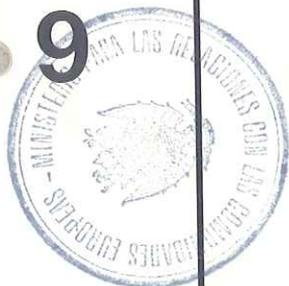


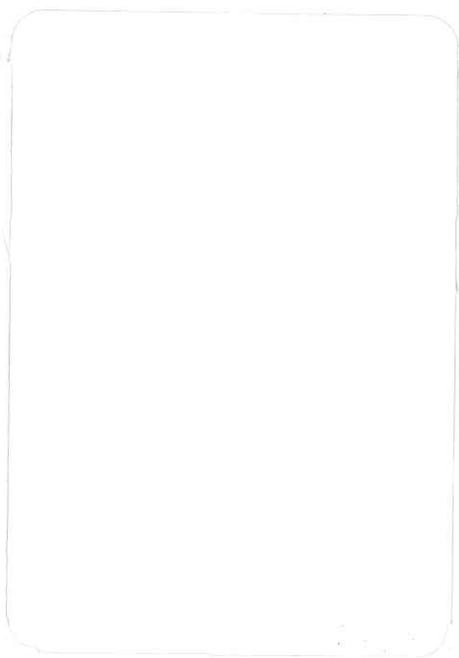
11. 180

DOCUMENTACION ESPAÑOLA

1016. I. III ESP
1



***España
ante
el
Mercado
Común***



Suscripción a 10 números: 200 pesetas.
Administración: Agencia EFE. Ayala, 5. Tel. 275 40 00. Madrid-1

***España
ante
el
Mercado
Común***



El 29 de junio pasado se firmó en Luxemburgo el Acuerdo Preferencial entre España y la C.E.E. La importancia de este Acuerdo ha impulsado a la AGENCIA EFE a dedicar el presente número de DOCUMENTACION ESPAÑOLA a valorar el significado de dicho acontecimiento.

En este sentido —y como tema central— se reproducen aquí las declaraciones del Embajador de España ante la Comunidad Europea, don Alberto Ullastres, hechas a los periodistas de TVE don Carmelo Martínez y don Federico Volpini, transmitidas el 28, 29 y 30 del pasado mes de julio.

Al mismo tiempo —y con el fin de complementar las afirmaciones de don Alberto Ullastres— se incluye en este Cuaderno el texto completo del Acuerdo. Del mismo modo, se acompaña un resumen cronológico referido a las conversaciones España-C.E.E., desde la fecha en que nuestro país solicitó la apertura de dichas negociaciones.

Por último —y para ampliar la perspectiva del público lector sobre el tema propuesto—, se incluyen algunas opiniones, expresadas a la Agencia EFE, por determinadas personalidades íntimamente ligadas a la firma del Acuerdo.

AGENCIA EFE, S. A.

OPINIONES SOBRE EL ACUERDO

Se reproducen aquí algunas declaraciones realizadas a la Agencia EFE por diversas personalidades relacionadas directamente con la firma de dicho Acuerdo:

LOPEZ BRAVO: «UN INSTRUMENTO DE AUTODISCIPLINA»

(Ministro de Asuntos Exteriores)

«Es un gesto cargado de satisfacción para los españoles y, también, para Europa. Es cierto que no es más que un primer paso, pero supone la iniciación de un proceso prácticamente irreversible con un claro objetivo final.»

Cuando Europa camina hacia la unidad, España no puede estar ausente en la andadura del Continente a que pertenece. La vía escogida para poner en marcha el proceso es la economía, y España, en virtud de este acuerdo, se inserta en ella.

Pero optar por Europa no implica una opción excluyente. Al contrario, nos proporcionará una sólida base para reforzar nuestros lazos fraternales con Iberoamérica y nuestras relaciones con África.

El Acuerdo es un instrumento de autodisciplina y un modo de abrir nuevos horizontes a la economía española. Esta doble característica debe conducir a que la economía española alcance niveles europeos, que hubiesen sido imposibles de conseguir de permanecer aislados en un mundo de creciente integración regional.

Incluso el largo —y a veces difícil— proceso de negociación ha contribuido a que tengamos clara conciencia de lo que la Europa en formación es y representa y de cómo actúa.

España ha optado. Ahora nos corresponde a todos hacer que, con nuestro esfuerzo, esta opción fructifique para bien de España y de Europa.»

WALTER SCHEEL: «APROVECHAR ESTA OPORTUNIDAD»

(Vicecanciller y Ministro de Asuntos Exteriores de Alemania)

«Colma hoy de satisfacción al gobierno de la República Federal de Alemania la firma del Acuerdo preferencial entre la Comunidad Económica Europea y España. Es un acto que cierra una larga fase preparatoria de un conjunto contractual que abre para España la primera posibilidad de una cooperación económica fecunda con la Comunidad. Los frutos de esta colaboración beneficiarán a la población de España de un modo creciente.

Pero, al mismo tiempo, este convenio puede ser apropiado para iniciar una nueva etapa de aproximación de España a Europa. Dependerá el comienzo de tal evolución en gran parte del transcurso y de los resultados de la primera fase del acuerdo. Ahora concierne a España misma, como parte con igualdad de derechos en este convenio, aprovechar la oportunidad en el transcurso de los años venideros de estrechar aún más los lazos con la Comunidad. Un desenvolvimiento de este género animaría también a los Estados miembros de la Comunidad a avanzar más y con mayor rapidez en el proceso de aproximación.»

JOSEPH LUNS: «FAVORABLE A ESPAÑA»

(Ministro holandés de Asuntos Exteriores)

«Las últimas negociaciones para la conclusión de un acuerdo comercial entre la C.E.E. y España han llegado a feliz término, de manera que el acuerdo se firmará dentro de poco en Luxemburgo. Las dos partes en causa sólo pueden alegrarse por ver que el acuerdo permitirá, por una parte, a España orientarse mejor a una cooperación europea que se intensifica y, por otra parte, a la Comunidad establecer relaciones más estrechas con un grande e importante país de Europa.

Por otra parte, permítaseme subrayar la importancia de que este acuerdo se firme ahora, en un momento de relanzamiento de la cooperación en el seno de las comunidades europeas y de cooperación más dinámica que los años precedentes. Este cambio de ambiente es imputable, en primer lugar, al éxito de la conferencia en la cumbre de La Haya, el primero y dos de diciembre de 1969.

El momento es, pues, favorable a España, pues le da acceso a un mercado más dinámico y pronto, sin duda, más vasto.»

EDOARDO MARTINO: «ESTADO INDUSTRIAL»

(Ex miembro de la Comisión Ejecutiva del Mercado Común)

«Este acuerdo tiene para ambas partes el valor de una opción: debe hacer que España se convierta en un Estado industrial moderno, de estructuras análogas a las de los demás países de Europa occidental.»

PIERRE HARMEL: «BENEFICIOSO DESARROLLO»

(Presidente del Consejo de las Comunidades Europeas y Ministro belga de A. E.)

«Deseamos que, gracias a estos arreglos, los intercambios entre España y los países de la Comunidad puedan iniciar un beneficioso desarrollo para las dos partes.»

Texto de las declaraciones hechas a TVE por don Alberto Ullastres, Embajador de España ante las Comunidades Europeas

I

TVE: El pasado día 29 de junio se firmó en Luxemburgo un acuerdo comercial entre España y la Comunidad Económica Europea.

El Mercado Común está, pues, ahora de moda, es noticia más que nunca en nuestro país. Es evidente que todo el mundo desea conocer, aunque no sea a grandes niveles técnicos, qué es este club de seis países al que tanta gente llama a la puerta y con el que acabamos de concluir un acuerdo. La negociación del acuerdo se llama, en bastante medida, Alberto Ullastres. Bueno, eso lo saben todos los españoles. Y es, precisamente el Embajador Ullastres, Embajador ante la Comunidad Europea, a quien hemos acudido para que a ese nivel, no excesivamente técnico, un poco como para andar por casa a fin de cuentas, en su casa estamos y nos sentimos muy honrados por ello, para que a ese nivel el Embajador nos explique qué es el Mercado Común.

Embajador, ya le hemos expuesto lo que queríamos recoger en este programa, que era explicar al hombre de la calle lo que es la Comunidad Económica Europea, lo que representa en el mundo la Comunidad Económica Europea y lo que va a representar para los españoles. Eso es lo que nosotros queríamos que expusiera.

UNA POTENCIA ECONOMICA

ULLASTRES: La Comunidad Económica Europea es una cosa muy sencilla de presentación y muy complicada de funcionamiento. Es la unión económica de seis países. Seis países que han decidido poner en común toda su economía. Toda su economía, quiere decir, no sólo el mercado, no sólo que se van a vender unos a otros lo que quieran sin trabas, sino que para ello van a tener que unificar su legislación económica, su legislación laboral, su legislación de sociedades, su legislación industrial. Van a hacer un «pool» y todo eso lo van a poner a funcionar en beneficio de todos ellos. Bueno, esto quiere decir, evidentemente, que van a constituir una potencia de primer orden en el campo económico capaz de tenérselas tiesas a los Estados Unidos y a Rusia, por supuesto, y con una potencia económica de este orden en un polo de atracción fabuloso, como se demuestra por el hecho de que no hay país europeo o del contorno de Europa que no intente acercarse a la Comunidad, y todos o han negociado o están negociando o quieren negociar con la Comunidad Económica Europea. En el fondo es que, en el tiempo que vivimos o en el que vamos a vivir, sobre todo, no hay posibilidad ya, sí de vivir aislados, pero no de progresar aislados; de avanzar económicamente y técnicamente aislados. Por eso, ellos se han dado cuenta y se han unido, aunque esto tiene sus complejidades y sus dificultades. De éxito, es una buena prueba esto de que todos, incluidos nosotros, hayamos querido negociar un acuerdo con ellos e irnos integrando poco a poco con ellos.

TVE: Entonces, Embajador, ¿era necesario para España incrustarse en el Mercado Común?

ULLASTRES: Lo podemos llamar como queramos: incrustarse, insertarse, negociar, integrarse... Era necesario que nosotros entrásemos en ese proceso de unificación en un mundo más amplio que el nuestro. Nuestro mundo es un mundo entrañable para nosotros, el mundo español, pero desde el punto de vista económico, como le he dicho hace un momento, nadie puede ya pensar en seguir mejorando su nivel de vida a partir de determinado momento, si no se integra, si no se incrusta en un área geográfica y económica más amplia.

EL TRATADO, UNA NECESIDAD

Mientras se resigna uno a ser pobre, se puede vivir aislado. Podíamos haber hecho los numantinos, ciertamente, y haber seguido viviendo de nuestro prestigio, de nuestro quijotismo; pero en el momento en que el país exige, pide, necesita una elevación permanente de su nivel de vida, nosotros no teníamos más remedio que tomar el camino que conduce a eso en 1970. En el fondo estábamos llegando a un punto en que no podíamos aumentar ya sensiblemente la productividad, que no podíamos aumentar los salarios, que no podíamos aumentar lo que llamamos el nivel de vida. Es decir, lo que podemos comprar con nuestro dinero, cada uno de nosotros, si no hacíamos lo que hemos hecho. Es un proceso inevitable cuando se alcanza un determinado grado de desarrollo. Nosotros, afortunadamente, hemos alcanzado ese grado de desarrollo y el siguiente paso no se puede dar más que metidos en este mundo económico unificado que aquí en este continente se llama la Pequeña Europa, y que en América ha hecho el conjunto de los países hispanoamericanos que se han unido también, o los Estados Unidos, por ejemplo, que son por sí solo, pues, cincuenta y un estados. Eso es lo que nos hacía a nosotros necesario el integrarnos. El que hemos alcanzado un punto en que nuestro desarrollo o se integraba en un área más amplia o se cortaba, o se iba cortando poco a poco, no de golpe, evidentemente; pero sin perspectivas. Y ha sido el deseo de elevar el nivel de vida de nuestro pueblo lo que evidentemente nos ha llevado a todos a dar este paso, que yo considero decisivo.

TVE: Así, pues, Embajador, nos hemos integrado. ¿Usted quiere aclararnos cómo se ha realizado esta integración?

ULLASTRES: Intentaré explicarle cómo vamos a realizarla, porque la integración en realidad es el final del proceso. Hemos firmado un Acuerdo que tiene dos etapas de ejecución, ¿no? Y este acuerdo, para resumirlo en dos palabras, yo diría que es un *compromiso* y un *programa*. Un compromiso, porque nos hace falta obligarnos a unos y a otros, a la Comunidad y a nosotros, para llegar hasta el final y saber que tenemos un deber, al mismo tiempo que una necesidad de hacerlo. Y un programa, en cuanto que nos conviene saber lo que va a ir pasando y hacerlo lentamente. Esto de hacerlo lentamente es importante porque toda integración, yo la compararía con un injerto, creo que se puede hacer y todo el mundo entiende lo que es. Los in-

jertos del corazón, por ejemplo. El corazón es una cosa viva, nuestro país es más vivo todavía, la Comunidad Europea es otra cosa viva, es un cuerpo. Si tratamos de meter una cosa viva en otra cosa viva, muy deprisa, muy sin calcular o sin prudencia, viene el fenómeno del rechazo que usted conoce muy bien, ¿no? Entonces tenemos que estar preparados para que no haya ese rechazo, porque no se puede ni debe dar marcha atrás y lo que ha hecho el Acuerdo ha sido programar, a través de una primera etapa, el desarme arancelario, el desarme de las aduanas de ambos lados para que se puedan ir viendo los efectos y antes de pasar a la segunda etapa podamos decir «muy bien; no hay rechazo» o «hay que absorber los efectos, hay que dar tiempo al tiempo», como un juez que juzgase una carrera y que parase un poco a uno de los contendientes, a uno de los corredores, cuando ve que el otro se adelanta demasiado para que los dos lleguen al final y se den la mano y no haya ni vencedores ni vencidos. Esto es lo que, en definitiva, supone la programación en dos etapas de este Acuerdo. Ya el juez de la carrera va a vigilar la cosa. Somos jueces cada uno de nosotros: los españoles y los comunitarios y paramos la carrera en una cosa cuando vemos que el otro se adelante demasiado, ¿no? Y vamos a hacerlo en la primera etapa y luego vamos a tomar el aliento en la segunda etapa para ver lo que ha pasado.

DESARME ARANCELARIO

TVE: Y entonces, señor Embajador, ¿arrancamos nosotros con mucha desventaja?

ULLASTRES: Lo importante no es la desventaja con que arrancamos, sino cómo va a ser la carrera. Ciertamente es que estamos menos desarrollados que los comunitarios, y por eso en el acuerdo hay un cierto desequilibrio inicial a nuestro favor entre lo que ellos nos dan y lo que les damos. Porque saben ustedes que ellos desarman sus aranceles en un 60 ó un 70 por 100 ó nosotros no los desarmamos más que en un 25 ó un 30 por 100. Lo importante es, eso ya lo saben todos los empresarios y todos los agricultores al arrancar, que mientras se va produciendo toda la primera etapa, la tranquilidad fundamental reside en que en un momento determinado hay una cosa que se llaman las cláusulas de salvaguardia que permiten parar la carrera, no la totalidad de la carrera, sino la carrera en un aspecto concreto económico en el cual alguien ha perdido el alien-

to. Hay cierto riesgo que podamos ser nosotros, o pueden ser ellos en algunas cosas agrícolas, por ejemplo, porque también se han puesto las cláusulas de salvaguardia para proteger a los comunitarios en algunas cosas. De modo que vamos a estar con esta tranquilidad, pero con esta necesidad de avanzar toda la primera etapa. Desarmando poco a poco, en la medida que nos hemos comprometido, y entonces, al final de esa primera etapa, veremos qué efectos, qué consecuencias ha tenido ese desarme y nos tomaremos más o menos aliento —esperemos que no necesitemos ninguno— para emprender la carrera en la segunda etapa. Esto es, diríamos el desarrollo de la carrera o del combate de boxeo, si quieren ustedes llamarles así, en que se van a suceder los «rounds» poco a poco, a lo largo de los años próximos. Y de ese combate de boxeo lo que acaba de sonar es el gong para que comience el primer «round».

TVE: Bien, señor Embajador, sabemos que usted no tiene hoy más tiempo y que entonces habrá que continuar esta entrevista mañana. Sólo queremos agradecerle la amabilidad, por su parte, al hacer estas entrevistas que vamos a tener obligadamente que hacer en serie y mañana continuaremos con el tema.

ULLASTRES: Muy bien, de acuerdo. Nos dedicaremos a exponer el desarrollo del combate.

II

TVE: Aquí estamos otra vez, señor Embajador. El otro día dejamos la entrevista en el momento en que iba a sonar el gong para comenzar la carrera, para comenzar el combate. Ahora bien, antes de que hablemos de ese combate, lo que nos gustaría que nos aclarara es lo que nos jugamos en esa carrera.

ULLASTRES: El premio de la carrera... La verdad es que en una empresa como ésta que acabamos de poner en marcha los efectos —me refiero a los efectos beneficiosos— pueden llegar, si lo hacemos bien, a hormiguar materialmente. Es un proceso que abarca la totalidad de la economía de hecho y, por lo tanto, si está bien llevado, sus efectos beneficiosos se producen en todos los campos. Pe-

ro, en fin, vamos a concretar, que creo que es lo que desea la gente. ¿No?

Yo diría que el primer premio que tendremos, si salimos adelante en esta primera etapa, es poder pasar a la segunda. Parece una tontería, pero no es así. Fíjense ustedes que estamos tratando de ganar un campeonato económico y llegar al final; llegar campeones al final. Y entonces yo diría que esta etapa primera que vamos a recorrer ahora son, si se trata de un campeonato de fútbol, los cuartos de final. Ganar en los cuartos de final es poder pasar a la semifinal. De modo que éste es, en resumen, digamos, el efecto número uno: pasar a la segunda etapa.

Pero, naturalmente, mirando las cosas, descendiendo un poco más a ver las cosas desde un punto de vista económico, y también por seguir empleando el símil deportivo, diría que se trata de llegar empatados —me parece que decía el otro día—; es decir, que no haya ni vencedores ni vencidos en esta lucha comercial que vamos a emprender.

BALANZA DE PAGOS

Pues bien, ese empate que se tiene que ir produciendo y que se tiene que producir al final, es el equilibrio de la balanza de pagos. Conseguir que la balanza de pagos con la Comunidad, y a ser posible también en gran medida con la balanza comercial, se vaya equilibrando, es otro de los premios, es otro de los objetivos que nos va a proporcionar el Acuerdo. Pero todo ello no son más que medios, instrumentos para lo que buscamos como objetivo final, que es nuestro desarrollo.

Si realmente estamos en condiciones de pasar a la segunda etapa, si vamos teniendo más equilibrada nuestra balanza, quiere decir que nuestro desarrollo se está produciendo como se debe producir y que entonces vamos a ir pudiendo elevar nuestro nivel de vida, el nivel de vida de todos los españoles, y siendo cada vez más ricos, tener la riqueza cada vez mejor distribuida y poder parangonarnos con los demás europeos que tienen esa talla económica que envidiamos todavía. Por lo tanto, es un problema o un objetivo de desarrollo, de fortaleza, de equilibrio, todo ello ayudado, enmarcado, en este acuerdo que va a ser el que lo va a hacer posible con carácter permanente.

Estos son, digamos, los premios de esta primera etapa si la llevamos a bien.

TVE: Vamos a continuar, si le parece bien al señor Embajador, en estos términos deportivos. Nos interesa especialmente saber qué es lo que hay que hacer para ganar esta partida, esta carrera. ¿Qué tenemos que hacer, sobre todo los españoles, para llegar al final de esta carrera de una manera airosa?

ULLASTRES: Cada uno tenemos que hacer lo nuestro, cumplir nuestro deber, y en conjunto el Estado tendrá que tomar unas decisiones, adoptar unas medidas; los empresarios e industriales tendrán también que hacer sus cosas en sus empresas, los agricultores tendrán que enfrentarse con situaciones también cambiantes, que les obligarán a reflexionar y a poner medios, etc. Pero no vamos a indicar una por una las cosas que tiene que hacer cada uno. Porque la máquina económica está, efectivamente, compuesta por muchos botones, pero los que la gobiernan, sean a nivel de Estado o de Administración, sea a nivel de empresa, lo que tienen que saber fundamentalmente es que hay unos cuantos botones que son decisivos, que son los que hacen marchar toda la máquina, y los otros son más o menos accesorios; la ajustan un poco, la regulan, pero lo que desencadena la marcha de la máquina y lo que la mantiene a un ritmo bueno son unos cuantos botones.

«CAPITALIZAR» EL ACUERDO

Yo, hablando de la vida del Acuerdo, diría que los dos botones fundamentales que tenemos que tocar los españoles son, en el campo de la producción, emplear bien el dinero y entenderse bien empresarios y trabajadores.

Emplear bien el dinero. Una de las cosas que más nos faltan siempre es el dinero, el capital, el ahorro, en España especialmente; porque estamos todavía a medio desarrollo. Por lo tanto, nuestro gran problema es administrarlo bien, invertirlo bien; si es posible, ahorrar algo más que antes. Todo lo que se ahorra, meterlo como capital en las empresas, de forma que sea lo más rentable posible, o dicho con otra palabra, que ahora se utiliza mucho, que sea lo más productivo posible, que tenga la máxima productividad. Emplear bien el dinero es fundamental. No podemos, no debemos despilfarrarlo, y, por lo tanto, es el primer botón que, tanto a nivel de administración, como

a nivel de empresa o de agricultor, tenemos que cuidar muchísimo.

El segundo botón —les decía— es que se entiendan los empresarios y los trabajadores. Aunque lo he dejado para el segundo lugar, pienso que es, con mucho, el más importante, y no sólo por sus efectos económicos, sino por la cantidad de valores morales, sociales —que hay debajo de eso— y humanos.

En definitiva, cuando uno pasea la vista por el resto del mundo y por la misma Europa puede comprobar continuamente que el progreso, el desarrollo o la expansión económica y la vida general de los países se atrancan en cuanto en ese mundo en que confluyen empresarios y trabajadores las cosas no van bien.

Ahora hay unos cuantos países atrancados por ese motivo, y a partir de ese momento ya no se pueden hacer previsiones de cómo van a ir las cosas en el futuro, porque todos los planes se vienen abajo; pero, además, es que no hay cosa más antiproduktiva que el que no se entiendan estos dos elementos de la producción que conviven en la empresa. Por lo tanto, se tienen que entender a todos los efectos, humanamente, económicamente, socialmente, que haya los menos conflictos posibles en las empresas y que, sobre todo, los frutos de la producción se distribuyan equitativamente. Equitativamente quiere decir que no reciban los trabajadores menos de lo que les es debido, pero que tampoco reciban más, es decir, que ni las empresas exploten a los trabajadores, ni los trabajadores exploten a las empresas y las descapitalicen, porque yugulan, cortan, el proceso de desarrollo, lo que les impide en el futuro seguir incrementando su salario y su nivel de vida.

Por lo tanto, esto es importantísimo; yo diría que el botón número uno; y junto con el otro hacen que en el campo de la producción sean las dos cosas que hay que cuidar más en estos años que vienen.

TVE: Eso en cuanto a relaciones, pero ¿con eso es suficiente, Embajador? ¿No hay que hacer nada más?

CUIDAR LA COMERCIALIZACION

ULLASTRES: Sí; al menos, como le decía hace un momento, esto se refiere al campo de la producción. Pero, hay otro mundillo que los españoles tendemos a descuidar, porque se nos da mejor producir cosas y producirlas bien, que

saber venderlas. Resulta que en el mundo moderno no sirve de nada producir, aunque se produzca bien y barato, si no se sabe vender.

Entonces, para la vida del Acuerdo, una de las cosas que más tenemos que cuidar es la organización comercial. Mediante una buena organización comercial sabremos defendernos contra los que quieran vender los productos de fuera en España, y podremos vender nuestros productos en Europa o en el resto del mundo. En el fondo, la falta de capacidad comercial, de organización comercial, es una manifestación de la falta de productividad, como la falta de productividad que hay en las empresas para producir una cosa, porque, en definitiva, es sacarle el mayor partido a los recursos que uno aplica a la empresa el vender en zonas más extensas y vender contra competidores, que si no, no se podría vender. Esto es lo que le da, incluso, mayor valor al propio dinero. Muchas veces ha habido que devaluar, por ejemplo, una moneda, y concretamente la peseta, no porque estuviésemos a precios superiores a los de fuera, sino que estando a precios iguales no éramos capaces de competir comercialmente con ellos, porque nos faltaba organización comercial.

De modo que organizarse comercialmente no tiene más que ventajas; pero, además, es algo absolutamente necesario para vivir en un mundo desarrollado económicamente. Agruparse, organizarse, sean los agricultores, que tienen que vender sus bienes en España o en el extranjero, sean los industriales. Recordemos que alguno de los mejores golpes comerciales que hemos dado y seguimos dando en el extranjero son debidos a que los fabricantes de esos productos se han agrupado para vender fuera. Por ejemplo, los de barcos, los de máquinas-herramientas, los de bienes de equipo. Esto nos debería abrir muchísimo los ojos, y, en definitiva, no es más que una aplicación del mismo principio.

Si vamos a unirnos a Europa, lo primero que tenemos que empezar a hacer es unirnos dentro. Si vamos a meternos en una organización más compleja y más organizada, lo primero que tenemos que ir haciendo es «acomplejarnos», en el buen sentido de la palabra, nosotros, y organizarnos mejor.

Con esto creo que le he dicho lo fundamental que tenemos que hacer para sacarle al Acuerdo todo su fruto.

TVE: Señor Embajador, estamos en la segunda jornada de estas tres que en principio hemos calculado que iba a tener

nuestra charla sobre el Mercado Común. ¿Podemos hablar de una consigna dirigida a los españoles durante este primer período de seis años?

ULLASTRES: Pues, después de lo que les he dicho hoy, hay quizás un resumen de todo ello, algo que es común, tanto a lo de emplear bien el dinero como a lo de entenderse unos y otros, como a lo de ser agresivo comercialmente, y es la unidad, la unidad de todos.

Para emplear bien el dinero y para que sean rentables las inversiones, por ejemplo, las empresas tienen que fundirse muchas, tienen que concentrarse. Las tierras en agricultura tienen también que concentrarse; si no, se emplea mal el dinero. Unión, concentración, fusión, agrupamiento; el entendimiento de trabajadores y obreros es unión entre ellos, y para organizarse comercialmente se habla de agrupaciones de productores agrícolas o industriales en España.

LA AGRUPACION, NECESARIA

TVE: Entonces, ¿no se trata, Embajador, de que desaparezcan las empresas pequeñas y las agrupaciones pequeñas, sino de que se fundan y se reúnan en asociaciones?

ULLASTRES: Cuando haga falta, porque a veces tampoco lo necesitarán. Las empresas pequeña y mediana pueden sobrevivir en muchos campos muy bien, perfectamente, como industrias auxiliares, como industrias periféricas o en terrenos en los cuales realmente no se requiera una unidad muy grande de producción; pero, en general, la tendencia —yo les estoy dando un resumen en píldoras de una cosa muy compleja— es evidente que tiene que ser siempre a agruparse, porque agruparse es avanzar, agruparse es vencer, agruparse es poder luchar, en principio.

TVE: Bien. Entonces, Embajador, como también nuestro tiempo disponible que nos había concedido para hoy ha concluido, dejamos la tercera parte para la próxima entrevista, dándole una vez más las gracias por su amabilidad.

III

TVE: Bien, Embajador. Hemos venido a abordarle en el descanso de su fin de semana, en su propia casa, en uno de nuestros nuevos asaltos, éste, que va a ser el tercero, que va a ser el último, Embajador, para acabar con estas entrevistas sobre España y la Comunidad Europea.

Aquí se han presentado ya los esquemas más importantes de lo que va a suceder y hoy en esta última jornada, ¿usted querría explicar cuáles van a ser los problemas, los inconvenientes y las soluciones que se han previsto para esas dos grandes vertientes que son la agricultura y la industria?

ULLASTRES: Ciertamente, agricultura e industria van a ser los protagonistas —en sus aspectos productivos y comerciales— de esta primera etapa del acuerdo con el Mercado Común. Y tienen ventajas y problemas comunes, pero los tienen también diferentes, y yo sugeriría que dividiésemos la información sobre una y otra, porque creo que así los interesados podrán sacar más fruto. ¿Le parece, por ejemplo, que empecemos por la industria?

TVE: Empecemos por la industria.

ULLASTRES: La mayor parte de lo que les dije el otro día se refería a los dos sectores y en cierto modo, en cuanto que la industria ha recibido concesiones, y las ha hecho en el Acuerdo, en mayor medida que la agricultura, viene, naturalmente, más afectada, por lo que dije entonces. Pero, si quiere usted yo centraría hoy un poco más la cosa para los industriales. No hay posibilidad de decir todo lo que habría que decir, pero quizás sí unas directrices que van a afectar a todas las empresas del mundo de la industria. Por ejemplo, ¿qué es lo primero que deberían, que tienen que hacer? Lo primero que tienen que hacer es, evidentemente, informarse; informarse sobre el Acuerdo, ser informados sobre el Acuerdo, estudiar o hacer estudiar; si ellos tienen gabinetes de estudio o son capaces personalmente de hacerlo, los empresarios deben hacerlo. Si no, hacerlo así por los gabinetes de estudio de los Sindicatos, de sus grupos de empresas, de las Cámaras de Comercio, el juego del acuerdo; el juego del acuerdo, que tiene su intrínquis.

Por ejemplo, toda empresa necesita saber cómo desarmamos nosotros, es decir, cómo desarma ella y cómo desarmen los comunitarios, y esto tanto para defenderse, como hemos dicho, como para atacar. Pero necesita saber no sólo cuánto desarmamos nosotros y cuánto desarmen los comunitarios, sino a qué ritmo desarmamos ellos y nosotros. Y esto, tanto para saber a qué precio va ella a poder vender en el extranjero, por ejemplo, como a qué precios los extranjeros le van a poder vender en concurrencia con ella en España.

Esto es importante. Y, además, hay que saber, cada empresa tiene que saber, tanto cómo va a quedar después de cada desarme el producto que vende como los productos que compra, porque, naturalmente, su cálculo de costes, precio y beneficios viene determinado por el precio a que vende, y el precio (lo que le cuesta) la cosas necesarias para producir eso que ella produce, el precio que van a tener eso que llaman los economistas los «in-puts». Esto es importante. Es el juego de una serie de factores; cada uno de ellos aislado no dice nada, pero todos ellos determinan el conocimiento de los costes que va a tener en cada momento y los precios que van a regir en el mercado.

CONOCER PRECIOS Y PLAZOS

Esto no sólo ayuda y determina su reestructuración como empresarios, la reestructuración de la empresa, y le dice a qué ritmo tiene que ir reestructurando a lo largo de los seis años o después, sino que, por ejemplo, para los exportadores es importante, porque les permite saber a qué precio van a poder ofrecer desde ahora sus productos, si la entrega de estos productos no es inmediata, sino que es a uno o dos años. Un empresario español que quiera exportar un producto a la Comunidad, que tiene un desarme del 30 por 100 el primer año, del 20 por 100 el segundo y del 10 por 100 el tercero, si cierra los contratos ahora y suministra dentro de dos años, puede ya hacer su oferta actual con un 50 por 100 de rebaja en el precio final al comprador, porque es lo de menos que le van a cobrar de impuestos en la Comunidad cuando, realmente, pase la aduana comunitaria el producto que ella vende. De modo que esto, el entender cómo juega el acuerdo es fundamental, y para entenderlo necesitan también estudiar otra cosa, de la que se ha hablado poco, pero que

es importante. Son las reglas de origen. Las reglas de origen están en un protocolo adicional al Acuerdo y en ellas se dice qué productos se consideran españoles o comunitarios. No basta con que salga ese producto de España para ser español o que venga a la Comunidad para ser comunitario. Es necesario que un porcentaje muy grande de su valor haya sido creado en España o en la Comunidad.

Llevando las cosas al extremo se comprende que no puede ser considerado un producto español ni comunitario, algo que se importa, y no se hace más que meter en una caja para mandarlo a otro sitio. Evidentemente, esto, según las reglas de origen, no se beneficia de las rebajas arancelarias que le dan en el otro lado. De modo que, por un lado, estudiar todo el juego de los desarmes mutuos y de sus ritmos, y, por otro, estudiarse las reglas de origen sería lo primero que yo les diría a los industriales que quieren que no les vendan en España contra ellos y que quieran vender en el extranjero.

Y luego les daría también unas orientaciones correspondientes a lo que se ve desde el acuerdo que tiene que ser la marcha de su reestructuración futura.

RACIONALIZAR LA EXPLOTACION

Hay varios elementos a tener en cuenta. El primero, evidentemente, es racionalizar la explotación; racionalizarla quiere decir estudiar racionalmente los costes y estudiar racionalmente los mercados y estudiar racionalmente el planteamiento financiero. El segundo elemento es, al que ya hemos aludido el otro día, la tendencia a la agrupación, a la fusión, es decir, en definitiva, al aumento del tamaño de la explotación industrial. Es un proceso inevitable si queremos acercarnos a Europa, si queremos competir y defendernos. El tercer elemento, vuelvo a repetirlo porque es muy importante, montar y fortalecer las redes comerciales dentro y fuera. Y, el cuarto elemento, al que hasta ahora no recuerdo haber hecho ninguna alusión, es la especialización. Al mismo tiempo que se meten todos los demás, y para tener más fuerza, y más permanencia en el mercado, evidentemente una de las tendencias en todas partes es a especializar la producción de cada empresa, reducir el número de productos que se fabrican en cada empresa para tener la seguridad de mantener la calidad y hacer series suficientemente grandes, cantidades su-

ficientemente grandes de cada producto para rebajar los costes. Esto es lo que de momento yo me atrevería a decirle a los industriales españoles, a la vista de lo que el Acuerdo parece que les va a exigir en esta primera etapa.

TVE: Todo esto en cuanto a la industria. ¿Y en cuanto a la agricultura, Embajador?

ULLASTRES: En agricultura es un poco más complejo, porque no hay una agricultura en realidad en España, como todos sabemos, sino dos agriculturas.

Por lo tanto, así como en la industria no hay más que un problema para todas las empresas, que es rebajar los costes, y a eso correspondería lo que les he dicho hace un momento, en agricultura cada una de las dos agriculturas que existen tiene su problema. Existe la agricultura de exportación y la agricultura que no es de exportación, y que unas veces importa y otras veces no importa a España sus productos, según que estemos más o menos abastecidos, pero que nunca ha sido agresiva comercialmente en el extranjero, porque no tiene tradición o no tiene unas estructuras de costes suficientemente aptas para ello.

Entonces, el problema dentro del Acuerdo y para el futuro, en la integración de la agricultura de exportación es uno, y para la agricultura de no exportación es otro completamente diferente.

Primero. La agricultura de exportación. ¿Qué es lo que se les puede decir en este momento? Tiene la tarea, digamos más fácil, pero tienen que saber realizarla. Es, primero, explotar el calendario, que llaman los exportadores; es decir, los períodos en que en la Comunidad les han concedido rebaja arancelaria, y explotarlos al máximo. En general, esto traerá consigo el adelantar, el intentar adelantar las producciones. Quiere decir empezar a producir cada vez más primores; separarnos de la etapa en que producen en la Comunidad y producir nosotros antes, a ser posible, o después, para no entrar en el mercado en el momento en que sale toda la producción comunitaria, que además hunde los precios y que, por lo tanto, siempre a nuestras exportaciones les darían poco rendimiento.

Esto es lo primero que tienen que hacer: saber el momento en que tienen que producir y exportar esos productos que tienen concesiones, para sacarle a esa exportación el máximo jugo.

Lo segundo evidentemente que tienen que hacer es agruparse y disciplinarse, porque el problema es el manteni-

miento, aunque parezca una paradoja, de precios altos en la exportación.

Así como la industria se va a encontrar con que va a tener que exportar a precio cada vez más bajo, y por eso la rebaja de costes, en la agricultura de exportación el problema es que para que nos dejen entrar en la Comunidad los productos y para que nos los dejen entrar, además, con el desarme arancelario o con la concesión financiera que han hecho, por ejemplo, en vinos, en fruta, en otros productos, es necesario, por lo menos, vender a un determinado precio y no más bajo de ese precio, y esto exige, naturalmente, la disciplina, la agrupación, es decir, saber presentarse en el mercado sin hacerse demasiado competencia entre los españoles para mantener esos precios altos.

Estos son los pequeños problemas de la agricultura de exportación, que no llegan a ser ni problemas y que permitirán explotar a fondo las concesiones del Acuerdo.

En cambio, la agricultura que no es exportadora tiene otros problemas. Hay, en realidad, dos situaciones para esta agricultura: una, la de aquellos productos que tienen costes y precios altos en relación con los extranjeros. Costes y precios altos. Hay una serie de productos en España todavía en esa situación. Yo diría que, por ejemplo, los más característicos son algunas materias primas de orden industrial, las fibras, por ejemplo, y en éstos, naturalmente, su problema es reestructurarse para ir disminuyendo los costes y los precios y aguantar, cuando nos vayamos integrando más, el ataque desde fuera y, eventualmente, convertirse en exportadores.

El otro grupo no exportador tiene otro tipo de problemas. Son los que se encuentran a costes y a precios buenos en este momento, pero que es una situación transitoria, porque sus costes les permiten tener precios iguales a los europeos, por ejemplo, en éste momento, pero es debido a que todavía los salarios en el campo y las rentas de los agricultores independientes son bajos comparados con los europeos; y a medida que nos acerquemos a Europa y suban esos salarios españoles, y suban las rentas y los ingresos de los agricultores independientes, nos encontraremos con que si no aumentamos la productividad de esas explotaciones, nos salimos de los precios europeos. Entonces el problema es típicamente, en ese tipo de agricultura, aumentar la productividad para compensar con estos aumentos de productividad por hombre-hectárea, digamos,

lo que va a haber de subida de salarios y de rentas. El caso típico yo diría que son los cereales de secano. Por ejemplo, cuando en Europa tienen una productividad media digamos de 35 quintales por hectárea y la mínima rentable es de 25, nosotros todavía estamos con productividades menores que esa en España, y para alcanzar esa productividad mínima, al menos de 25 o quizás algo menos, hay que hacer un esfuerzo todavía muy grande en nuestro país.

De modo que, resumiendo: Los problemas agrícolas de exportación, explotar el Acuerdo adelantando los cultivos y las exportaciones, agruparse y mantener una disciplina. En la agricultura no exportadora, rebajar costes donde los precios y los costes son altos ahora, y aumentar la productividad donde los precios ahora son buenos, pero podrán dejar de serlo si siguen subiendo los salarios en el futuro, como es lógico y todos deseamos, y a eso vamos.

TVE: Bien, señor Embajador, hemos hablado de la industria, hemos hablado de la agricultura. Quisiera preguntarle ahora sobre las tareas comunes.

ULLASTRES: Las tareas comunes a ambas en cierto modo son todas, y las expuse el otro día un poco en su conjunto, pero quizás haya algunas que dejan entender precisamente la interrelación que hay entre agricultura e industria, que son muy importantes de entender. Por ejemplo, la industria y la agricultura tienen que vivir el acuerdo y reestructurarse y fortalecerse y mejorar simultáneamente. Cada una de ellas depende de la otra. La agricultura le proporciona a la industria las primeras materias en muchas de sus fabricaciones y, por otro lado, determina en cierto modo el nivel de los salarios industriales porque, como estos salarios vienen determinados por el coste de la vida y el coste de la vida está constituido fundamentalmente por los productos de la alimentación, que vienen de la agricultura, es evidente que el industrial tiene siempre un ojo puesto sobre la agricultura para ver como se mueve. Por otro lado, la agricultura vive en gran parte de la industria, no sólo porque la industria y sus trabajadores es el mercado que compra los productos agrícolas, sino porque la industria le proporciona primeras materias, como son, por ejemplo, los insecticidas, los abonos; le proporciona las máquinas agrícolas. No puede una avanzar mucho sin que avance la otra, y también se frenan mutuamente. Entonces hay aquí un tema común clarísimo que es el de las primeras materias. Cada uno de los

dos sectores tiene primeras materias que vienen del otro y les interesa que vengan buenas y baratas.

Por lo tanto, la reestructuración y el desarme, todo esto tiene que producirse un poco simultáneamente por los dos lados y si en el tema de las primeras materias no hay mucho en la primera etapa —la verdad es que las hemos dejado a propósito fuera del desarme la mayor parte de ellas—, hay que empezar a prepararse desde ahora mismo, a plantearse ese desarme coherente de las primeras materias industriales y de las agrícolas para que cuando llegue la segunda etapa nos coja preparados. Porque lo que no podemos es empezar entonces a pensarlo y a plantearlo. Hay que hacer esto desde antes, y, si es posible, iniciar esa reestructuración de los sectores de las materias primas desde ahora ya.

Estos son, diría yo, los temas más comunes a ambas, los que condicionan el desarrollo mutuo de la agricultura y de la industria.

LA INFORMACION

TVE: Señor Embajador, naturalmente, me importa de una manera muy especial hablar de la información, tanto en este primer período de seis años como en la segunda etapa. ¿Qué tipo de información aconseja usted, una información continua, precisa? ¿Quiere usted hablarnos de qué es necesario, cómo se debe llevar a cabo esta información?

ULLASTRES: Sin información no se gana ninguna guerra, y la información en la vida de este Acuerdo económico parece primordial. Los industriales y los agricultores tienen que estar informados de las medidas que se tomen por la Administración; tienen que estar informados de en qué consiste el Acuerdo y cómo va jugando; tienen que estar informados de cómo es Europa y de cómo es cada uno de los sectores hacia el cual el correspondiente sector español marcha. Entonces yo diría que es una tarea que nos compete a todos, evidentemente, la de informar continuamente e intensamente —como ha dicho usted— sobre todos estos aspectos. Informar, por ejemplo, a la gente, de que las medidas que se toman son en gran parte por razón de este Acuerdo y cómo sirven al interés general, aunque afecten nada más a un sector particular. Me parece importantísimo para que el país asimile esas medidas y las ponga en práctica, y el propio sector interesado entre en

el juego sabiendo que esa medida se ha tomado, no arbitraria y caprichosamente, sino porque en el juego de los intereses generales era necesario tomarla.

Por otra parte, nosotros quedamos aquí a disposición de las empresas, como dice la frase castiza, para informar en Bruselas a todos los industriales y a todos los agricultores que lo deseen, por supuesto a través de sus Ministerios respectivos, directamente o como quieran. Me parece un elemento importantísimo de información a utilizar el de las visitas de industriales y agricultores a Europa, digamos; Europa, que en este caso quiere decir la Comisión de las Comunidades Europeas aquí, es decir, los técnicos que llevan toda la vida económica europea en Bruselas, por un lado, y por otro, la visita a aquellos países o a aquellos centros que son destacados, que son ejemplares, en la organización de la vida económica del sector de referencia, de tal sector agrícola o de tal sector industrial.

Recuerdo que, por ejemplo, hablando con un Ministro holandés, y admirado yo de cómo estaba organizada y de cómo funcionaba la agricultura holandesa, le dije un día: «Bueno, ¿no podríamos organizar un intercambio? Ustedes nos mandan turistas en cantidades cada vez mayores... ¿no podríamos nosotros mandarles agricultores, por ejemplo, de determinados sectores para que vean cómo ustedes aquí han logrado organizarse de forma que o no necesitan las subvenciones o incluso las rechazan si se las ofrecen a los agricultores, porque son capaces, siendo los más competitivos, de tenérselas tiesas a todos los demás del Mercado Común?»

Este tipo de información sobre el terreno me parece tan importante como la información que se les pueda dar a los interesados en España, y para esa función, vuelvo a repetirle, quedamos aquí toda la Misión de España ante las Comunidades Europeas a disposición de todos los españoles.

TVE: Creo que los informadores tendremos que molestarle a usted mucho, señor Embajador, en el futuro, y en estos años próximos, sobre todo.

ULLASTRES: Bueno, estamos a disposición de todos, incluidos los informadores.

TVE: Sabe usted que, aun cuando en esta ocasión vamos a dejarle trabajar tranquilo de nuevo, naturalmente nos valdremos de esta invitación que ha hecho usted a los indus-

triales españoles y a los agricultores, y que nosotros también, informadores, no solamente los que estamos aquí, sino los que desde España se interesan, acudiremos a usted frecuentemente, demasiado frecuentemente, tal vez.

ULLASTRES: Muy bien. Muchas gracias.

TVE: Muchas gracias a usted en todo caso por esta información que proporciona a los españoles, a través nuestro.

TEXTO DEL ACUERDO PREFERENCIAL ESPAÑA - C. E. E.

1. Preámbulo.

El Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas, por una parte, y el Jefe del Estado español, por otra parte, determinados a consolidar y a extender las relaciones económicas y comerciales existentes entre España y la Comunidad Europea, conscientes de la importancia de un desarrollo armónico del comercio entre las partes contratantes;

Deseosos de establecer las bases de una ampliación progresiva de los intercambios entre ellas, dentro del respeto a las disposiciones del acuerdo general sobre las tarifas aduaneras y el comercio (G.A.T.T.);

Considerando el deseo de la Comunidad Europea de desarrollar sus relaciones económicas y comerciales con los países ribereños de la cuenca mediterránea.

Han decidido concluir un Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y España, y han designado a este efecto como plenipotenciarios:

El Jefe del Estado español; el Ministro de Asuntos Exteriores, Excelentísimo señor don Gregorio López-Bravo y Castro.

El Consejo de las Comunidades Europeas: Excmo. señor Pierre Harmel, presidente en ejercicio del Consejo de las Comunidades Europeas y Ministro de Asuntos Exteriores de Bélgica; Excmo. señor Jean Rey, Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas,

los cuales, después de haber canjeado sus plenipotencias y haberlas hallado en buena y debida forma, han convenido lo siguiente:

ARTÍCULO 1

1. La supresión progresiva de los obstáculos con respecto a lo esencial de los intercambios entre España y la Comunidad Económica Europea se efectuará en dos etapas, según las modalidades que se establecen a continuación.

2. La primera etapa durará al menos seis años.
3. El paso de la primera a la segunda etapa se efectuará por común acuerdo de las Partes, en la medida en que reúnan las condiciones.

La primera etapa se regirá por las disposiciones que figuran a continuación.

TITULO I

LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

ARTÍCULO 2

1. Los productos originarios de España se beneficiarán, al ser importados en la Comunidad, de las disposiciones que figuran en el Anejo I.

2. Los productos originarios de la Comunidad se beneficiarán, al ser importados en España, de las disposiciones contenidas en el Anejo II.

3. Las Partes adoptarán todas las medidas generales o especiales necesarias para el cumplimiento de las obligaciones dimanantes del presente Acuerdo y se abstendrán de adoptar cualquier medida que pueda poner en peligro la consecución de los objetivos del Acuerdo.

ARTÍCULO 3

Queda prohibida toda medida o práctica de naturaleza fiscal interna que establezca directa o indirectamente una discriminación entre los productos de una Parte y los productos similares originarios de la otra Parte.

ARTÍCULO 4

El régimen de intercambios que aplique España a los productos originarios de la Comunidad o destinados a la Comunidad, no podrán ocasionar discriminación alguna entre los Estados miembros, sus nacionales o sus sociedades.

El régimen de intercambios que aplique la Comunidad a los productos originarios de España o destinados a España, no podrá ocasionar discriminación alguna entre los nacionales o sociedades españolas.

ARTÍCULO 5

A reserva de las disposiciones especiales relativas al comercio fronterizo, el régimen que aplique España a los productos originarios de la Comunidad no podrá ser en ningún caso menos favorable que el aplicado a los productos originarios de tercer Estado más favorecido.

ARTÍCULO 6

En la medida en que se perciban derechos a la exportación sobre los productos de una Parte destinados a la otra Parte, dichos derechos no podrán ser superiores a los aplicados a los productos destinados al tercer Estado más favorecido.

ARTÍCULO 7

Las disposiciones de los artículos 5 y 6 no impedirán que España mantenga o establezca uniones aduaneras o zonas de libre comercio, en la medida en que las mismas no tengan por efecto modificar el régimen de intercambios previsto por el presente Acuerdo, especialmente las disposiciones sobre reglas de origen.

ARTÍCULO 8

Las disposiciones contenidas en el Protocolo determinarán las reglas de origen aplicables a los productos objeto del presente Acuerdo.

ARTÍCULO 9

1. Si una de las Partes comprobase la existencia de prácticas de «dumping» en sus relaciones con la otra Parte podrá, tras consulta en la Comisión mixta prevista en el artículo 13, recurrir a medidas de defensa contra dichas prácticas, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo para la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En caso de urgencia podrá, tras informar a la Comisión mixta, adoptar las medidas provisionales previstas por dicho Acuerdo. Se celebrarán consultas sobre las mismas dentro de las dos semanas siguientes a su aplicación.

2. Cuando se trate de medidas contra primas y subvenciones, las Partes respetarán las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

3. Las prácticas de «dumping» y las primas y subvenciones que se hubiesen comprobado, así como las medidas adoptadas al respecto, serán objeto de consulta cada tres meses en la Comisión mixta, a petición de una Parte.

ARTÍCULO 10

Los pagos correspondientes a los intercambios de mercancías, así como la transferencia de dichos pagos a España o al Estado miembro en que resida el acreedor, no estarán sometidos a ninguna restricción, en la medida en que dichos intercambios sean objeto de las disposiciones del presente Acuerdo.

ARTÍCULO 11

1. Si se produjesen serias perturbaciones que afectasen a un sector de la actividad económica de España o pusiesen en peligro su estabilidad financiera exterior, o si surgiesen dificultades que alteraran la situación económica de una región española, España podrá adoptar las necesarias medidas de salvaguardia.

Dichas medidas, así como sus modalidades de aplicación, serán notificadas sin demora a la Comisión mixta.

2. Si se produjesen serias perturbaciones que afectaran a un sector de la actividad económica de la Comunidad o de uno o varios de los Estados miembros o pusiesen en peligro su estabilidad financiera exterior, o si surgiesen dificultades que alteraran la situación económica de una región de la Comunidad, ésta podrá adoptar las medidas de salvaguardia necesarias o autorizar su adopción por el o los Estados miembros interesados.

Dichas medidas, así como sus modalidades de aplicación, serán notificadas sin demora a la Comisión mixta.

En la aplicación de las disposiciones de los párrafos 1 y 2, deberán ser escogidas con prioridad las medidas que causen la menor perturbación en el funcionamiento del Acuerdo. Dichas medidas no deberán exceder de lo estrictamente indispensable para hacer frente a las dificultades que se hubiesen manifestado.

4. Podrán celebrarse consultas en la Comisión mixta sobre las medidas adoptadas en la aplicación de los párrafos 1 y 2.

ARTÍCULO 12

Las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán las prohibiciones o restricciones de importación, exportación o tránsito justificados por razones de moral, seguridad u orden públicos, protección de la salud y de la vida de las personas y animales y conservación de vegetales, protección de tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico o protección de la protección industrial y comercial. Sin embargo, dichas prohibiciones o restricciones no deberán constituir un medio de discriminación arbitraria ni una restricción encubierta del comercio.

TITULO II

DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES

ARTÍCULO 13

1. Se crea una Comisión mixta que se encargará de la gestión del presente Acuerdo y de velar por su correcta aplicación. Para el cumplimiento de dichos fines, la Comisión mixta podrá formular recomendaciones, así como adoptar decisiones en los casos previstos en el presente Título.

2. Las Partes convienen en informarse mutuamente y, a petición de una de ellas, consultarse en la Comisión mixta, para la correcta aplicación del presente Acuerdo.

3. La Comisión mixta adoptará, mediante decisión, su reglamento.

ARTÍCULO 14

1. La Comisión mixta se compondrá, por una parte, de representantes de España, y por otra, de representantes de la Comunidad.

2. La Comisión mixta tomará sus resoluciones de mutuo acuerdo.

ARTÍCULO 15

1. La presidencia de la Comisión mixta será ejercida alternativamente por cada Parte, según las modalidades previstas por su reglamento.

2. La Comisión mixta se reunirá una vez al año, a iniciativa de su presidente.

Además, se reunirá cuando sea necesario, a petición de una de las Partes, según las condiciones previstas por su reglamento.

3. La Comisión mixta podrá decidir la constitución de cualesquiera grupos de trabajo para asistirle en el desempeño de su cometido.

ARTÍCULO 16

El presente Acuerdo podrá ser denunciado por cualquiera de las Partes, comunicándose la denuncia con una antelación mínima de seis meses.

ARTÍCULO 17

1. El presente Acuerdo se aplicará en territorio español y en los territorios europeos en que es de aplicación el Tratado que instituye la Comunidad Económica Europea.

2. Será igualmente aplicable en los departamentos franceses de ultramar, en lo relativo a las materias objeto del presente Acuerdo que corresponden a aquellas que figuran en el apartado 1.º del párrafo 2 del artículo 227 del Tratado que instituye la Comunidad Económica Europea.

Las condiciones de aplicación del presente Acuerdo en dichos departamentos, en lo relativo a las restantes materias, se fijarán con posterioridad por acuerdo entre las Partes.

ARTÍCULO 18

Los anejos I y II, con sus listas y el Protocolo, forman parte integrante del presente Acuerdo (1).

ARTÍCULO 19

El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en que las Partes se hayan notificado la realización de los trámites necesarios para tal fin.

ARTÍCULO 20

El presente Acuerdo se redacta en doble ejemplar en español, alemán, francés, italiano y neerlandés, dando fe por igual cada uno de dichos textos.

(1) No se adjuntan por exceder su espacio a las posibilidades de estos cuadernos.

CRONOLOGÍA DE LAS CONVERSACIONES ESPAÑA - C. E. E.

1962. España solicita la apertura de negociaciones con vistas a una futura integración (9 de febrero).
El Presidente del Consejo de Ministros de la C.E.E. acusa recibo de la carta española y la remite al Consejo (10 de marzo).
1964. El gobierno de Madrid insiste en su petición (14 de febrero).
Se inician las conversaciones preliminares y España presenta un memorándum (9 de diciembre).
1966. El Consejo de Ministros de la C.E.E. aprueba la apertura de negociaciones exploratorias con Madrid (19 de julio).
1967. Proyecto de mandato de la Comunidad en el que sólo se aceptan parcialmente las peticiones españolas y se habla de dos etapas sin tránsito automático (8 de febrero).
El Consejo aprueba el mandato (11 de julio).
Primera sesión de las negociaciones (21 de septiembre).
Segunda sesión de las negociaciones, en las que se exponen las ofertas y peticiones españolas (7 de noviembre).
1968. Tercera sesión de las negociaciones en la que los representantes españoles delimitan más las ofertas de nuestro país (7 de febrero).
Cuarta sesión de las conversaciones, donde se precisa que el Acuerdo preferencial tendrá dos fases, y se concretan solamente las bases y el contenido de la primera etapa (25 de abril).
La Comisión del M.C.E. recibe un informe-propuesta de la Delegación comunitaria que, después de ser aprobado, deberá ser elevado al Consejo de Ministros (7 de julio).
La Comisión Ejecutiva aprueba el informe sobre la primera fase de las negociaciones (5 de octubre).

1969. El Consejo de Ministros encarga a la Comisión de las Comunidades la elaboración del segundo mandato (22 de julio).

El Consejo de Ministros aprueba el texto del segundo mandato de negociaciones con España (18 de octubre).

1970. Segunda sesión de reuniones entre las Delegaciones comunitarias y española, en las que queda definido el texto del Acuerdo preferencial (15 de febrero).

Terminan las negociaciones y los últimos detalles del Convenio (12 de marzo).

Se firma en Luxemburgo el Acuerdo preferencial entre España y la C.E.E. (29 de junio).

Aprobación del Acuerdo en las Cortes (28 de julio).



Esta serie de cuadernos de DOCUMENTACION ESPAÑOLA tienen como finalidad la divulgación documentada y asequible de los temas más importantes de la actualidad, tanto en España como en el ámbito internacional.

Pretendemos facilitar así al activo hombre de nuestros días, seriamente interesado en informarse, pero escaso de tiempo para la erudición, un entendimiento adecuado de la extensa gama de cuestiones y problemas de la realidad presente, tanto en lo económico y técnico como en lo científico, lo social y lo político.

Nuestras monografías, que proyectamos publicar asiduamente, son ante todo informativas, orientadas a divulgar los hechos y a facilitar datos, para que las conclusiones y los puntos de vista correspondan más bien al criterio de quienes nos lean.

Confiamos en ofrecer de esta manera a los políticos, educadores, financieros, periodistas y en general hombres públicos que nos dispensen el honor de leerlos, un material adecuado y práctico para sus estudios y sus controversias.

Esperamos finalmente que nuestra bien conocida organización informativa, puesta al servicio de estos cuadernos, ofrecerá la mejor garantía de su objetividad y de la rigurosa actualidad que pretendemos. En este sentido, agradeceremos mucho las sugerencias y la colaboración de nuestros lectores.

Agencia EFE, S. A.

CUADERNOS PUBLICADOS

- N.º 1 y 2 **Diez años de desarrollo económico en España.**
- N.º 3 **Porvenir de la libertad política en Occidente.**
- N.º 4 **Apuntes para una política española de desarrollo económico y de progreso social.**
- N.º 5 **1969: Un año de desarrollo constitucional.**
- N.º 6 **Gran Bretaña y las Comunidades Europeas.**
- N.º 7 **Costos e ingresos de la prensa británica.**
- N.º 8 **Tráfico aéreo en los aeropuertos nacionales.**
- N.º 9 **España ante el Mercado Común.**