

alimentario, todavía asistimos a agrupaciones nacionales e incluso internacionales importantes. Creo que el pequeño comercio alimentario aislado, deberá continuar disminuyendo, de ahí la importancia de la asociación y de la cooperación que se desarrolla rápidamente en Europa y de una manera constructiva dinámica y beneficiosa, como ustedes han visto.

Por lo tanto, ahí no hay perspectivas de empleos que sean muy importantes y favorables, haciendo excepción de un trabajo femenino de media jornada.

En el sector no alimenticio, estimo que las perspectivas serán ambas favorables. Se tratará sobre todo de personal, ahí también cualificado, mientras que los de manutención disminuirán. Todo esto, para decirles que la contribución del comercio a la reabsorción de paro y al crecimiento del empleo, no será tan fuerte como se puede pensar. También ésta es la opinión de los expertos del I.N. de Estadística en Francia y es la misma tendencia que volvemos a encontrar en Bélgica, donde la comisión especial de distribución del Consejo dentro de la economía ha demostrado que desde el año 70 al 76 el comercio integrado e independiente no ha contribuido en la misma medida que los otros subsectores del terciario para la creación de empleos nuevos.

La entrada en la Comunidad no va a cambiar nada; va afectar, a lo mejor, va a añadir un coeficiente de aceleración que no hay que despreciar, pero esta evolución se hará independientemente de las circunstancias.

He aquí, señoras y señores, lo que les quería decir. Espero haber respondido, poco más o menos, a las preguntas que podrían ustedes haberse planteado sobre Europa. Seguramente no a todas las preguntas por supuesto y les pido perdón por ello. Les agradezco su paciencia y también su buena acogida.

~~1175~~
11121
1.22.01/14

«LAS NEGOCIACIONES DE ESPAÑA CON LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN MATERIA DE COMERCIO»

Por don DANIEL DE BUSTERIA JIMENO
Asesor del Ministerio de Relaciones
con la Comunidad Económica Europea

Señor presidente, señoras y señores:

Quiero, en primer lugar, agradecer a la Consellería de Industria y Comercio la invitación que me ha formulado para intervenir esta tarde ante ustedes y exponer una cosa tan arisca como son nuestras negociaciones en la adhesión de España en la CEE.

Alguien me decía, no hace mucho, en Bruselas, hablando de estas negociaciones, que es algo así como si considerásemos a Cristóbal Colón como el primer europeísta español, porque cuando salió no sabía donde iba, cuando llegó no sabía donde estaba y se gastó el dinero del contribuyente. Intentemos hacer un esfuerzo entre todos para reflexionar sobre el impacto que, sobre el comercio interior español, puede tener el hecho de nuestra adhesión en la CEE.

Creo que nuestra presencia, la presencia del Ministerio de Relaciones con las Comunidades Económicas Europeas en estas jornadas, testimonia el gran interés que tenemos, o de la labor fundamental que creemos que es importante y que consiste en que cada uno de los estamentos económicos, políticos y sociales de

14736

España conozcan cómo se está desarrollando este proceso. Conozcan los impactos de este proceso, para que cada uno de nosotros preparemos las estrategias adecuadas; el empresario las suyas, el comerciante las suyas, los medios económicos y políticos españoles también las suyas, ante un proceso que, a pesar de sus dificultades y a pesar de su complejidad, me parece que es inexorable y que tiene unos plazos de tiempo relativamente cortos.

Hasta tal punto que en el Ministerio concedemos quizás mayor importancia al aspecto de preparación interior del país que al aspecto puramente negociador exterior, porque, en definitiva, ir a negociar a Bruselas, es ir a negociar lo que puede soportar la economía española. Lo que puede soportar por la capacidad de respuesta que tiene cada uno de los grupos económicos y sociales de nuestro país.

Porque, en efecto, adherirse a la CEE no es simplemente firmar un tratado comercial de tipo clásico, adherirse a la CEE es algo mucho más importante que concluir un acuerdo comercial, pues no podemos reducir la adhesión de España en la CEE a un simple acuerdo de libre circulación de hortalizas o de libre circulación de productos, ya que adherirse a la Comunidad es, en primer lugar, asumir sus objetivos políticos, económicos y sociales.

Es también participar en unas instituciones y es también asumir un acervo comunitario y, como consecuencia de todo ello, tenemos que empezar a participar en la elaboración de las llamadas políticas comunes, que es quizás el meollo mismo, la sustancia misma del proceso de integración europea.

En efecto, integrarse en la Comunidad, es asumir unos objetivos políticos, porque tanto los padres de la llamada Europa Comunitaria como el posterior desarrollo a través de unos tratados, como son los tratados de París y Roma, definieron un objetivo político de integración de los países europeos, un objetivo de crear un gran espacio político integrado, pero todo ello comenzando por la base real de lo que une a los pueblos, que son los intereses económicos y partiendo de esta mecánica, de este procedimiento, se estableció un sistema, un mecanismo de integración que consiste, en primer lugar, en hacer comunes las economías de los diversos estados para crear unos lazos de interdependencia, tan fuertes, que el proceso de integración fuese irreversible a pesar de la crisis que estamos viendo, y que continuamente la historia de la Comunidad está produciendo por aspectos fundamentalmente técnicos, pero no por aspectos de pérdida de objetivos políticos de esta Comunidad.

Además de ello, participar o adherirse a la CEE va a ser también participar en unas instituciones. La Comunidad Europea dispone, o es, en sí misma la definición de lo que podríamos llamar un dibujo primario, un esquema primario de un futuro estado supranacional a escala de los Estados miembros que componen esa Comunidad Europea, y así vemos que existe una comisión europea, que es una administración comunitaria; vemos también que existe un Consejo de Ministros, que es el poder decisorio de la Comunidad; vemos que existe un Parlamento europeo, que es el órgano de control político de las actividades comunitarias y vemos que existe también un Tribunal de Justicia, además de otras instituciones, como por ejemplo, el Comité económico y social, que es un órgano de concertación entre Administraciones, organizaciones sindicales de trabajadores y organizaciones empresariales.

Por ello, y a pesar de que nos vayamos a referir, a lo largo de esta exposición y del debate, a aspectos técnicos muy concretos, como son el del impacto sobre el comercio interior de nuestra adhesión a la CEE, creo necesario que tengamos en cuenta que estamos dentro de una mecánica que tiene un objetivo político de largo alcance, un objetivo social de largo alcance y que, evidentemente, la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero, o de sus veinticinco años de historia desde la Comunidad Económica Europea o la Comunidad Europea de Energía Atómica (que son las tres Comunidades en las que vamos a participar), creo que nuestra participación en estos organismos, que llevan funcionando treinta y veinticinco años respectivamente, suponen también, por lo que a nosotros se refiere asumir todo lo que han hecho a lo largo de sus años de historia; es decir, no nos limitamos única y exclusivamente a asumir unos tratados firmados, sino también las 35.000 páginas de derecho que ellos, durante sus años de existencia, han ido elaborando y que es lo que nosotros llamamos en nuestra propia jerga el acervo comunitario o «L'accus communautaire», como lo llaman en Bruselas, y en este «accus communautaire» hay una serie de datos, una serie de temas, una serie de normas que son aquellas que, desde un punto de vista del comercio, desde un punto de vista del ejercicio de la función comercial, van a condicionar estrechamente el futuro contexto dentro del cual el comercio va a ejercer su libertad, va a ejercer sus realizaciones cuando seamos miembros de la CEE.

La función del comercio, que es casi tan antigua, o la pondría en paralelo con el ejercicio de la profesión de la producción, es un factor fundamental, porque nadie produce para quedarse con el producto.

Todos producen, todos producimos para vender el producto, salvo escasamente algunas profesiones de carácter más artístico que pueden producir por la propia belleza de un producto, de una manufactura. Creo, sin embargo, que no se puede pensar en la producción sin pensar automáticamente en la dimensión del comercio, sea interior o sea éste exterior, porque todo producto, todo bien está hecho para ser consumido, y ahí es donde viene la gran importancia que tiene el comercio a una escala reducida o puede ser una escala interior o una escala más amplia como es una escala del comercio exterior.

Por otra parte, diría también que el comercio es quizás aquella función que además de ser imprescindible para el ejercicio de la producción es, por otra parte, una función que testimonia del dinamismo de una economía, porque enseguida vemos como se juzgan los datos de la capacidad del país a través de su cobertura de comercio exterior, a través de su balanza comercial, a través de su balanza de pagos, etc. Es decir, en cada ocasión estamos viendo que el comercio se encuentra en el núcleo mismo de la actividad económica y del dinamismo de la economía de un país, un país que vende, es un país activo. Un país que no vende es normalmente un país que lleva tendencia hacia la obsolescencia de su estructura económica.

El ejercicio que se me ha asignado para esta tarde, no es una tarea fácil. En primer lugar, en materia de normativa comunitaria hay poco que se refiere directamente al comercio interior y a la distribución. Y en segundo lugar, porque el comercio abarca zonas o campos tan extensos como son el comercio interior y el comercio exterior, como son el comercio mayorista o el comercio minorista, o como son las diversas fórmulas muy variadas de la distribución que existen en todos los países y que existen también en España, por ello, intentaré a lo largo de mi exposición, en lugar de centrarme en como está el comercio y la distribución en la CEE (porque ya han tenido la ocasión esta mañana de escuchar la ponencia del señor Besnard, que es el responsable de la Administración Comunitaria del Análisis del Comercio Interior de la Distribución), intentaré centrarme en mi exposición en aquellos factores que creo que inciden, o que creo que van a incidir, en la función del comercio al mismo tiempo que analizaremos todos estos factores dentro del contexto de los plazos negociadores y dentro del contexto de las posturas que, sobre los diversos temas, estamos manteniendo en nuestras negociaciones con la Comunidad Europea.

Por ello quisiera analizar, en primer lugar, como la adhesión de España a la CEE y el ejercicio del comercio exterior, es decir, las obligaciones derivadas en materia de comercio exterior van a tener un

impacto en el comercio interior y, en segundo lugar, podremos analizar todas aquellas disposiciones comunitarias que tienen una incidencia muy directa, porque van a modificar muchas variables del ejercicio del comercio y que son una serie de disposiciones comunitarias que vamos a tener que poner en práctica en España, algunas a partir del momento de la adhesión, y otras a lo largo de un período de transición. Vayamos con el primero de los temas:

La adhesión de España en la Comunidad Europea y aquellas obligaciones de comercio exterior que creo que tiene una influencia en la actividad comercial interior.

En primer lugar, creo conveniente señalar un poco los términos generales de nuestro calendario negociador y de la situación actual de las negociaciones para la adhesión de España a la CEE.

Ustedes sabrán cómo en julio de 1977, el 28 de julio, España introdujo formalmente su candidatura para la adhesión a la CEE como miembro de pleno derecho. Inmediatamente después de esta solicitud española, en el primer Consejo de Ministros que celebró la Comunidad en septiembre, después de nuestra presentación de candidatura, se dijo sí, políticamente a la candidatura española; a partir de este momento, empezó el trabajo rutinario, el trabajo continuo y diario de elaborar las posturas negociadoras. Por ello, entre julio del 77 y febrero del 79, se procedió, por parte de la Comunidad y por parte nuestra, a un análisis exhaustivo de todas aquellas disposiciones, de todo aquel entorno económico y jurídico —español y comunitario— que eran necesarios ser sometidos a negociación.

Las negociaciones se abrieron formalmente el 5 de febrero de 1977, llevamos, por consiguiente, diecisiete meses de negociación con la Comunidad Europea, ésto es un ritmo normal habida cuenta de la importancia y de la complejidad de los temas que hay que estudiar.

¿Qué es lo que hemos hecho hasta el momento? ¿En qué momento nos encontramos hoy en estas negociaciones?

Durante estos diecisiete meses después de haber elaborado ya las posturas previas españolas, lo que estamos desarrollando y ultimando es lo que podríamos definir como primera ronda o primera ronda de negociaciones. A lo largo de esta primera ronda, cuyo título general es la visión de conjunto, es decir, analizar la globalidad de todos los problemas, la globalidad de todos los temas de lo que supone adherirse a la Comunidad Europea, hemos procedido a un intercambio de posturas preliminares con la Comunidad, así por ejemplo, hemos

estudiado todos los aspectos fiscales, los aspectos de derechos de base, de libre circulación de mercancías industriales, los productos siderúrgicos, la contribución española al presupuesto comunitario, la política regional, la política social, etc. Y nos quedan por analizar fundamentalmente tres documentos; por parte de la Comunidad son: el documento de nuestra participación en la Comunidad Europea de la Energía Atómica, la contribución española al presupuesto comunitario y el gran documento que es el de la política agrícola de la Comunidad, es decir, el de cómo España va a asumir sus obligaciones en materia de política agrícola, y el cómo la Comunidad va a absorber la capacidad agrícola española, puesto que el objetivo es el llegar a una zona de libre comercio total agrícola-industrial entre España y la Comunidad Europea.

Quedan, por consiguiente, estos tres capítulos de negociación, y lo hemos llamado esta primera ronda, visión de conjunto, porque hay muchísimos temas en los que estamos de acuerdo entre España y la Comunidad. Es muy habitual ver en la prensa, ver en los medios de comunicación, que sobre temas concretos, estamos en desacuerdo, pero eso impide quizás, analizar el conjunto de los temas en el que estamos de acuerdo y en el que ni la adhesión de España a la Comunidad provoca traumas para la Comunidad ni la adhesión, digamos, de la Comunidad a España nos los provoca. Puesto que se trata de una imbricación total de nuestras economías, tampoco a ellos les provoca problemas.

Y en muchos aspectos técnicos muy concretos, estamos de acuerdo, no solamente sobre el objetivo a alcanzar, sino que estamos también de acuerdo en las modalidades y los plazos de tiempo para alcanzarlos, sin embargo, lo que se ve, lo que aparentemente se ve de esta negociación, son quizás más los puntos de divergencia, los puntos de disonancia, mucho más que aquellos puntos de concertación entre unos y otros.

Esta primera ronda de negociaciones, por consiguiente, tenía por objeto realizar una revisión de conjunto de todos los temas, para poder, al final de esta ronda de negociaciones hacer un inventario, hacer un balance de los 20 ó 30 grandes temas que deben ser sometidos a negociación, y deben ser sometidos a negociación porque requieren por nuestra parte o por la de ellos, un plazo de transición, requieren un plazo de adaptación para que no se produzcan tirantezas en ninguno de los sistemas económicos y para que no se produzcan problemas derivados de la competencia comercial, de la competencia de sectores agrícolas o de sectores industriales concretos.

Partiendo de esta primera ronda de negociaciones, que creemos poder ultimar en el curso de este verano, se abrirá la segunda tanda negociadora que es ya la búsqueda de soluciones técnicas a los problemas que hayamos encontrado.

Adherirse a la Comunidad en este sentido, dentro de esta negociación no supone que nosotros negociemos la modificación de las normas comunitarias, entonces lo único que negociamos, aunque parezca ridículo decirlo, son plazos de tiempo. Toda la negociación es una negociación que consiste en ver, si tal norma comunitaria puede ser de inmediata aplicación en España, o requiere un plazo de adaptación de dos, tres, cinco, siete, diez años; para ver como esa norma puede entrar totalmente en vigor y en funcionamiento dentro de España, sin que provoque problemas mayores a la economía española. También, por su parte, ciertos aspectos, no es que ellos vayan a asumir la normativa española, porque la normativa comunitaria es superior en rango a la normativa española o de cualquier Estado miembro de la Comunidad, pero, por su parte, hay evidentemente, ciertos aspectos, no se, pues de la libre circulación de frutos y hortalizas hasta los problemas de la reconversión de la siderurgia, son una serie de temas que afectan a los propios comunitarios, ellos también necesitarán un plazo de adaptación de años, por consiguiente, la negociación de nuestra adhesión a la Comunidad, es una negociación de plazos de tiempo.

Sabemos perfectamente cuál, va a ser en el futuro, cuál va a ser mañana la normativa por la que vamos a regirnos, entonces toda nuestra negociación consiste en pactar unos plazos de tiempo que no perjudiquen absolutamente a nadie, y de ahí nuestro interés en realizar o en desarrollar esta negociación en estrecho contacto con todas las organizaciones políticas, sindicales, organizaciones empresariales, etc., para poder juzgar, poder analizar perfectamente cuál es el impacto que los propios operadores económicos creen que por la adopción de esa normativa comunitaria, se pueden producir en su sector concreto. Y en función de todas esas opiniones, en función de ese análisis objetivo de la realidad industrial, económica y agrícola española, en función de ese análisis, poder pactar, poder establecer y definir unos plazos de tiempo de adecuación.

Por consiguiente, a partir del otoño próximo, será frente a ese inventario de 20 ó 30 grandes temas a negociar, empezar la búsqueda de soluciones técnicas, empezar la búsqueda de compromisos allí donde sea necesario establecerlos, y esta labor, creemos que nos

puede ocupar aproximadamente doce, quince, dieciséis meses, de forma que para final de 1981 o en enero de 1982, pueda el Gobierno español firmar el tratado de adhesión de España a la Comunidad Europea. Teniendo en cuenta que este tratado debe ser sometido a ratificación de todos y cada uno de los Parlamentos de los Estados miembros de la Comunidad y también debe ser sometido a ratificación del Parlamento español. Esta es una labor que suele tardar aproximadamente un año, por ello pensamos que la fecha de 1 de enero de 1983, es una fecha técnicamente razonable para que se produzca la adhesión de España en la Comunidad Económica Europea como miembro de pleno derecho y, a partir de esta fecha con la que estamos trabajando de 1 de enero de 1983, se abre un período de transición.

Muchas normas entrarán en vigor el 1 de enero de 1983, y entrarán en funcionamiento en España, otras normas requerirán un plazo de transición, que es lo que estamos negociando. La postura española a este respecto es un plazo de transición único para todo, igual para todo, no menor de cinco años y no superior a diez, pero progresivamente esas normas irán entrando en vigor en España.

Para citar simplemente un caso, es necesario que los jueces españoles empiecen a aplicar el derecho mercantil comunitario, y para eso hace falta un plazo de tiempo para que se instrumenten en el interior de España todas aquellas medidas, todos aquellos períodos de formación, que haga susceptible a un juez de cualquier localidad de poder tener en cuenta que el derecho comunitario es superior en rango al derecho nacional, y que es el derecho comunitario el que deberá aplicar en casos de litigio, en casos de interpretación de contratos, etc. y ésto requiere unos plazos de tiempo.

Eso no obsta para que, desde el 1 de enero del 83, si es ésta la fecha en la que ingresamos, efectivamente, en la Comunidad Europea, yo, personalmente, creo que sí. Esto no impide que a partir de ese momento, tengamos a nuestros Ministros en el Consejo de Ministros de la Comunidad, nuestros parlamentarios en el Parlamento Europeo y nuestro funcionarios de las diversas instituciones comunitarias, la Comisión, el Tribunal de Justicia, etc., es decir, que tengamos una participación activa y total, de pleno derecho, con beneficio de los diversos fondos social europeo, de garantía agrícola, Banco Europeo de Inversiones, etc., que eso tendrá lugar, desde el primer día de la adhesión de España en la Comunidad.

Vean ustedes, por consiguiente, los plazos de tiempos que nos

hemos fijado, plazos de tiempo que creo, que técnicamente se pueden cumplir. Existen, evidentemente, ciertas dificultades en el sentido de que la Comunidad está enfrentada a una serie de problemas interiores y a una serie de problemas mundiales, pues todos estamos en época de crisis. En estos momentos de crisis, siempre puede haber una mayor tentación de poner en paréntesis unos problemas y de esperar y ver. Por consiguiente, la adhesión española a la Comunidad, sino es un factor prioritario para los comunitarios, a nosotros nos corresponde en cuanto a negociadores, hacer que ese factor sea prioritario, y lo seguirá siendo.

Han podido ustedes leer hoy en la prensa, cómo en la reunión celebrada ayer entre el Parlamento y el Parlamento Europeo, el ministro Calvo Sotelo, ha tenido una intervención en términos relativamente duros, exponiendo cómo la prioridad política de la adhesión de España a la Comunidad Europea, no puede ser postergada por el hecho de una problemática interior que tenga la Comunidad. Sobre todo cuando esta problemática es de carácter técnico y frente a la alternativa de decir: vamos a esperar, ya precisaremos cómo se negocia, cabe la otra de decir más vale disponer, entrar cuanto antes para participar en los medios de decisión y a continuación abrir un período de transición razonablemente largo, con las cláusulas de salvaguardia oportunas, de forma que nadie pueda ser afectado por el hecho de la ampliación de la Comunidad Económica Europea. Creo, que la fecha de 1 de enero del 83 sigue siendo válida hoy, como aquella en la que, efectivamente, se producirá la adhesión de España en el Mercado Común.

Dentro de este contexto de adhesión de España a la Comunidad Europea, y dentro de este contexto de plazos y calendarios, para adherir, decía que la primera reflexión debe ser aquella relativa a las obligaciones de comercio exterior, que vamos a tener que asumir y que, creo, que tiene un impacto directo sobre el ejercicio del comercio interior.

La primera de estas obligaciones que vamos a tener que asumir, es la llamada libre circulación de mercancías. En efecto, la Comunidad ha crado en su seno un Mercado Común. No hay que confundir las dos expresiones, aunque en muchas ocasiones se confunden ambas: la expresión de Comunidad Europea y la de Mercado Común. Por que Mercado Común no es más que el camino para llegar a una Comunidad Europea.

Hemos dicho que el proceso de integración económica, política y social de los Estados miembros que componen la Comunidad, ha

comenzado por un matrimonio de intereses económicos. Evidentemente, la primera condición que ellos han puesto, es que desde la misma forma que en el interior de un mercado nacional circula libremente las mercancías desde Cádiz a Bilbao, en un Mercado Común también las mercancías circulen a imagen de un mercado nacional, desde el Sur de Italia hasta el Norte de Dinamarca. Esto supone una serie de medidas, como ha sido la supresión de los aranceles entre todos los Estados miembros de la Comunidad. Ha supuesto igualmente la supresión de contingentes, es decir, de limitaciones máximas a la importación de un producto dentro de la Comunidad Europea. Ha supuesto toda una serie de medidas interiores de armonización de normas técnicas, ha supuesto toda una serie de medidas o de adopción de medidas, dentro del Sistema Monetario Europeo, para que las mercancías puedan circular sin obstáculos entre los Estados miembros de la Comunidad Europea.

En definitiva, la noción Mercado Común es una noción que es básica para entender cómo la Comunidad Europea, si quiere ser un espacio integrado económica y políticamente, debe comenzar por ser un espacio comercialmente integrado, donde todas las mercancías, sin distinción de nacionalidad, pueden ser exactamente consumidas por un consumidor, ya sea francés, alemán o italiano, a pesar de que esta mercancía esté producida en cualquiera de los otros Estados miembros de la Comunidad.

Y la libre circulación de mercancías, va a tener, en efecto, un impacto sobre el comercio interior español, impacto que considero positivo en el sentido de que al comercio, lo que más le interesa, es la liberalización de los intercambios exteriores, porque en la medida en la que el comerciante pueda ofrecer una mayor gama de productos, sin estar, o sin tener que estar sometido a la oferta de una serie de productos únicamente españoles o extranjeros pero que pagan derechos de aduana o están sometidos a licencias de importación, etc. Es un factor que va a modificar la capacidad de oferta, o la gama de productos en oferta, por parte del comerciante español directamente al consumidor.

Pero además de que el comerciante podrá ofrecer, podrá ofertar al consumidor productos procedentes de la Europa Comunitaria, hay una segunda obligación de comercio exterior, que es también importante para el desarrollo de la función comercial. Y es que la Comunidad, además de haber constituido una zona de libre cambio interior, ha realizado frente al exterior, una serie de acuerdos comerciales inter-

nacionales y ha desarrollado frente al exterior una protección común, que es lo que se llama una unión aduanera.

La unión aduanera de la Comunidad Europea, tiene una protección arancelaria sensiblemente inferior a la protección arancelaria que tiene hoy España para los productos importados. Esto quiere decir, o esto supone, que nuestras importaciones de origen japonés, de origen americano, o de otras zonas del mundo consideradas como países terceros, también se van a poder ofertar en el mercado español, o al consumidor español al asumir nosotros la Unión Aduanera en mejores condiciones que a las que se ofertan hoy, porque hoy están sometidas a limitaciones bien contingentarias, o bien a limitaciones, digamos desgravación o precio superior, derivado de un pago de un arancel.

También nuestra estructura de comercio exterior, nuestra protección frente al exterior, va a disminuir. Y esto viene añadido a ese aspecto que, dentro de la Unión Aduanera, es importante, que son los acuerdos comerciales que la Comunidad ha pactado con países terceros. Es una imagen muy sencilla, y dicha en Valencia, podríamos decir que la naranja de Israel también entrará en el mercado español, y entrará en competencia con la naranja de Valencia. ¿Por qué? Porque la Comunidad, al tener firmado un acuerdo con Israel, acuerdo en el que le concede una preferencia arancelaria del 80 por 100 sobre la importación de naranjas, nosotros deberemos asumir también ese acuerdo de la Comunidad con Israel.

Lo mismo que Israel puede hablar de las conservas de sardinas con Marruecos, o de otra serie de productos de otros países de la cuenca del Sur del Mediterráneo, o de otros países como son los africanos y malgache, que están asociados a la Comunidad a través de la convención de Laoméi, los productos yugoeslavos, o los productos que proceden vía preferencias generalizadas, etcétera.

Es decir, que hay una red de acuerdos exteriores de la Comunidad, que tenemos que asumir y que, por consiguiente, estos acuerdos van a suponer en el comercio interior una capacidad de adquisición o de aprovisionamiento, por parte del comerciante, de unos productos que hoy le están quizás más vetados por el hecho de unos pagos de arancel y, por consiguiente, un encarecimiento de ese producto comparativamente con un producto similar de origen nacional.

Y en la tercera obligación, en materia de comercio exterior, con impacto en el comercio interior, es la de la adopción del sistema monetario europeo. Hoy todavía el sistema monetario europeo no tiene

más que un año de vigencia, por consiguiente, difícilmente podríamos ver hasta que punto sus resultados han sido positivos, aunque el primer balance parece ser positivo.

El aspecto fundamental del sistema monetario para el ejercicio del comercio interior, es el de que entre la moneda española y las otras monedas, se va a establecer una obligación de evolución máxima de una frente a otra del 2,5 por 100 por arriba o del 2,5 por 100 por abajo, con lo cual creamos una zona de estabilidad monetaria, que es muy importante para el ejercicio del comercio.

Básicamente éstos son los principales aspectos del comercio exterior, o de las nuevas capacidades de comercio exterior que se van a abrir con respecto al comercio interior. Creo necesario también señalar, que nuestra postura a este respecto es la que, evidentemente, el comercio prefiera el libre-cambio en los plazos más rápidos porque le beneficia. Sin embargo, hay que tener en cuenta la capacidad de la producción española para hacer frente a esa competencia mucho más dura, que va a ejercer sobre el comercio español o sobre la producción española, la capacidad nuestra de importar libremente sin trabas productos de otros orígenes, y que, por consiguiente nuestra postura a este respecto es la de disponer o de hacer un calendario razonablemente largo.

¿Qué entendemos por razonablemente largo? Un calendario entre siete y diez años, para que, progresivamente, en ese plazo vayamos adaptándonos.

Imaginemos, por ejemplo, que pactamos un calendario de diez años, y pensamos un arancel de diez, cada año lo iremos reduciendo del diez hasta llegar a cero, ese es el sentido de los diez años de transición o de los siete del período final de transición que acabemos pactando con la Comunidad Económica Europea.

Y esto también será válido no solamente para la importación de productos de origen comunitario, sino que será también válido para la exportación de productos de origen comunitario. Es evidente, que nuestra postura negociadora difiere de la postura negociadora de la Comunidad, y para eso necesitaremos una segunda ronda de negociaciones, puesto que, así como nosotros decimos café para todos y calendario único para todos los productos, la Comunidad prefiere o desearía un calendario relativamente corto para productos industriales, puesto que le interesa el mercado industrial español, mientras que querría también un calendario relativamente largo únicamente para ciertos productos agrícolas que pueden perjudicar al productor comu-

nitario, mientras que otra serie de productos agrícolas, estoy pensando en los productos lácteos, (el maíz, los quesos, cereales, etc., o en la carne) en una serie de productos que benefician al exportador comunitario por tener precios inferiores, rendimiento por Ha. superiores y mucha mayor capacidad de oferta, al haber dimensionado sus empresas de acuerdo con ese mercado de 300 millones de consumidores que con nosotros será la Comunidad Europea.

Y a pesar de estas posturas distintas como base de negociación, creo que nos vamos encaminando progresivamente a la búsqueda de un calendario relativamente largo, para que a nadie le afecte. Y este calendario también será aplicable en lo que se refiere a la Unión Aduanera, es decir, que frente a países terceros no rebajaremos el 1 de enero de 1983 totalmente nuestros aranceles de golpe, sino que eso también se hará a lo largo del período de transición.

Volviendo al mismo caso que citábamos antes, y decíamos que, por ejemplo, había un arancel de 100 en España, que el arancel comunitario es del 100 al 10 tendremos que rebajar 90 puntos y esos 90 puntos irán rebajando, si es con diez años de transición, nueve puntos anuales hasta asumir el arancel comunitario.

El segundo de los temas, que querría plantearles a ustedes, es el de la adhesión de España a la Comunidad Europea y el comercio interior. A pesar o aparte de estos digamos efectos indirectos vía comercio exterior, sobre la oferta comercial interior.

Como esta mañana ya el representante de la Comisión Europea les habrá podido decir, a escala comunitaria no está legislado el comercio interior y la distribución. Cada Estado miembro de la Comunidad, tiene sus propias disposiciones; desde la ley italiana de comercio a la ley Rouyé; a la ley belga, etc., cada país tiene sus propias disposiciones. Y por consiguiente, hoy por hoy, yo no digo quizás dentro de dos o tres años, pero hoy por hoy, a escala comunitaria no existe una reglamentación en materia de comercio interior y distribución de forma que cada Estado miembro tiene sus propias disposiciones para la instalación de supermercados, hipermercados, dimensión de los establecimientos, etcétera.

Aunque es cierto que hay un intento a escala comunitaria de ir armonizando progresivamente estas disposiciones y, de ahí, como les habrá hablado esta mañana el señor Besnard, aquel primer estudio que hicieron hace tres o cuatro años, que fue un estudio de análisis comparativo de las disposiciones en materia de comercio interior, entre cada uno de los Estados miembros de la Comunidad Europea.

Hecha esta aclaración, de que no creamos, porque en muchas ocasiones lo he visto que se piensa así, que por el hecho de la adhesión a la Comunidad vamos a tener que asumir una legislación ya hecha, sobre el comercio interior y distribución, quiero, sin embargo, señalar una serie de elementos de normativa interna que van a afectar mucho al ejercicio del comercio.

El primero de ellos es evidentemente la introducción en España sobre el Impuesto del Valor Añadido.

Quiero simplemente trazar una pequeñísima imagen. Yo llamo a la Comunidad Europea proceso concatenado en integración porque, partiendo de la obligación básica, de que las mercancías circulen libremente en el seno de todos los Estados miembros, no basta con suprimir los aranceles, era necesario que si un reloj fabricado en Italia para ser vendido en Alemania, era también necesario que este reloj se conformase a unas técnicas comunes y admitidas en Alemania; por ello, de la simple decisión de que este reloj circule libremente, se ha exigido una segunda decisión de que las normas técnicas relativas a este reloj, sean comúnmente aceptadas por todos los Estados miembros.

Pero no bastaba con que una mercancía pueda simplemente armonizada técnicamente, era necesario que también las condiciones de transporte no fuesen discriminatorias entre los Estados miembros, de ahí el sistema monetario europeo.

Doy esta imagen para señalar con una decisión, un objetivo primario, como era de la libre circulación de un producto, ha ido exigiendo toda una serie de normas, y entre ellas está la fiscal.

¿Por qué la fiscal? Porque a través de las normas fiscales, se podía establecer una discriminación de competencia entre los productores italianos, franceses, alemanes o belgas. Si las normas fiscales, en Italia, en Bélgica, en Alemania, Francia, eran distintas por vía fiscal se puede favorecer la producción de un producto y se puede hacer más competitivo o al revés, en otro país, por vía fiscal se puede hacer menos competitivo un producto.

De ahí que todos los Estados miembros se orientasen hacia la armonización fiscal, fundamentalmente su aspecto de comercio exterior, porque lo que no han hecho ha sido armonizar los impuestos directos o el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, pero sí han procedido a la armonización de los impuestos indirectos introduciendo como sistema en todos los países el impuesto sobre el valor añadido.

Hasta tal punto que este Impuesto sobre el Valor Añadido es, por consiguiente, algo que forma parte del acervo comunitario y será una obligación nuestra el asumirlo en el momento de nuestra adhesión a la Comunidad Europea.

Es evidente que, con o sin la adhesión de España a la Comunidad Europea, nos hubiésemos orientado, y el proyecto de ley está hecho y está en las Cortes, hacia la introducción en España del Impuesto sobre el Valor Añadido. Ahora bien, siendo un tema que es además obligación con la Comunidad, es un tema que lo hemos metido en el paquete negociador porque es un tema que le interesa mucho a la Comunidad Europea.

Le interesa sobre todo en sus aspectos de desgravación fiscal a la exportación o de impuesto de compensación de gravámenes interiores, y por consiguiente constituye este Impuesto sobre el Valor Añadido uno de los temas, yo diría más difíciles o complejos, de nuestra negociación. Porque los comunitarios quieren ya desde ahora, como fecha máxima el 1 de enero del 83, desde la adhesión, esté en vigor en España, mientras que nosotros, como banda negociadora, por una parte; y por otra, por los efectos de los impactos de la introducción en España sobre el Impuesto del Valor Añadido puede tener, hemos solicitado, oficialmente, en nuestros documentos negociadores, un plazo de transición.

¿Qué es lo que supone el Impuesto sobre el Valor Añadido? Pues supone unas modificaciones importantes en el sistema fiscal español, ya que este sistema en el estado actual de la legislación comunitaria supone, en primer lugar, reemplazar el Impuesto de Tráfico de Empresas; supone hacer desaparecer la desgravación fiscal a la exportación, en cuanto figura actual para ser reemplazado, en devolución del Impuesto sobre el Valor Añadido.

El Impuesto sobre el Valor Añadido, su porcentaje, hoy no está armonizado a escala de la Comunidad, pero lo estará en el año 85, su porcentaje será único, salvo excepciones para productos de primera necesidad, productos agrícolas, pero será igual a la exportación, a la importación o en el comercio interior. De forma que la presión fiscal interna sobre el producto será igual, si se trata de un producto importado o de un producto de fabricación nacional.

Esto supone, para el ejercicio del comercio, unas modificaciones rentables importantes, supone el cambiar de práctica en lo que se refiere a las relaciones fiscales del comercio con el Estado, y esto requiere un perfecto conocimiento de los mecanismos del Impuesto sobre el Valor

Añadido, puesto que ya, cada uno de nosotros en el ejercicio de su función de productor, o de intermediario, de comerciante deberá aplicar sobre la mercancía, no el tráfico de empresas, sino el valor de un porcentaje sobre el valor que él ha añadido a ese producto, siendo beneficioso, en algunas ocasiones, y siendo en otro caso factor de análisis serio por parte del comercio, puesto que, la experiencia nos demuestra que la introducción del Impuesto del Valor Añadido en cada uno de los países en los que se ha ido introduciendo progresivamente, es un factor inflacionista, da lugar a un incremento de precios.

No debería serlo, porque al establecer una mayor transparencia fiscal, no debería en realidad incidir sobre este aspecto, ahora bien, lo que sí es evidente es que el introducirlo en España o introducirlo en cualquier país, ha supuesto que el comerciante diga que debido a la incertidumbre fiscal, por si acaso, sube los precios. Un segundo aspecto, y luego en el debate, si quieren ustedes volveremos sobre algunos aspectos más concretos, es el del derecho de la competencia, que por vía indirecta va a ejercer una gran influencia sobre la función comercial.

No olvidemos que el Tratado de Roma tiene dos artículos famosos, los artículos 85 y 86 que regulan el derecho de competencia entre los Estados miembros. De forma que no solamente los acuerdos entre empresas, los acuerdos de distribución exclusiva, los acuerdos de representación exclusiva, las cuotas máximas de mercado, etc., que tienen o pueden tener a través de acuerdos expresos entre diversas empresas, ya sea de distribución, ya sea de mayoristas, ya sea de minoristas, sólo una serie de normas impositivas, obligatorias, al basarse el Mercado Común en una economía de mercado, de una libertad de competencia, se han regulado todas aquellas disposiciones que pueden conducir a entendimientos sobre precios o un abuso de posición dominante en los mercados.

Creo, por consiguiente, que los aspectos de derecho de competencia, ligados además a esos otros artículos, como el artículo 90 del Tratado de Roma, que es la desaparición de los monopolios comerciales, supone una serie de elementos que deben ser tenidos en cuenta por el comerciante y por el productor, ya que ciertas prácticas, ligadas algunas de ellas a la explotación de patentes, y a la obligación o a las prohibiciones de exportación hacia un mercado determinado que es el que ha dado la patente o licencia, todo esto desaparece, desaparece al estar en funcionamiento dentro de un sistema de libre economía y de libre derecho de competencia.

Hay un tercer aspecto que considero también de importancia, y son todas aquellas normas relativas a la protección de los consumidores. Pensemos que ya hay una ley comunitaria o algunos temas están legislados, como la venta por correspondencia, la venta puerta a puerta, las normas de etiquetado, la propaganda desleal, etc. Todos éstos son una serie de elementos que el comerciante de los diversos productos agrícolas o industriales deberá tener en cuenta, porque son normas que, normalmente, entrarán en funcionamiento el día 1 de enero de 1983. Son normas que no tiene un impacto negativo, y sobre todo, para las cuales disponemos de un plazo de tiempo de aquí hasta el año 83, para irnos habituando y homologando a estas disposiciones comunitarias.

Hay otra serie de disposiciones que en materia comercial son importantes, por esa vía indirecta que he señalado y que no es la regulación del comercio interior de la distribución, como es por ejemplo, la regulación comunitaria —que no está aún hecho— de la responsabilidad del fabricante o del comerciante, cuando se vende un producto defectuoso y los eventuales daños que ese producto defectuoso puede producir sobre el consumidor que ha adquirido ese producto.

Existen otra serie de normas muy importantes, que son las relativas al derecho de establecimiento. En la Comunidad, al ser o al considerarse como una zona comercial única, un mercado único, también existe un libre derecho de establecimiento, de forma que desde los Bancos hasta las Compañías de Seguros, pasando por el comercio, podrán establecerse sin discriminación, de acuerdo con la nacionalidad. Es decir, cada país podrá seguir conservando o sigue conservando en el estado actual de las legislaciones, no para todos los temas, pero en algunos sí puede seguir conservando su propia legislación bancaria, su propia legislación de seguros, etc., pero lo que no se podrá oponer, para la implantación de una sociedad de un País miembro de la Comunidad Europea, es el principio de la no nacionalidad española, si ésta es conforme con la comunitaria, cualquier empresa de comercio o cualquier empresa extranjera, podrá establecerse en España, sin tener las limitaciones de nacionalidad o permiso de residencia, etc., puesto que ha de acomodarse a la libre circulación de personas y trabajadores.

Esto supone que inmediatamente también aquellos directivos, aquellas personas que quieran establecerse en España, no estarán sometidas al control de carta de residencia o de carta de trabajo que

hoy es vigente, tanto para nuestros trabajadores o para nosotros mismos en la Comunidad, como de ellos en España.

Estas, creo, que son los principales aspectos o normas que hay que tener en cuenta, que van a ejercer una influencia, sin lugar a dudas sobre el ejercicio del comercio interior español.

Creo, que además de estas normas comunitarias existirán otras modificaciones en el comercio interior y la distribución en España. Que, yo diría, son más pragmáticas, en el sentido de que, creo que una mayor competitividad es algo que sirve al consumidor, es algo que mejora y sean nuestras estructuras comerciales.

Creo, también que la capacidad que pueda tener el comerciante para ofrecer una gama de productos más amplia que la que hoy puede ofrecer, es algo también, que es importante para el ejercicio de una función comercial, y creo también que por el hecho del derecho de establecimiento, se van a poder facilitar los acuerdos entre empresas españolas o extranjeras o dentro de la propia España, que van a ejercer una influencia, creo que benéfica, sobre nuestras estructuras y costos de comercialización.

Sin embargo, creo también que se habrán producido otros fenómenos, como pueden ser unos fenómenos de mayor competencia, que van a ejercer otros productos, es decir, que en la medida en que el comerciante esté despierto y se prepare a asumir estas disposiciones, en esa misma medida, lo que a priori pueda parecer como elementos de competencia que un comerciante podrá ejercer sobre otro, si uno se ha despertado y va a establecer una gama de oferta lo suficientemente amplia, se llevará la clientela.

Creo que es necesario el que cada uno de nosotros contemplemos este nuevo contexto comercial que se nos abre con respecto a la Comunidad, y que cada uno de nosotros nos detengamos a pensar en el impacto sobre los costos que va a tener la ampliación sobre el Impuesto del Valor Añadido, en la necesidad de revisar muchos acuerdos de explotación de licencia o de acuerdos de representación exclusiva, de zonas exclusivas de venta, que en ese caso habrá de modificarlos.

Además, creo que se producirá un fenómeno de ósmosis, porque las estructuras comerciales en España, no diría que son obsoletas, pero sí son poco modernas, no solamente en el interior, sino en nuestras estructuras comerciales exteriores, y que, por consiguiente, se van a producir un efecto no de contagio, sino un efecto de gran evolución en

el propio interior de la distribución española, ya que, si observamos la distribución en otros países similares a España, vemos cómo se va a una mayor especialización del comercio, vemos cómo, sobre todo, en productos de consumo agrícola o de consumo alimenticio, se va a una terrible especialización, a un crecimiento de hipermercados o de supermercados en la oferta agrícola, mientras que en otro tipo de productos se va a otros sistemas de distribución. Creo que eso se producirá en España lógicamente al incrementarse la renta o al incrementarse el poder adquisitivo.

En conclusión, y creo que me estoy sobrepasando el tiempo, creo que podría decir que el comercio interior, siempre sale ganado de un proceso de liberalización exterior, y que en nuestras negociaciones tenemos que tener en cuenta los otros factores. Si por una parte, el comercio se ve beneficiado de unos calendarios cortos, por otra parte es evidente que debemos de tener en cuenta a la producción española para que ésta no sea afectada. Y de ahí, nuestro planteamiento de una horizontalidad en los desarmes arancelarios, y una horizontalidad en comprender dentro de un calendario único todos los temas.

Pero aquel que empiece o que quiera realmente conocer el contexto futuro basta con estudiar la reglamentación comunitaria, porque esa no se va a modificar, teniendo en cuenta que para que se introduzca en España, pasará un plazo de tiempo de cinco a siete años.

En segundo lugar, creo necesario también el señalar ante la perspectiva de la adhesión de España en la Comunidad Europea, —y hecha esa salvedad en principio, que he dicho que adherir a la Comunidad no es simplemente asumir los objetivos comerciales, sino otros políticos y sociales—, creo que quienes ejercen la función comercial, deben empezar una real estrategia de preparación. Preparación que, por un lado, pasa por un conocimiento de las futuras normas comunitarias, que mañana serán las nuestras, y por otra parte, por cómo empezar a adecuar su empresa a ese nuevo contexto legal, a ese nuevo entorno de disposiciones, desde la protección de consumidores hasta el etiquetado, que vamos a tener que empezar a introducir en España, puesto que son ya normas comunitarias.

Aquel que se dedique al comercio exterior, debe también tener en cuenta que se le abre una nueva posibilidad de importación, y una inmensa nueva facilidad para la exportación de productos agrícolas o industriales.

En definitiva adherirse a la Comunidad Europea es algo muy serio, es algo muy complejo para negociar, puesto que lo que he dicho antes

de las 35.000 páginas, no es una metáfora sino que es una realidad, todas las normas comunitarias suponen 35.000 páginas de disposiciones que actualmente estamos produciendo, y que, por consiguiente piensan ustedes que hay una cantidad de disposiciones muy importantes, que van a tener una influencia, un impacto, en el comercio interior. Y van a tener una influencia porque, como señalaba al comienzo, la función del comercio es la que se encuentra en el eje de la actividad económica porque es la que liga al productor con el consumidor.

Dentro de este sentido, creo que es necesario tener en cuenta que ser, y hacer Europa, no es una palabra vana, no son grandes declaraciones políticas, no. Y un aspecto muy concreto exige nuestra preparación y adecuación de cada uno de los estamentos y actividades económicas en el País.

«EXPOSICION DE LA EVOLUCION DE IFA EN DEFENSA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA COMERCIAL»

Por don JOSE MARIA TORRES ROMEU
Director General de IFA Española

Hay quien piensa que las Organizaciones lo son todo o lo somos todo. Y eso no es verdad. La primacía es del detallista, del mayorista, del sucursalista, la primacía es de la persona, y así como puede funcionar perfectamente una organización hecha por hombres capaces, aunque estén mal organizados, valga la redundancia, la mejor organización del mundo no sustituye la capacidad de las personas.

Aunque pueda parecer negativo para lo que sigue a continuación, quiero que quede bien claro que ninguna, ni la mejor organización, puede sustituir la capacidad individual; afortunadamente. Y digo afortunadamente porque esta noche he leído en la revista «Aral», las declaraciones de un señor francés, el presidente de CONTINENTE, señor Guidá, quien pronosticaba que dentro de cincuenta años no habría detallistas.

Yo me permito poner muy en duda que dentro de cincuenta años no haya detallistas, porque si bien hay muchas profesiones en las cuales el ordenador podrá sustituir con ventajas a la persona, pongo la mano en el fuego de que jamás un ordenador hará lo que hace un detallista, lo que hace un minorista, lo que hace un distribuidor.

Pero la capacidad individual por sí sola ya no basta. La semana