principal, y consiguientemente, por el país de origen de la firma internacional. Esto no es más que un tipo de estrategia, pues las operaciones pueden ser multiformes. Ocurre incluso que algunas filiales trabajan con fuertes déficits, y, sin embargo, son mantenidas en el mercado al considerarse que su finalidad consiste simplemente en evitar que otra firma competidora pueda introducirse en ese mercado. Por tanto, la filial no será juzgada singularmente según su Cuenta de Pérdida y Ganancias, sino por su contribución al grupo. De ahí que el prisma tradicional del beneficio a través del cual se ha contemplado el proceso económico ya no nos da una visión de la nueva estructura económica a-nacional, sino de una economía pretecnológica.

[8] Levinson: op. cit., pág. 12 y ss.
[9] J. K. Galbraith: "El nuevo Estado industrial". Madrid, Ariel.

La actividad de estas firmas desde la posguerra —con las excepciones de la Royal Dutch Shell (1907), la Unilever (1929) y otras que desde principios de siglo ya utilizaron estas técnicas de control— no se dirige simplemente a obtener los máximos beneficios, sino el control de la actividad objeto de la inversión y a ser posible el control de ese producto sobre el mercado mundial. Para Jaumont, Lenègre y Rocard [10], "los beneficios más considerables resultan no de la producción y de la comercialización, sino de las rentas que permiten el control del mercado; su estrategia es mucho más financiera que industrial". Al conjugar productividad, tecnología, bajos costos, etc., la superconcentración de empresas ha alcanzado un punto que casi puede considerarse irreversible y en progresión, introduciendo una suerte de "malthusianismo" económico al impedir el establecimiento de nuevas industrias competidoras que pudieran obligarles a compartir el mercado. Estos mismos autores [11] creen que estas prácticas pueden amenazar al capitalismo al suponer la parálisis y esclerotización del sistema. Se apunta aquí una de las contradicciones del sistema capitalista que, de un lado, lanza al mercado multiplicidad de productos y, de otro, restringe el derecho de entrada de nuevas industrias y productos, o abandona proyectos de investigación e inversión que pueden suponer un avance tecnológico, hasta que, de los puestos en marcha no extraiga los máximos beneficios: "la innovación le permite conquistar un mercado: una vez controlado, esteriliza otras inversiones para sacar provecho, el máximo de su inversión inicial, hasta que la introducción de un concurrente potente le obliga a modificar la estrategia" [12].

Desde el punto de vista tributario, la política fiscal de un país resulta gravemente afectada por la actividad de las empresas. Sólo una pequeña parte de los beneficios puede quedar gravada ya que si la imposición fiscal resulta más elevada en un país que en otro, la sociedad matriz manipulará los precios distribuyendo los beneficios hacia aquellos países que ofrezcan más ventajosas exenciones fiscales. De hecho, las sociedades de distribución y los holding se asientan en países como Suiza y Luxemburgo, que son verdaderos

[10] Jaumont, Lenegre, Rocard, op. cit., pág. 35.
[11] Ibid., pág. 40.
[12] Ibid., pág. 29.

paraísos fiscales, y desde los que se distribuye a su vez la liquidez acumulada.

No es necesario insistir sobre las repercusiones que las operaciones de esos bancos pueden tener sobre la política financiera y monetaria del país en que operan. Hasta tal punto resulta significativo el auge paraestatal de la empresa multinacional que ésta no depende de la política crediticia de un Estado, manipulada por sus Bancos centrales mediante la anticuada técnica de la tasa de descuento, pues las grandes empresas controlan los Bancos y éstos controlan a su vez la producción [13].

Se planifica la producción de diversa manera según se teman posibles cambios en la política de un país o según el grado de la fuerza de la clase obrera. Así, para contener un clima de nacionalizaciones la casa central permite sólo a la afiliada local la producción de determinadas piezas con exclusión de las que completan final. De este modo el país en que se encuentra la filial es condenado a una estrecha dependencia y a una continua persuasión de la no conveniencia de nacionalización, so pena de estrangulamiento inmediato de la fábrica en cuestión. Además, las grandes empresas han adoptado la implantación de fuentes alternativas de suministros, es decir, un sistema plural de fábricas que producen las mismas piezas en distintos países o de producción flexible que soslaya cualquier decisión política de los gobiernos o las huelgas de los trabajadores.

Como idea resumen de este apartado, podemos concluir con los proféticos pensamientos de Lenin [14] sobre el capital internacional como "un capital financiero que no quiere la libertad, sino la dominación", como "un capital que se ha transformado en un sistema universal de sojuzgamiento colonial y de estrangulación financiera de la inmensa mayoría de la población del planeta por un puñado de países adelantados".

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA COMUNIDAD EUROPEA

Habitualmente se suele suponer, de modo más intuitivo que científico, que el Mercado Común, las Comunidades Europeas en general, no son más que fruto de la acción compleja y técnica que desarrollan las grandes empresas. Desde luego es aún más insostenible que el gigantismo de algunas empresas se haya procurado al amparo de la creación de una zona aduanera. No hay argumentos que nos hagan pensar que la existencia de unas grandes empresas

[13] Levinson, op. cit., págs. 161 y ss.
[14] V. Lenin: "Obras escogidas", vol. I, págs. 795 y 796.

y el nacimiento del Mercado Común europeo se hayan condicionado absolutamente en su origen.

De un lado, está el hecho de que las corporaciones multinacionales estaban ya extendidas por todo el mundo, incluido Europa, antes de 1957 (fecha de creación de la CEE y Euratom). Prueba de que la penetración americana es anterior a la creación de una zona aduanera, es que en 1950, Europa continental absorbía 637 millones de dólares en inversiones directas, y Gran Bretaña (más porosa a la influencia americana) recibió 847 millones de dólares, representando ambas cantidades un 12,6 por 100 de las inversiones directas en el mundo. Resulta, pues, evidente que tales operaciones se realizaban con anterioridad al establecimiento del Mercado Común y que, además, el resto del mundo participaba de la acogida a las inversiones de las grandes empresas americanas en el abultado porcentaje restante. En 1960, la CEE recibía 2.600 millones de dólares (el 8,1 por 100 de las inversiones directas sobre el mundo) y, en cambio, Gran Bretaña recibía la importante suma de 3.200 millones de dólares (es decir, un 9,9 por 100). Podemos, pues, comprobar que aunque el Mercado Común ya funcionaba en Europa no son sus condiciones jurídicas y económicas las únicas en el mundo que poseen un atractivo [15].

Además, dos grandes gigantes económicos, los gemelos anglo-holandeses, la Royal-Dutch Shell y la Unilever, se instalaron en Europa en 1907 y 1929, respectivamente; y en general, sabemos que las multinacionales se han extendido por todos los continentes, en regiones donde no existen ni zonas aduaneras ni zonas de libre comercio. Es innecesario seguir insistiendo en la idea de que las multinacionales no deben su desenvolvimiento al Mercado Común.

Si las firmas multinacionales decidieron repartirse por Europa fue porque el imperativo del máximo beneficio exigía diversificar las actividades, dividiendo los riesgos comerciales y geopolíticos. Para las grandes firmas las Comunidades son un mercado —con específicos estímulos—, pero un mercado que como cualquier otro tenían que controlar. Es claro que Europa presentaba muchos alicientes a las inversiones americanas, entre otros el de ser un mercado amplio en el que los costes de mano de obra eran inferiores a los salarios de USA. Se disfrutaba de las ventajas fiscales y sociales que se ofrecían como estímulo a la inversión extranjera, ya que los gobiernos presentaban en sus programas políticos objetivos como la lucha contra el paro mediante el incremento del nivel de inversiones industriales, medidas que podían cumplir si no oponían obstáculos a las inversiones directas extranjeras. Por otro lado, los inversores preveían en Europa un paulatino incremento del nivel de

[15] Jaumont, Lenepre, Rocard, op. cit., pág. 125.

vida y se tenía más seguridad en el tráfico jurídico-económico internacional al regir desde 1948 unos principios comunes que regulaban el comercio internacional: el GATT.

Desde 1950 se preveían, también, en el occidente europeo cambios en las relaciones económicas que se proyectaban más allá de la simple cooperación internacional. A la expectativa de la reducción o eliminación de las barreras arancelarias entre las dos organizaciones que se crearían (CEE y AELE) acudieron las inversiones extranjeras. Aunque al comenzar este capítulo indicamos ya la importancia que tuvo el móvil político-defensivo en las uniones ordenadas a la defensa colectiva, no importa recordar aquí, simplemente, que la existencia de este factor político ha sido condición necesaria al desarrollo de la internacionalización del capital: sólo cuando el temor a la guerra entre los Estados occidentales ha sido desechado, al igual que las probabilidades de una guerra con el Este y a nivel mundial, sólo desde entonces el enfrentamiento entre imperialismos se ha hecho inconcebible, y comprensible y observable el fenómeno de la internacionalización de las fuerzas productivas.

A partir de los años 1957-1960, con la puesta en marcha de la CEE y la AELE [16], y asegurada cierta estabilidad política, la posición europea sobre las restricciones a la libre circulación de capitales varió sensiblemente. Es en 1958 cuando se autoriza la libre convertibilidad de las divisas europeas; a su vez el Tratado CEE proclamó la libre circulación de capitales (artículo 67) y se previó la supresión de las restricciones a los movimientos de capitales.

Desde ese momento, el capital europeo tiene vía libre para circular fuera de Europa; ya los apuros económicos de la posguerra parecían difuminados; y precisamente, el rumbo internacional del capital europeo tenía una dirección preferencial: USA. Aunque es evidente que el flujo de capital europeo era de inferior cuantía respecto al movimiento del capital estadounidense hacia Europa, es reseñable que las inversiones europeas en USA se elevaban año tras año. Así, en 1965 las inversiones europeas eran de 4.470 millones de dólares y en 1972 ascendían a 8.347 millones de dólares [17]. Por el contrario la penetración americana, en 1970, en la CEE alcanzaba la cantidad de 10.200 millones de dólares, mientras que en

[16] Sobre la Asociación Europea de Libre Cambio, I. Detter: "Aspects institutionnels de l'AELE", Annuaire Français, 1960, pág. 791.

[17] Evolución de las inversiones europeas en Estados Unidos, recogidas de la revista "30 jour d'Europe", diciembre 1974, núm. 197, que, a su vez, las recogió de la "Survey of Current Business". Advertimos que en la citada fuente, para formar esas cantidades, han tenido en cuenta sólo a los siguientes países: Gran Bretaña, Holanda, Alemania, Francia, Bélgica y Luxemburgo.

Gran Bretaña y resto de Europa sumaba la cifra de 11.400 millones de dólares [18].

Se comprende por qué el capital europeo, en cuanto le fue posible, optó por salir al exterior: Europa ya estaba siendo invadida por el capital extranjero y, si no era posible defenderse dentro de los propios países, había que llevar esta lucha "competitiva" al terreno en que las otras sociedades "invasoras" operaban mediante la conquista de nuevos mercados antes de que fuesen saturados por otros productos rivales.

Los atractivos que el mercado estadounidense ofrecía, y ofrece, al capital europeo son evidentes: es el mayor mercado del mundo; allí se pueden aprender las variadas técnicas de marketing, administración, producción y control financiero de una empresa y mercados; pone a prueba la capacidad de lucha y supervivencia de una gran industria dado el ritmo más acelerado de variaciones socio-económicas y fácil adaptación y aplicación a los nuevos conocimientos técnicos. También produce un aliciente el operar en una sociedad en la que el ciudadano está particularmente orientado al consumo, y su poder adquisitivo es el mayor del mundo, al igual que su PNB ascendía a 1.066 millones en "unidades cuenta" (año 1971) mientras que las Comunidades Europeas obtenían 692 millones en "unidades cuenta" [19].

La expansión exterior del capital europeo podía llevarse a cabo a través de dos caminos diferentes, y que ya conocemos: la inversión directa en el mercado local, montando las instalaciones y fabricando allí, íntegra o parcialmente, todo un producto o sólo un grupo de modelos, o bien llevando a cabo una fusión con una empresa extranjera. En el caso de decidir la inversión directa en el mercado local hay que disponer de flexibles estructuras financieras que puedan absorber pérdidas pasajeras sin perder el control del mercado y poseer además una tecnología avanzada. En cuanto a la vía de la fusión, se cree que las empresas europeas no tienen ni el incentivo ni los medios para embarcarse en un programa a gran escala de fusiones [20]; sin embargo, la fusión es un remedio a las necesidades de expansión cuando los fondos para nuevas inversiones son escasos. Tiene el inconveniente de su mala consideración por las organizaciones sindicales y los gobiernos —sólo a efectos electorales— porque en ocasiones conlleva el cierre de instalaciones y reduce la competencia.

[18] Jaumont..., op. cit., pág. 123. Lamentamos tener que ofrecer estadísticas no homogéneas respecto a los años y a las fuentes, pero las dificultades para encontrar datos estadísticos, y especialmente relativos a la composición y destino de las inversiones, han sido enormes.

[19] "Statistiques de base de la Communauté", tableau n.º II, Office Statistique des Communautés Européennes", Bruselas, 1972.

[20] Tugenthat, op. cit., pág. 109.

Los propósitos de los políticos europeístas estaban dirigidos tanto a formar un bloque político defensivo contra la amenaza comunista como a construir las sólidas bases de una economía europea, con identidad propia, capaz de medirse algún día con la americana. Como medida legislativa comunitaria adecuada a estos propósitos se proclamó la libre circulación de mercancías (artículo 3, apartado c), y 9 y siguientes), aplicable a los productos originarios de los Estados miembros y de los terceros países que paguen los derechos de aduana ("productos en libre práctica", artículo 9, 2.º Tratado CEE). Tal decisión (artículo 3, a) y b) del Tratado CEE) afectaba a:

a) Derechos de aduana a importaciones y exportaciones que desaparecerían con el período de transición (artículo 9, CEE).

b) Restricciones cuantitativas: igualmente suprimidas al final del período transitorio (artículo 30 y siguientes).

c) La Tarifa exterior común (artículo 18 y siguientes).

Pero quien obtendría las mayores ventajas relativas de estas medidas sería la industria americana que invirtiese en Europa, pues además de aprovecharse de su contacto directo con el mercado y sus consumidores, podía vender sus mercancías en cualquiera de los otros cinco Estados miembros sin pagar derechos de aduana o pagando cantidades que disminuirían todos los años y con unas restricciones cuantitativas que irían desapareciendo anualmente. Así, el mercado europeo se presentaba con mayores incentivos para la empresa americana que para la europea.

El mecanismo de protección del Mercado Común cara al exterior, la tarifa exterior común, de poco ha servido al actual estado de las relaciones económicas y desde luego no ayuda a la empresa europea frente a las extranjeras porque la tarifa exterior común se ordena para las importaciones de mercancías, pero en nada puede contener la afluencia de capitales que son hoy, como sabemos, la forma de dominación sobre un mercado.

La empresa europea no ha sido justamente tratada por el poder comunitario en orden a conceder alicientes para potenciar las sociedades europeas. El Tratado de Roma no ofrece ningún privilegiado lugar a la industria europea ya que la normativa que asegura la concurrencia no ofrece medios de control y contención contra la competencia extranjera. A través de la legislación comunitaria se amparaba relativamente más el gigantismo de las firmas americanas que podían instalar allí sus filiales y beneficiarse de las particulares ventajas del Mercado Común, consolidando su posición económica y de control del mercado.

Desde el punto de vista comunitario nos interesa aquí observar

la industria europea en formación y especialmente el cuadro normativo en que se mueven los controles y exigencias de responsabilidades no sólo hacia la empresa multinacional, sino a la europea propiamente dicha.

En primer lugar, si reflexionamos sobre los propósitos a tal respecto y sus consecuencias, la contradicción es evidente. En la mente de todo europeísta bulle la idea de una economía fuerte, comparable a la americana y, por tanto, de una "sociedad europea" que por su estrategia financiera y tecnológica pueda competir con las más potentes del mundo y, por supuesto, establecerse y dominar cualquier mercado. En definitiva, se busca en la sociedad europea una empresa multinacional.

No se duda de la necesidad de grandes conjuntos industriales para nuestro mundo, y especialmente para Europa; pero, desde luego, son discutibles, en primer lugar, los medios dispuestos para el control de las actividades de las empresas extranjeras —en general de toda multinacional—; en segundo lugar, los establecidos para fortalecer el desarrollo de una gran industria europea; en último lugar, y especialmente, son discutibles los medios propuestos para que ésta responda, no a la ambición y lucro de unas cuantas grandes empresas, sino a los intereses más auténticos y generales de los pueblos europeos.

Algunos autores han pretendido cambiar de rumbo la actual fase del Mercado Común dándole un contenido diferente en orden a una política de nacionalización de los sectores clave de la producción, incluidos los grandes bancos, como freno a la hegemonía de las grandes empresas ya sean americanas o europeas, y que actúen en beneficio del gran capital. Gracias a ese mecanismo [21] se permitiría la constitución de grandes conjuntos industriales nacionales que hagan efectivamente necesaria la producción moderna, pero sobre una base no monopolista. "Pondría a disposición de la nación y bajo su control un potencial técnico, financiero y humano considerable... Conjuntamente la nacionalización de los sectores bancarios y parabancarios permitiría un mejor dominio de los cambios exteriores... al abrigo de las maniobras especulativas".

La nacionalización no ofrecería dificultades, pues el artículo 83 del Tratado CECA asegura que no se prejuzgará el régimen de propiedad de las empresas reservando, por tanto, la competencia en esta materia a los Estados. La nacionalización vendría a asimilarse a una concentración de empresas, aunque con el obstáculo del artículo 66 del tratado CECA, que exige la autorización previa de la Alta Autoridad (hoy Comisión). Sin embargo, la necesidad de tal autorización previa ha sido refutada sobre la base de que

[21] Denis et Kanapa: "Pour ou contre l'Europe?", Ed. Sociales, París, 1974, páginas 136 y 137.

la "nacionalización, operación sui géneris resultante de una intervención directa del Estado, no podría ser asimilada a una concentración porque si realiza un control de empresa, no es por la voluntad de los interesados, sino por una intervención de la potencia pública" [22].

Volviendo sobre la normativa comunitaria, el control de esas grandes empresas en la Comunidad se hace a través de los artículos 85 y 86 CEE. Allí se establece la incompatibilidad y nulidad de los acuerdos, asociaciones y prácticas concertadas susceptibles de afectar al comercio entre los Estados miembros, y que impidan, restrinjan o falseen el juego de la concurrencia en el interior del Mercado Común. Sin embargo, el párrafo 3 permite tales acuerdos, decisiones o prácticas si contribuyen a mejorar la producción o la distribución de esa producción o a promover el progreso técnico o económico, reservando a los usuarios una parte equitativa del beneficio que resulte. También se prohiben las prácticas abusivas procedentes de la explotación de una posición dominante en el mercado común o sobre una parte sustancial de éste.

Ambos preceptos, el artículo 85 y 86 CEE, están pensados para la década de los 50, es decir, para una economía recién salida de la guerra que no parecía presagiar la escalada de intercambios comerciales alcanzados hoy. Jurídicamente la legislación "constitucional", los tratados, no prevén esta situación y, por tanto, no hay medios idóneos para controlar las actividades monopolísticas y oligopolísticas de las empresas con base en multitud de países. El artículo 85 y 86 tienen como propósito mantener a la vez la libertad de intercambios y el libre juego de la concurrencia entre las empresas del Mercado Común y afectando su aplicación al comercio intracomunitario de empresas "ressortissants" de un Estado miembro o empresas cuya actividad parcialmente se ejerce en el Mercado Común.

Estos son más bien controles territoriales para la actividad competitiva intracomunitaria, pero sin abarcar la actividad generalizada en el exterior, salvo las excepciones de aquellos casos en que se intentó la aplicación de la legislación antitrust de la CEE a firmas establecidas en Gran Bretaña y Suiza [23]. Estas empresas que tienen su sede en el extranjero han rechazado aceptar la notificación de decisiones por no serle oponibles "ratione loci". Las medidas de coercisión de la Comunidad sólo pueden ser ejecutadas sobre

[22] Exposición de motivos de la proposición de ley tendente a la nacionalización de minas de hierro y de la siderurgia, depositada por el grupo comunista en la Asamblea Nacional Francesa el 29 de marzo de 1968, en J. Denis y J. Kanapa, op. cit., pág. 139.

[23] Orrego Vicuña: "El control de la empresa multinacional", en la revista "Foro Internacional", México, vol. XIV, núm. 1, julio-septiembre 1973, página 113.

los activos que esa sociedad extranjera mantenga en la Comunidad.

Una cuestión discutible es la de si los acuerdos establecidos entre una sociedad madre y sus filiales pueden ser sometidos al artículo 85. Jurídicamente es posible, pues la filial tiene respecto del derecho nacional su personalidad jurídica independiente de la casa central, aunque económicamente presenten una voluntad única. Después de una serie de dudas, se tiende a creer en la actualidad que los acuerdos entre la sociedad filial y la sociedad madre no pueden ser cometidos al campo de aplicabilidad del artículo 85. A este respecto, la decisión de la Comisión en el asunto "Christiani et Nielsen", de 18-8-69 [24], razona sobre la base de que no existe concurrencia posible entre ambas sociedades. Unicamente la hipótesis sería realizable en el caso de que "una acción autónoma de la filial por relación a la sociedad madre fuese posible sobre el plan económico". La Comisión consideraba que "la filial es parte integrante de un conjunto económico". En la decisión "Kodak", de 30-6-70 [25], la Comisión estudió de modo general esta problemática y se pronunció en el mismo sentido, pero con mayor fuerza: la instrucción de la casa central a sus filiales no debe ser perturbada porque se trata de un política comercial del grupo. Otra posterior decisión de 14-12-72 [26] se pronunció en el mismo sentido. Sólo es aplicable el artículo 85 en el caso de que la filial demuestre su autonomía de acción respecto de la casa madre y que la ejerza efectivamente.

El Tribunal de Justicia de las Comunidades tomó posición por vez primera en 1971, en el "arrêt Beguelin", de 25 de noviembre, y declaró que las relaciones entre dos sociedades, cuando una no goza de autonomía económica frente a la otra, no pueden ser tomadas en consideración para apreciar la validez de un acuerdo de concesión exclusiva concluido entre la filial y un tercero [27].

En definitiva, la Comisión y el Tribunal se fijan en el criterio realista de la unidad económica y no en el ficticio de la personalidad jurídica independiente, pues un acuerdo entre empresas puede ser un contrato y en los contratos o asociaciones de hecho han de intervenir al menos dos partes, dos voluntades. Sería aplicable el artículo 85 cuando el acuerdo entre dos o más empresas va dirigido a desarrollar una actividad común de producción o de comercialización.

[24] Decisión "Christiani et Nielsen", núm. 69/195, de 18 junio 1969, en el J.O.C.E., L 165, de 5 julio 1969, pág. 12.

[25] Decisión "Kodak", núm. 70/332, de 30 junio 1970, en J.O.C.E., L 147, de 7 julio 1970.

[26] Decisión núm. 72/457, de 14 diciembre 1972, en J.O.C.E., núm. 239, L de 31 diciembre 1972.

[27] T.J.C.E., arrêt "Beguelin", de 25 noviembre 1971, affaire 22-71, J.O.C.E., C núm. 9, de 3 febrero 1972, pág. 7.

Ahora bien, los acuerdos, asociaciones de hecho y prácticas concertadas han de afectar al comercio entre los Estados miembros y sólo en esas situaciones será competente el derecho comunitario. Se entiende por comercio entre los Estados miembros el procedente de empresas "ressortissants" de dos o más Estados miembros o de una sola si su actividad, por ejemplo, la exportación a otro Estado miembro tuviese influencia sobre el comercio intracomunitario. El comercio entre Estados miembros se refiere al realizado por empresas no comunitarias, pero cuyas operaciones afectasen al interior de la Comunidad.

Otro paréntesis de regulación del control jurídico sobre las empresas quedó abierto con la comunicación de la Comisión de 27-7-68 [28] en la que ésta precisaba que el artículo 85, 1.º del Tratado CEE, no se aplicaría a pequeñas y medianas empresas que cooperasen en el incremento y racionalización de la producción y en una mayor competitividad sobre el mercado. Tampoco sería aplicable a grandes empresas porque su cooperación es también deseable, y del mismo modo no puede afectar a aquellas empresas que tienen una posición tan débil como para que sus acuerdos lleguen a incidir en una restricción de la competencia. En una posterior comunicación de 27-5-70, la Comisión se ratificó en lo anteriormente expuesto y además ofrecía con todo detalle el volumen de negocios y las categorías de acuerdos que se acogen a dichas exenciones [29].

Del somero análisis de la legislación sobre concurrencia en la Comunidad, podemos comprobar que apenas si se sobreentiende en esa normativa la necesidad de un control sobre la actividad de la empresa comunitaria, y que el anhelo de las autoridades comunitarias es crear el menor número de obstáculos para favorecer la pujanza de los diferentes tipos de empresas. Se desea contar con empresas técnicas y financieramente fuertes que puedan llegar a formar parte del círculo de empresas medias. Para ello cuentan con el amplio margen jurídico del artículo 85 y 86 CEE, es decir, con la posibilidad de establecer acuerdos, asociaciones de hecho o prácticas concertadas. Como hemos visto, esta normativa es difícilmente aplicable a empresas multinacionales porque, precisamente, el objetivo de esos preceptos, de acuerdo con la interpretación de la Comisión y el Tribunal, es el fortalecimiento de la empresa, ya europea, ya extranjera. Además, en ese ámbito legal es imposible encontrar una base jurídica para el control de la actividad de la

[28] Comunicación de la Comisión de 27 julio 1968, en el J.O.C.E., número 75, C de 29 julio 1968, pág. 3.

[29] Comunicación de la Comisión de 27 mayo 1970, en el J.O.C.E., núm. 64, C de 2 junio 1970, pág. 1.

gran empresa, lo que a lo sumo se pretende es otorgar facilidades.

Tanto para potenciar a la empresa europea como para controlarla se necesita un derecho de sociedades homogéneo. Armonizar las legislaciones nacionales ya ha sido tarea difícil e imposible por las peculiaridades de cada legislación mercantil. No hay normas en el derecho comunitario que puedan servir a la regulación de la actual situación económica internacional. Por ello, una vía abierta en la actualidad al fortalecimiento de la empresa europea es la de la fusión. Para un futuro, quizá no muy lejano, se está trabajando hoy en el proyecto de "sociedad anónima europea" [30], que presente un marco jurídico idóneo en vistas a la envergadura de la empresa comunitaria, su proyección exterior y al control de su actividad.

A través de la fusión a nivel nacional e intracomunitario se posibilitaría una estructura industrial transcomunitaria y competitiva mundialmente. Sus efectos más próximos consistirían en la disminución de la competitividad y el incremento de beneficios gracias a una actividad más eficiente. Por otra parte, no resulta muy costosa, pues en muchos casos se hace a través de un intercambio de acciones entre las empresas afectadas. En el caso de fusiones transcomunitarias, los fondos necesarios tampoco serían excesivos.

La fusión presenta varias modalidades. Una de ellas, en sentido estricto la fusión, es decir, creación de una nueva sociedad, presenta enormes inconvenientes: podemos señalar la sujeción a las correspondientes normas fiscales en los momentos de la extinción y de la creación de la nueva sociedad, y el consentimiento que deben otorgar los accionistas (de hecho, esta alternativa es desconocida en las fusiones de importancia). La vía más común de las escasas fusiones es un sistema de filiales de propiedad conjunta y una casa central, "holding". De tal modo se produjeron las fusiones de la Agfa-Gevaert con filiales en Bélgica y Alemania, en 1964, o de la Fokker (de Holanda) con las empresas aeronáuticas Vereignigte Flugtechnische Weerke (VFW), en 1969. Pero la mayoría de las fusiones se producen entre empresas de un mismo Estado o con empresas de Estados no comunitarios. Así, las que se realizaron mucho antes del Mercado Común, como la Royal Dutch Shell (angloholandesa, de 1907) y la también anglo-

[30] Cons. "Problèmes administratifs et financiers relatifs à la création d'entreprises communes", Annuaire Français, 1958, pág. 523; G. Marty: "Les sociétés internationales", Rabel's Zeitschrift, 1961, pág. 73; "Congrès pour la création d'une société commerciale de type européen" (16-18 junio 1960); "Marché Commun", suplemento núm. 27, 1960; "La société européenne", Institut d'études européennes de l'Université Libre de Bruxelles.

holandesa Unilever, de 1929, o la fusión de la Dunlop-Pirelli (Gran Bretaña-Italia), en 1970.

Desde 1970, a raíz de una propuesta de la Comisión en el mes de junio, y de un posterior dictamen del Parlamento Europeo, se viene trabjando en el proyecto de estatuto de la "sociedad anónima europea" como posible solución clarificadora de la posición de la empresa multinacional en Europa, que sirva para garantizar los derechos de los trabajadores, de los terceros que contraten, la postura de los Estados, etc. Este proyecto ha tenido una difícil elaboración, ya que el que hoy circula hace el número dos o, más bien, es una modificación del primero, que no satisfizo ni a trabajadores ni a empresarios [31]. Se dice que es un problema político, y, efectivamente, lo es, pues se trata de reestructurar los factores de producción a la par que se ofrece solución jurídica a la dimensión transnacional del tráfico económico.

Ese período de 1970 a 1975 se ha llenado con discusiones diversas: por ejemplo, acerca del ámbito de aplicación del Estatuto, ¿debe éste regular uniformemente las empresas europeas o pueden acogerse también a él las filiales americanas, suizas, etcétera asentadas en los Estados miembros? ¿Se debe promocionar intracomunitariamente a las europeas frente a las no europeas que operan en Europa? o ¿se desea que la competitividad se extienda transnacionalmente, es decir, fuera de Europa? La polémica se agravó notablemente con la intervención, necesaria, de los "interlocutores sociales": sindicatos y empresarios. El proyecto de 1975 (que sería examinado y aprobado, en su caso, por el Consejo de Ministros de los Nueve a principios de 1976, pero aun no ha sido adoptado por diferencias económicas y políticas) propone la formación de un Consejo de Vigilancia tripartito, a saber: un tercio de representantes de los accionistas, y un tercio designado por los dos primeros que encarnaría "los intereses generales de la empresa". Existirá, de ser aprobado, un Comité europeo de empresa, de dictamen preceptivo y receptor de la información general de la misma. Sobre esta regulación, la Confederación Europea Sindical (de la que no es miembro la poderosa CGT francesa) se ha pronunciado favorablemente, pero no así la Unión de Industriales de la Comunidad Europea [32].

El proyecto de Estatuto ofrece la singularidad de que no será obligatorio y que, por tanto, la adopción de su régimen jurídico será un acto voluntario. En caso de ser aceptada su normativa,

[31] Revista "Comunidad Europea", julio 1975, núm. 119. La proposición de Reglamento del Estatuto de la Sociedad Anónima Europea fue presentado por la Comisión al Consejo el 30 junio 1970 y modificado por la proposición de 30 abril 1975. "Bulletin des CE", suplemento 8-70, pág. 3.

[32] Ibidem.

la sociedad se someterá a ella donde quiera que se ubique. El estatuto facilitará la fusión entre empresas instaladas en diferentes Estados miembros mediante la creación de "holdings" comunes que emprenden posteriormente la fundación de filiales comunes. El régimen jurídico común y exclusivo será el procedente del estatuto, aplicable, por tanto, a todo el tráfico económico intracomunitario de la sociedad anónima europea, excluyendo la sumisión a la legislación mercantil nacional y estableciendo la competencia del Tribunal de la Comunidad para el control de la "sociedad europea".

Creemos que en esa gran sociedad europea que se persigue está latente la noción de empresa multinacional y que el Mercado Común, la organización supranacional, no será para las futuras empresas europeas "transnacionales" más que un estado provisional de su expansión. Si la firma europea ha de poner freno a la americana [33] es comprensible que tenga que utilizar las técnicas económicas hoy vigentes y que sumariamente hemos referido al exponer la nueva estrategia económica internacional. Si somos consecuentes con la determinación del carácter a-nacional de la actual fase de las relaciones económicas, difícilmente podremos estar seguros de la permanencia de los intereses económicos europeos en la "sociedad europea". La sociedad europea alcanzará una base multinacional y se podrá desconectar, llegado el caso, de los intereses europeos, para ligarse a los objetivos de este tipo de firmas a-nacionales: sus intereses estarán allí donde obtengan el máximo provecho del control y dominación del mercado.

LA CRISIS DEL ESTADO

Ya hemos dicho que no es posible sostener de modo absoluto que las empresas multinacionales deban su mundial extensión a las organizaciones internacionales o supranacionales. En todo caso, se debe al GATT, especialmente, la existencia de unas bases jurídicas mínimas para la seguridad del tráfico internacional. Las organizaciones supranacionales y, en concreto, las Comunidades Europeas, constituyen un campo de acción más de entre las diversas demarcaciones en que se encuentran. El Mercado Común responde sólo a una fase de su expansión y es sólo una con-

[33] Prueba del incremento de la capacidad de las inversiones comunitarias es que, en 1971, el valor de las inversiones directas de la CEE era de 50.325 millones de dólares, representando el 31,1 por 100 del valor de las inversiones mundiales, contra el superior volumen de Estados Unidos: 86.001 millones de dólares representando un 52 por 100. (Fuente: "30 jours d'Europe", diciembre 1974.)

dición eventual de su desarrollo. Dicho de otro modo, las actuales relaciones económicas internacionales no necesitan de modo permanente y estructural del Mercado Común, pues es de pública observación y, en ya citadas estadísticas demostrado, la dispersión por los cinco continentes de sus operaciones.

Sin embargo, existe una interrelación entre ambos: apreciamos que estos dos fenómenos —el proceso supranacional de federalización funcional y la empresa multinacional—, son síntomas de la decadencia política del Estado y precisamente en esta noción de la crisis de la potencia material irresistible del Estado confluyen los expresados fenómenos.

Cuando se confían a la organización supranacional una serie de competencias —ya económicas o monetarias, ya en materia de transportes, de agricultura, o en la política comercial o política exterior— y cuando se le otorgan unos instrumentos jurídicos como son los reglamentos, directivas o decisiones que en sus diferentes modalidades pueden obligar a los Estados miembros, a las personas jurídicas y a las personas físicas, no se puede menos de reflexionar sobre la intensidad actual de la potencia del Estado. Cierto que tales normas emanan de un órgano intergubernamental (el Consejo de Ministros), pero la normativa que establece el poder comunitario y su ámbito espacial así como el jurisdiccional son datos significativos a estos propósitos. Basta con leer el Tratado CEE o CECA y cualquier reglamento sobre fijación de precios para cualquier producto agrícola o analizar el modo minucioso de regulación de los productos agrícolas y derivados o conocer el alcance de cualquier "avis" del Tribunal de Justicia, por ejemplo, para comprender y concluir que en Europa existe un poder comunitario supranacional y una normativa sobre variados aspectos de la vida social y económica por encima del poder particular de cada Estado miembro. En consecuencia, ese poder nacional, el Estado, ya no es el mismo, y sus competencias son hoy inferiores al contenido de su concepto.

Interesa, simplemente, constatar estos hechos: que las Comunidades Europeas representan un fenómeno de federalización funcional y que su supranacionalidad se encuentra aún en formación (exteriorizada institucionalmente en la Comisión Europea, en el Tribunal de Justicia y, posiblemente algún día, por el Parlamento). Ahora bien, bajo consentimiento del Estado o sin él, el poder comunitario ejerce una presión jurídica y política sobre el Estado imponiéndole una legislación que es de previa e inmediata aplicación al derecho nacional, aunque consentida a través de los diferentes procedimientos de formación de la voluntad comunitaria, a la que ha de someterse y cuya omisión o infracción le puede hacer comparecer ante una instancia jurisdiccional superior a la nacional. Ello se desprende, en lo que se refiere a la CEE y CEEA, de los artículos 189 y 191, y 161 y 163, respectivamente, que ordenan la inmediata aplicación de la normativa reglamentaria de dichos tratados, al igual que respecto a la CECA prescribe el artículo 92. Por otra parte, las sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades tienen fuerza ejecutiva en los Estados miembros (artículos 187 y 192 CEE, 159 y 164 CEEA y artículo 44 CECA), y dicho Tribunal ha enunciado una presunción según la cual el derecho comunitario origina en interés de los particulares derechos que forman parte de "su patrimonio jurídico". Así, son derechos reconocidos en provecho de los particulares los enunciados por los artículos 12, 37, párrafo 2.º, 53, 85 y 43, párrafo 3.º del Tratado CEE [34]. Importa subrayar que cuando un Tribunal nacional o un ejecutivo nacional aplican el derecho comunitario lo hacen conservando su carácter de Derecho por encima del nacional [35]. No es que el derecho comunitario se "nacionalice". Prueba de ello es la no necesidad de su publicación en los "Boletines Oficiales" de cada Estado miembro, y sí sólo en el "Diario Oficial" de las Comunidades Europeas (JOCE).

En estas líneas se resumen, de modo parcial, algunos aspectos que nos hacen pensar en el deterioro de la soberanía, puesto de relieve por el surgimiento de la organización supranacional. Hoy la potencia estatal es insuficiente para controlar y determinar la actividad política general (económica, monetaria, financiera, social, sindical, etcétera) y la pérdida de ciertas competencias, observables en el Estado, se reencarna, por decirlo de algún modo, en las propias de la organización supranacional.

Si los conceptos que empleamos en la actualidad han variado se debe a que la realidad que expresan se ha transformado considerablemente y, por mucha autoridad que tales conceptos hayan tenido o tengan en la doctrina, tales razones no impiden su calificación de inservibles para designar la realidad y su concepto actual. El concepto de soberanía y su realidad manifiestan que la potencia irresistible del Estado ya no es observable en el plano político ni jurídico. Jurídicamente porque el fenómeno de la integración supranacional o de federalización funcional pone de manifiesto que por encima de la normativa nacional, en el orden de prelación de fuentes, con carácter inmediato y previo, hay que aplicar la legislación comunitaria (caso de los Estados miem-

[34] En cuanto a la presunción jurídica, el Tribunal de Justicia así lo declaró en el asunto 26-62, vol. IX, pág. 7, del "Recueil de la Jurisprudence de la Cour", publicado por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. Los derechos nacidos en beneficio de los particulares se recogen en el affaire 13-61, vol. VIII, pág. 89; affaire 6-64, vol. X, pág. 1158; affairre 20-64, vol. XI, pág. 3.

[35] Se puede consultar en el asunto 6-64, vol. X, pág. 1159, ibíd.

bros de la Comunidad Europea). Políticamente porque la actual estructura económica internacional y a-nacional ha privado al Estado del poder político general.

Si la soberanía del Estado designaba a la autoridad abstractamente, sin personificación de la comunidad nacional, hoy la convivencia social se ordena a través de otros cauces más amplios donde los problemas técnicos encuentran solución desde perspectivas superiores a las del Estado.

Ya en 1957 el profesor Tierno Galván precisaba "... tanto en el orden filosófico, como en el social e incluso en el de la técnica, la concepción política del mundo se desvanece (...) significa (...) que ya no se parte de categorías políticas y de las ideologías correspondientes para concebir la mayoría de las relaciones humanas y sus modos de institucionalización. Las ideologías políticas han perdido su prioridad, hasta el punto de empezar a considerarlas como expresiones accesorias de una organización de la convivencia realizada desde la valoración empírica del bienestar" [36].

Para percibir la existencia de las relaciones que hoy nos rodean no podemos partir de dogmas acuñados en siglos pretéritos para una concepción del mundo y para una sociedad de aquellas fases de la Historia. Los conceptos de soberanía, independencia, Estado nacional, ideologías, etcétera, siguen las vicisitudes de la hora actual y, desde luego, el desarrollo vivo y real de las Instituciones y, en general, de la vida misma no están apegados a dogmáticos conceptos o elucubraciones premodernas. De entre los elementos fácticos reseñables hemos destacado dos: la organización supranacional y la nueva estructura económica internacional. De la importancia del segundo dato, Carlos M.ª Vilas ha dicho: "A diferencia de las etapas anteriores de desarrollo en el que el aparato político estatal funcionaba como una instancia de mediación entre el capital extranjero y la sociedad local, hoy son directamente las corporaciones multinacionales quienes, sin mediación alguna, controlan al Estado..." [37].

En el mismo sentido, el informe de las Naciones Unidas sobre las corporaciones transnacionales, taxativamente decía [38]: "Las empresas multinacionales pueden, mediante las diversas posibilidades de que disponen, usurpar a veces la soberanía nacional al socavar la capacidad de las naciones para perseguir sus objetivos nacionales e internacionales. Las empresas transnacionales pueden aumentar sus exportaciones, el nivel de su tecnología, el em-

[36] Tierno Galván: "Federalismo y funcionalismo europeo", revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Oviedo, núm. 80-83, 1957, pág. 38.

[37] C. M.ª Vilas: "Empresas multinacionales y crisis de hegemonía: Introducción al caso argentino", revista "Foro Internacional", México, julio-septiembre 1973, vol. XIV, pág. 83.

pleo y los conocimientos en materia de administración y, por otro lado, pueden socavar las prioridades fijadas por el Gobierno, las políticas fiscales y monetarias y las políticas de distribución del ingreso".

No se trata de que el Estado haya abandonado su soberanía al juego de la supranacionalidad como instrumento para obtener generosas ventajas económicas o por razones de prestigio o por ambiciones imperialistas. Quien hoy presenta avidez de conquista y dominio no es el Estado, solamente, sino las corporaciones multinacionales, y son ellas quienes consideran y han puesto en evidencia los estrechos márgenes del nacionalismo. Hoy, el imperialismo no se circunscribe a una sola nación; por su propio desenvolvimiento es a-nacional. El imperialismo ya no se percibe entre potencias, sino como una relación económica. En esta línea de pensamiento, Kautsky sostenía proféticamente en 1900 que la rivalidad imperial entre las potencias dirigentes no era sino una posibilidad entre muchas. Otros caminos más rentables y menos peligrosos "lo ofrece la explotación conjunta del mundo por un capital financiero unido internacionalmente en lugar de las rivalidades mutuas de los capitales nacionales" [39].

Por ello, no dudamos que cierta limitación en la acción del Estado se deriva de la inserción de un país en una organización supranacional, pero también el tiempo en que vivimos nos hace pensar en la pérdida por parte del Estado de ciertas competencias (control sobre la actividad económica), que dada esta fase expansionista multinacional de la economía neocapitalista, han huido del Estado.

Lo importante, lo que aquí nos interesa destacar es un fenómeno inquietante: que si bien es cierto que el Estado está atribuyendo a las instituciones supranacionales unas competencias, igualmente es cierto un fenómeno, posible explicación del trasfondo jurídico de las Comunidades, fenómeno que se ha desarrollado paralelo al desenvolvimiento de la Revolución Industrial: la pérdida de la soberanía por parte del Estado. Pero este es un proceso que hoy se desarrolla; que no ha logrado su culmen, sobre el que no caben profecías, pero sí atisbar la debilitación que en el Estado se opera.

Hasta tal punto está perdiendo el Estado su soberanía, que ésta concurre junto con la soberanía de otros Estados, v. gr. el caso del Consejo de Ministros de la CEE, para desde allí ejercerse, por vía de instrucciones a sus ministros, con relativa plenitud, ya que las

[38] Informe del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, 13 agosto 1973, Nueva York.

[39] Kautsky, citado por Lichtheim en "El imperialismo", Alianza Ed., Madrid, 1972, pág. 115.

fronteras internas devienen estrechas para la amplitud de relaciones hoy existentes. La soberanía, asfixiada en el insuficiente espacio físico del Estado nacional, busca ampliar sus márgenes en otras fronteras, produciéndose allí "una fusión de derechos de soberanía" que implica el deterioro de la soberanía y el surgimiento de un concepto y realidad de soberanía distinto.

Se ha afirmado que "tomar el poder ya no significa tomar el control del aparato del Estado, viejo caparazón vacío de contenido; quiere decir tomar en mano las palancas del mando, allí donde se encuentren, es decir, en la cabeza de las grandes empresas. (...) La mayor dificultad que provoca el divorcio entre gestión de una o varias actividades técnicas y organización política de un territorio es que no basta tomar el poder para hacer una revolución: es preciso no sólo controlarlo, sino darle un nuevo contenido; no sólo asegurar del aparato del Estado y de los poderes locales, sino hacer coincidir de nuevo organización económica y estructura política" [40].

El informe de las Naciones Unidas, al que ya hemos aludido, estima además que la economía mundial será dominada por 100 ó 150 grandes empresas, cada una de las cuales tendrá una facturación anual superior a los 6.000 millones de dólares. Se asegura para la década de los ochenta que 300 grandes empresas multinacionales proveerán el 70 por 100 de la producción mundial (no se incluyen los países socialistas). El poder ya no hay que buscarlo en las cancillerías nacionales o en los líderes de los partidos políticos, sino en los Consejos de Administración de esas corporaciones a-nacionales que van acumulando los resortes del poder, de la economía y de la cultura de gran parte de la Humanidad. El actual sistema económico, basado en una tecnocracia planetaria, está controlado por una élite de administradores interrelacionados según múltiples formas (participaciones en acciones, puestos en Consejos de Administración, filiales comunes, cooperación crediticia...) que han dejado en retaguardia al Estado y que han fusionado sus intereses en la formación de un cartel totalizador que une a todos los centros de la vanguardia industrial.

Estadísticamente se puede demostrar la aceleración del fenómeno de la mutación de los centros de decisión acudiendo a los cálculos publicados por una revista de las Comunidades y recogidos también por Levinson [41], acerca de los 100 PUB más importantes del mundo (con exclusión de los países comunistas) entre los que se encontraban 54 sociedades multinacionales y sólo cuarenta y seis países. Esta comparación de la potencia estatal y las firmas multinacionales nos conduce a pensar en la preeminencia de la corporación a-nacional y nos obliga a dudar sobre la realidad del poder en la hora actual. Sin desear jugar a adivinanzas, se presagia para el futuro un reparto de competencias entre las tres entidades en presencia: las corporaciones a-nacionales, la organización supranacional y el Estado, con una competencia, probablemente, residual.

[40] Jaumont..., op. cit., págs. 47 y 48.

[41] Revista "30 jours d'Europe", diciembre 1974, París, pág. 32, y Charles Levinson, op. cit., pág. 120 y 121.

La dependencia de las instituciones territoriales tiene para Jaumont, Lenègre y Rocard la explicación de que "en un universo enteramente dominado por las firmas multinacionales, los Gobiernos no pueden definir cualquier política, ni la evolución de un sector de la actividad, siendo tributario, no del desarrollo de otros sectores del país, sino de la estrategia de la firma y consecuentemente de acontecimientos que pueden producirse en otras regiones del mundo" [42].

Se puede llegar a conocer cómo actúan las empresas multinacionales, pero ni los reglamentos que emanan de los Gobiernos ni la política económica en general de varios países unidos en ámbitos supranacionales. Así, los Estados Unidos han intentado aplicar su legislación antitrust fuera de sus fronteras como en el caso de la British Spinneers Ltd., *versus* Imperial Chemical Industries, en el que el Tribunal inglés se negó a aplicar la decisión de un tribunal americano por tratarse de una situación ilegal en USA, pero no en Inglaterra. También la Comisión CEE aplicó multas a empresas suizas e inglesas (antes de la ampliación del Mercado Común) y otras comunitarias por actividades de concertación de precios, forzando la protesta del Gobierno inglés por cuanto suponía la aplicación extraterritorial del Derecho. Algunos países, incluso, se niegan a dar cumplimiento a la legislación antitrust extranjera prohibiendo expresamente su aplicación: Dinamarca, Finlandia, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza, Inglaterra, Canadá e India [43].

Las contradicciones en la política empresarial y en la política económica de los Gobiernos son frecuentes debido a que sólo perciben y controlan un sector de la actividad económica. La política de exportaciones o de importaciones de un país puede verse afectada por el reparto de los mercados acordados por una o varias empresas. La decisión que éstas tomen sobre producción y las nuevas inversiones condicionan la política laboral y los planes de desarrollo de otras naciones.

Los Gobiernos nacionales ven acumularse los problemas que le plantean las actividades de estas firmas, pues sólo conocen los

[42] Jaumont..., op. cit., pág. 129.

[43] Orrego Vicuña, op. cit., pág. 113.

negocios externos de la filial instalada en su territorio. Por supuesto, de las consignas que distribuye la casa madre a muchos kilómetros de la afiliada local, el Gobierno poco o nada puede saber y no puede actuar en el caso de la realización de una política. Sólo conociendo la programación general de las operaciones del grupo multinacional, los Estados podrían protegerse de las alteraciones que esas corporaciones introducen en el mercado interior, en los tipos de cambios, en la Balanza de Pagos, en las relaciones laborales, en el nivel de empleo y de vida que, en general, sumen a los Estados que las acogen en una situación de dependencia.

Por encima de la potencia del Estado, las multinacionales alzan caracteres inigualables: su naturaleza internacional y su movilidad mundial "que no prevén lazos ni compromisos decisivos con un Estado o grupos de Estados" [44]. El Estado queda empequeñecido ante la empresa multinacional que le lleva la ventaja de poder sobrepasar los límites territoriales y de no someterse, por tanto, a las restricciones que pudieran proceder de las instituciones enmarcadas en un territorio. La complejidad de sus operaciones, la fluidez de sus medios de control (automáticos, de telecomunicación, financieros, de producción, etcétera) eleva la empresa multinacional a una categoría de poder en detrimento del Estado soberano hasta ahora.

"Así la angustiosa situación —dice Hinsley [45]— en la que, precisamente, cuando las funciones de la Comunidad y el Estado y su eficacia han alcanzado la cota más alta de su historia, estas organizaciones se han visto impotentes en su función básica de proteger a sus habitantes contra el uso de las armas más recientes por parte de las demás Comunidades y Estados. La destrucción de la capacidad de defensa de la Comunidad se asocia con otros avances: la creciente interdependencia tecnológica, financiera y económica". Hinsley no es ajeno a la creencia de que la crisis interna del Estado no sólo alcanza a lo defensivo, sino a lo económico también, pues "recientes y constantes cambios en la tecnología y en las condiciones económicas y sociales han sometido la libertad internacional y la independencia de la Comunidad y el Estado a una erosión considerable. (...) La estructura de la Comunidad moderna está tan ramificada, sus formas de acción son tan variadas, su distribución de poder y de influencia tan difusa que sería inexacto suponer que en ella existe aún una autoridad soberana singular, o que la existencia de semejante autoridad se admite todavía".

[44] Levinson, op. cit., pág. 121.

[45] Hinsley: "El concepto de sobería", Ed. Labor, Madrid, 1972, páginas 188 y 192.

Otro de los aspectos jurídicos-políticos de la corporación multinacional que ha despertado interés entre autores, personalidades relevantes y expertos de las Naciones Unidas, es el de la responsabilidad social de las empresas [46]. Según el citado informe de las Naciones Unidas una diferencia, que desencadena uno de los más importantes problemas es que las empresas multinacionales no son directamente responsables de su política y actos ante un amplio electorado. Se proponía, entonces, el estudiar la formación de una serie de instituciones y mecanismos que las orientasen en el ejercicio de su poder . Sin comentar esta ingenua e ineficaz proposición, parece más interesante resaltar la idea de introducir en sus operaciones algún tipo de responsabilidad ante la comunidad nacional en la que operan. Se reconoce la necesidad de acordar los medios necesarios para que efectivamente se les pueda exigir esa "responsabilidad social de la empresa". Precisamente, el informe señala que el motivo de preocupación que producen las multinacionales es la utilización, real o potencial, del poder que acumulan, su capacidad para modelar tipos de demanda y valores, su influencia en la vida de los pueblos y en las políticas de los Gobiernos y su efecto en la división internacional del trabajo.

Otro terreno sobre el que inciden las complejas relaciones económicas es el laboral y el sindical. Los medios de lucha de estas organizaciones quedan desvirtuados en el plano nacional. Actualmente, una huelga, por ejemplo, limitada al ámbito nacional de los trabajadores de una empresa puede quedar sin efecto desde el momento en que tal empresa transvase la producción a otras instalaciones que tenga en el extranjero. Incluso, en ocasiones, se da el caso de que se abren filiales con el sólo objetivo de acumular stocks que cubran aquellas eventualidades.

Los sindicatos, por otra parte, se ven incapaces de valorar y enjuiciar la situación de la fábrica ante la parcialidad de datos sobre la misma, circunscritos éstos a la filial nacional, sin la me-

[46] En el sentido de exigir responsabilidad a las empresas se pronunciaron los participantes en los "Coloquios Internacionales sobre Economía y Sociedad Humana", celebrados en París y organizados por el Ministerio francés de Economía y Finanzas, en junio de 1972, en el que intervinieron personalidades como J. K. Galbraigth, V. Giscard d'Estaing, Mansholt, R. Aron, E. Faure, O. Palme, R. Barré, Sedar Senghor y otros. La ponencia sobre "Responsabilidad social de las empresas" fue presenta por J. Diebold (página 187). Estos coloquios fueron publicados íntegramente por Ediciones de la Revista del Trabajo, Madrid, 1972, bajo el título "Economía y sociedad humana".

También el GATT, como instrumento de control sobre el comercio internacional, adoptó en 1960 un sistema consultivo en materia de prácticas restrictivas, de escaso alcance y eficacia hasta el momento. GATT: "Decisiones de la XVII sesión, de 4 de diciembre de 1960".

nor conexión con la política general del grupo. La existencia de un capital concentrado a nivel internacional ha suscitado la formación de una internacional sindical que opere con la misma movilidad y sobre cualquier terreno [47]. Desde luego, la existencia de Federaciones Internacionales de Sindicatos o similares no es un fenómeno surgido hoy, sino que sus antecedentes históricos se remontan a los propios del fenómeno sindical en el siglo pasado. Pero no interesa saber desde cuanto existen, sino si efectivamente tienen la suficiente fuerza como para defenderse contra la acción de las multinacionales. Interesa aquí afirmar que en el momento actual es idóneo para su desarrollo y fortalecimiento, aunque "la idea de enfrentarse al poder de las empresas internacionales mediante un sindicato internacional con un equipo internacional en el centro y delegaciones en diferentes países está más allá del pensamiento contemporáneo" [48].

Sin embargo, hay Federaciones sindicales muy bien organizadas, algunas de ellas han llevado a cabo negociaciones colectivas para los trabajadores de una determinada empresa, con independencia de la nacionalidad de aquellos y del país en que estén situadas las filiales. Como ejemplo, podemos citar las negociaciones habidas en 1966 con Ford, General Motors, Chrysler, Volkswagen, Mercedes-Benz o las celebradas con la General Electric Company y Philips Electrical con los sindicatos de la CEE desde una base multinacional [49].

En suma, asistimos hoy a un fenómeno de sumisión —tenue y lento— de los nacionalismos ante el desarrollo de las entidades supranacionales —ya sean organizaciones de Estados u organizaciones de empresas— que se está moldeando al compás de las transformaciones en el ámbito de la economía tecnológica.

Para el profesor Tierno Galván [50], la consecuencia de estas transformaciones es "que el Estado dejaría de interpretarse desde las ideologías políticas y se transformaría, por consiguiente, en simple estructura de organización para resolver los problemas comunes de una organización dada, desde un plano preferentemente técnico (y) que la síntesis Estado-Nación perdería su importancia, ya que el Estado residual del futuro no tiene por qué integrarse en la nación en cuando esta última es el resultado de una concepción política de la historia (y) que las categorías políticas básicas, como por ejemplo la soberanía, tenderían a transformarse

[47] Un libro muy ilustrativo sobre la posición de las clases trabajadoras es "Le combat ouvrier dans une entreprise de pointe", de C. Barrier, Ed. Economie et Humanisme, París, 1973.

[48] Tugenthat, op. cit., pág. 234.

[49] Ibid., pág. 237.

[50] Tierno Galván, op. cit., pág. 41.

en poderes autónomos de decisión respecto de ciertas funciones de carácter jurídico, social o simplemente técnico en el orden económico, industrial, etcétera".

Por eso creemos que la vigente estructura económica internacional se caracteriza por la nota de la a-nacionalidad, y las Comunidades Europeas (y en general toda organización de tipo supranacional) se destacan por su funcionalidad. De ahí que también creamos que la programación real, efectiva, de los Gobiernos estará guiada por una orientación de mero administrador, en orden a asegurar el funcionamiento normal de las condiciones sociales y económicas mínimas para el desenvolvimiento del capitalismo, haciendo caso omiso de las necionalidades.

El transnacional desenvolvimiento jurídico y económico de nuestro mundo —entiéndase procesos de federalización funcional y corporaciones -anacionales—, desde hace unas décadas y con previsible continuación y complejidad en el futuro, es lo que nos ha impulsado a observar el fenómeno europeo no desde un punto de vista meramente regional, sino desde una visión amplia, abstracta y universal que creemos es la más adecuada al encuadramiento del proceso europeo de integración. Aunque haya sido sólo un esbozo, hemos trazado las líneas de la reducción notable del concepto del Estado y de las instituciones con límites territoriales como consecuencia de la creación de nuevas condiciones económicas y políticas en el entorno interestatal e intercomunitario.

CONCLUSIONES

Todos los cambios que ha arrastrado consigo el movimiento de integración suscitan una idea repetida a lo largo de la exposición de esos aspectos claves de la integración europea: la crisis del Estado y de los conceptos jurídico-políticos fundamentales. Diríamos que graves fenómenos de envergadura internacional evidencian síntomas que han desencadenado una acción de debilitamiento de la potencia estatal. Estos indicios de crisis y de transformaciones, entre otros posibles, son el fenómeno de la federalización funcional y la internacionalización del capital. Uno y otro parecen necesitarse mutuamente. El capital encontrará un clima adecuado para su seguro incremento en áreas geográficas amplias y uniformadas jurídica y comercialmente. Los procesos de integración sectorial pueden ser sólidamente cimentados si se crean unos lazos económicos fuertes, incluso probablemente irreversibles. Sin embargo, no es imprescindible para la internacionalización de la actividad económica y financiera la existencia de estos

conjuntos de federalización funcional. Inversamente a lo que sucede ahora en la Europa occidental, y abriendo una opción a la esperanza, no tiene porque impulsarse la unidad de los pueblos europeos a la sombra exclusiva de los frutos económicos.

La idea subyacente en la elaboración de este estudio no es otra que la de las grandes transformaciones que acaecen en nuestros días. No vamos a descubrir aquí nada nuevo sobre el tópico de que el presente es tiempo de crisis. Pero no nos cabe duda de que ésta se hace más problemática cuando afecta a la cumbre de la organización jurídico-política. Los caracteres esenciales del Estado se difuminan por la acción compleja de las nuevas técnicas industriales y financieras desconectadas de toda posible decisión por parte del Estado. Si el Estado ya no domina un conjunto de competencias de la importancia de la actividad económica, se debe a que la complejidad técnica entrega estos sectores de la política general en manos de un conjunto de empresas, porque los Estados se han desprovisto de sus instrumentos jurídicos para regular y controlar la actividad política.

Económicamente el Estado está sometido y dominado por la marcha de la actividad industrial y financiera de unas cuantas empresas sin posibilidad de trazar sus propias directrices. Jurídicamente, sus normas se subordinan a aquellas otras del conjunto jurídico-político al que ha transferido formalmente sus derechos soberanos. Políticamente, hay que destacar la existencia de unas instituciones que actualmente tienen unos poderes de decisión sobre la base de un procedimiento mayoritario que permite el sometimiento forzoso de la voluntad de un Estado, y de unos órganos de justicia por encima de los supremos de cada Estado miembro, cuyas decisiones pueden afectar a los Estados, empresas y a particulares. Virtualmente, además, estas instituciones gozan de una oferta legal de reforzamiento, como es el caso del Parlamento Europeo, que al incorporar activamente a la población europea al proceso de integración no puede menos de provocar unas repercusiones sociales de gran importancia.

El problema europeo, la solución a la crisis del Estado, no es crear un gran Estado Federal; Europa no puede soñar en unos Estados Unidos de Europa porque su consecución no lograría resolver los problemas concretos europeos. Ahora bien, solucionar estos problemas, trasladar a la base social la potencia perdida por el Estado es un propósito en el que se pueden interesar los pueblos europeos.