

1016-1-III esp. ~~48-10~~
1) 11.180

RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Copia en el Archivo

LA PROBLEMATICA SECTORIAL EN LA ESTRATEGIA DE LA INTEGRACION
EN EL MERCADO COMUN

Jornadas de Estudios (IRESCO)

21 de Noviembre de 1978

Daniel de Busturia

X

X

Exmo. Sr. Ministro

Ilmo. Sr. Director General

Señoras, señores,

"No antes del 1º de Enero de 1981, pero no después del 1º de Enero de 1.983", parece ser ya una expresión consagrada para determinar el horizonte de la adhesión de España a la Comunidad Europea.

Este horizonte sería la meta final de unas etapas ya sobrepasadas, de una situación presente y de una hipótesis de trabajo razonable para el futuro inmediato.

Las etapas sobrepasadas se refieren a:

- la presentación formal de la candidatura española, que se efectuó el 28 de julio de 1977;
- la puesta en marcha del procedimiento de adhesión que tuvo lugar el 20 de Septiembre de 1977 mediante la decisión del Consejo de Ministros que, al acusar recibo de la candidatura española, ordenó a la Comisión Europea la elaboración del Dictamen previsto por el artículo 237 del Tratado CEE y de sus similares CECA y CEEA;
- la entrega a la Administración Española de unos amplios cuestionarios (marzo 1978), a los que se dio respuesta a finales del mes de mayo de 1978;
- la elaboración, por parte de la Comisión Europea, de un Documento, conocido bajo el nombre de "Fresco", en el que la Comisión transmitió al Consejo sus reflexiones de conjunto sobre la ampliación de la Comunidad mediante el acceso de Grecia, Portugal y España. En el citado documento se abordan las cuestiones presupuestarias, institucionales, sectoriales, de calendarios de transición, etc.

- la cooperación permanente con la Administración española, en general, y con el Ministro encargado de las relaciones con las Comunidades Europeas en particular, para completar la información pertinente en orden a la redacción del Dictamen de la Comisión;
- la colaboración, igualmente, del Parlamento Europeo con el Parlamento español y del Comité Económico y Social de la Comunidad con las organizaciones empresariales españolas, para la elaboración de los respectivos Dictámenes.

El momento presente, puede definirse como el de la recta final para la redacción definitiva, aprobación de la Comisión y transmisión al Consejo del Dictamen de la Comisión Europea.

En efecto, después de una primera reunión el pasado día 15 y de dos nuevas reuniones previstas para los días 22 y 29 del presente mes, la Comisión Europea transmitirá el Dictamen del Consejo. Este, en su reunión de los días 18 y 19 de Diciembre, tomará conocimiento del Dictamen y, en consecuencia, deberá decidir la apertura de negociaciones, pudiendo, incluso, fijar la fecha del inicio formal de las mismas.

La perspectiva razonable de futuro se basa en los siguientes factores:

- inicio de las negociaciones durante el primer trimestre de 1979;
- negociaciones de una duración aproximada de 18 a 24 meses;
- conclusión y firma del tratado de adhesión entre 1980/1981.
- periodo de ratificación parlamentaria, que dura aproximadamente un año.

Partiendo de este análisis y, evidentemente, del supuesto de la ratificación del Tratado por los Parlamentos nacionales y por el Parlamento español, estimamos justificado el horizonte 1982/1983 como el de la adhesión de España a

la Comunidad.

Dentro de este contexto de calendarios, que constituye una hipótesis de trabajo razonable, podemos interrogarnos sobre la aproximación sectorial de las negociaciones.

La problemática sectorial en la estrategia de la integración de España en la Comunidad requiere que definamos, en primer lugar, qué se negocia y cuál es el contexto en el que el comercio se va a desenvolver.

En función de este análisis podremos trazar las grandes líneas de la doble estrategia que será preciso seguir, en el curso de los próximos años, tanto por parte de la Administración, como por parte de los responsables directos del ejercicio del comercio que son la mayor parte de Vds.

I - LA NEGOCIACION Y EL NUEVO CONTEXTO

I.1. Qué se negocia

La Comunidad Europea es un tren que se puso en marcha hace más de un cuarto de siglo y que, inspirado por los puntos básicos de sus objetivos iniciales establecidos por los Tratados de París y Roma, ha venido recorriendo una serie de kilómetros en sus años de existencia. Al adherir, por consiguiente, España a la Comunidad, no comienza a construir una Comunidad con los actuales miembros, sino que se suma a un proceso que ya está en marcha y al que debemos adaptarnos.

La negociación, en este sentido, no consiste en modificar los objetivos que ya fueron definidos, ni modificar los logros y normas que en función de los Tratados de París y Roma, la Comunidad ha ido alcanzando y emitiendo.

La negociación, consiste en definir los plazos de tiempo necesarios, que tanto España como la Comunidad necesitarán para adecuarnos, nosotros a su normativa y ellos a aquellas consecuencias que podrían derivar fundamentalmente de la capacidad competitiva de un nuevo país que decide integrarse en el conjunto comunitario.

De un punto de vista comercial, por consiguiente, la negociación consistirá en establecer los calendarios transitorios oportunos para que vayamos asumiendo progresivamente y sin consecuencias traumáticas el principio de la libre circulación de mercancías.

Ahora bien, al no ser la Comunidad meramente un intento mercantil, entendiéndose por tal la existencia de una zona en la que lo único que se hubiese hecho, es el suprimir las aduanas entre los países que la componen, el ejercicio del comercio se encuentra en el nú-

cleo mismo del proceso de integración, ya que todo producto está hecho para ser comercializado y que, en consecuencia, el consumidor de los mismos es el árbitro último de la actividad productiva y comercializadora. Teniendo la Comunidad por objetivo la integración de las economías de los países que la componen durante sus años de existencia, la Comunidad, además de sentar las bases para que el producto pueda circular libremente, mediante la creación de una Unión Aduanera, ha venido ahondando en otro tipo de circunstancias que de forma directa o indirecta inciden sobre la función comercial.

El conjunto de estas circunstancias, es lo que podríamos entender - por problemática de las negociaciones y son la serie de temas que el comercio deberá tener muy en cuenta para preparar sus propias estrategias de penetración en otros mercados, sus propias estrategias de adecuación a la nueva dimensión de la oferta de la que van a disfrutar y sus propias estrategias para asumir, allí donde las hubiere, - las normas jurídicas puestas en vigor por la Comunidad Europea.

I.2. El nuevo contexto

Siendo el Comercio el lazo de unión entre la producción y el consumo;

Siendo el Comercio una importante actividad económica que se ejerce bajo fórmulas jurídicas diversas que se insertan dentro de un ámbito económico y social más amplio;

Siendo el comercio, en su doble dimensión de interior y exterior, el artífice de la presencia del producto español en mercados exteriores y del producto exterior en el mercado interno;

es evidente que toda modificación del marco y del contexto en que se desenvuelve, le afecta - positiva o negativamente - de forma directa.

La adhesión de España a la Comunidad supone dotar al comercio de un nuevo entorno, cuyas características esenciales podríamos definir en los puntos siguientes:

Una nueva dimensión de mercado: La Comunidad a Doce está constituida por un conjunto de más de 300 millones de consumidores, que buscan la calidad del producto que se les ofrece, el aprovisionamiento estable y la garantía de la salvaguardia de los intereses íntimos y legítimos del consumidor.

Una zona en la que las mercancías, ya sean agrícolas o industriales, circulan libremente, sin obstáculos de tipo arancelario o extra-arancelario.

Un área en la que, precisamente, para garantizar la efectiva libre circulación de los productos, el legislador comunitario se viene preocupando por armonizar aquéllas disposiciones que, por vía indirecta, fueran susceptibles de impedir la libre circulación real de las mercancías. Por ello, la Comunidad ha establecido o está estableciendo una serie de disposiciones que consoliden y afiancen este principio.

Pensemos, por ejemplo:

- en la armonización de los sistemas fiscales, mediante la generalización del I.V.A. que, en materia de comercio exterior, reemplazará el I.C.G.I. y a la desgravación fiscal a la exportación. En materia de comercio interior este sistema se sustituirá al actual de tráfico de empresas.
- en la armonización de normas técnicas, para impedir que la existencia de una norma nacional determinada pueda impedir la adquisición de un producto determinado (ejemplo de los parabrisas Italia-Alemania o del contenido en litros de un refrigerador);
- en las normas de etiquetado o presentación de los productos;
- en las disposiciones derivadas de la política de protección de los consumidores (crédito al consumo, responsabilidad de los productos defectuosos, publicidad engañosa, etc.);

- en la reglamentación que pretende preservar el principio de la libre competencia, para cuyo logro se han instrumentado mecanismos tendientes a modificar los monopolios de carácter comercial, a impedir los abusos de posición dominante en los mercados, a imposibilitar las prácticas concertadas entre empresas que provocan un daño y afectan al comercio,

- en la creación de una zona de estabilidad monetaria, mediante la creación próxima del S.N.E. cuyo objetivo, además de otros de índole internacional, es el de impedir que las fluctuaciones monetarias nacionales provoquen distorsiones competitivas en un mercado que, por definición, debería ser único (sentido de la expresión Mercado Común).

- en las disposiciones para el libre establecimiento y libre -- prestación de servicios.

No quisiera adentrarme en terreno que será abundantemente explorado por los ilustres representantes de la Comisión Europea que tenemos, hoy, entre nosotros.

Mi pretensión no es sino la de esbozar un marco, necesariamente genérico, dentro del que podamos insertar la estrategia de negociación y de integración.

II - LA ESTRATEGIA DE INTEGRACION

La situación presente y las perspectivas inmediatas exigen que nos planteemos la estrategia de integración, tanto bajo la óptica de los responsables de la Administración española, como de la propia empresa.

No se puede ni debe, en efecto, esperar de la Administración soluciones providencialistas que nos eximan de nuestra propia responsabilidad.

II.1. La aproximación de la Administración

La aproximación de la Administración a la problemática de la adhesión se está efectuando bajo un doble frente:

- el interior, consistente en detectar los problemas y ver, en consecuencia, qué medidas de adecuación interior será preciso instrumentar;
- el exterior, consistente en preparar la negociación de unos ea lendarios de transición susceptibles de darnos un margen de -- tiempo razonable para que la asunción de nuestros nuevos derechos y obligaciones se efectúe de forma no traumática.

Ambas tareas, la interior y la exterior, es lo que podríamos entender como aproximación a la problemática sectorial, dando al término sector un contenido mucho más amplio y genérico.

Podríamos, en efecto, entender por sector una rama determinada de la actividad productiva. Imaginemos, por ejemplo, la problemática del sector textil tanto en su dimensión de producción, como comercial. Creo, sin embargo, que sin descuidar el problema concreto - de un producto determinado, la aproximación que se está haciendo tiene un carácter global contemplándose, de forma simultánea, los diversos factores que pueden afectar al conjunto de la economía.

Centrándonos en los aspectos específicamente comerciales, se están teniendo en cuenta:

- los aspectos de comercio exterior, tales como la importación y exportación libres procedentes y hacia los Nueve, las importaciones y exportaciones a Grecia y Portugal, el comercio con aquellos países con los que la Comunidad ha concluido acuerdos específicos (Sur Mediterráneo, A.C.P., S.P.G., EFTA, etc.)
- los aspectos de comercio interior, tanto resultantes de la mera competencia internacional que introducimos en nuestro mercado, como de la aplicación interior del derecho derivado que deberemos asumir.

Para el cumplimiento de este doble objetivo tienen especial importancia jornada como la presente, que nos permiten cumplir nuestro doble deber de informar y de ser informados de los problemas e inquietudes que surgen del conocimiento de sus deberes futuros, por parte de un sector determinado.

II.2. La aproximación del sector.

Ahora bien, de poco serviría el análisis y buena voluntad de la Administración, si los propios sectores - y en este caso específico el comercial - no recorriese también una parte del camino elaborando sus propias estrategias de información y adecuación.

De información, para completar y profundizar unos datos básicos necesariamente limitados que permiten unas jornadas como las que iniciamos.

De información, también a la Administración, de las preocupaciones e inquietudes que percibe el sector comercial a la luz de los datos objetivos y del nuevo contexto en el que el ejercicio de su profesión se va a desarrollar

De adecuación y preparación, a la nueva dimensión de mercado, de selectividad de la oferta, de normativa a veces, distinta en los diversos aspectos que inciden sobre el comercio.

Para ello, la perspectiva de la adhesión al Mercado Común, requiere una gran dosis de análisis, de colaboración y de preparación.

La conjunción de estos tres factores permitirá conducir una negociación conforme a los intereses generales del país y, lo que es más importante, que los propios sectores preparen una estrategia que les permita obtener el máximo beneficio del marco que les ofrece una Europa integrada y España en ella.