La adhesión de España a la Comunidad Europea y la estrategia empresarial (21 diciembre 1978)

Leyenda: Documento del 21 de diciembre de 1978 de Daniel de Busturia, Jefe de la Delegación ante las Comunidades Europeas del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, acerca de la adhesión de España a la Comunidad Europea y la estrategia empresarial.
Daniel de Busturia explica que la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) supone un reto tanto para la Administración como para el empresario. Además, la adhesión exige una estrategia de negociación por parte del Gobierno, y una estrategia de adecuación por parte empresarial y también de la Administración española y comunitaria.

Fuente: Secretaría de Estado para la Unión Europea, Madrid, 1016.1. III. ESP 8c), 21.12.1978.

Copyright: (c) Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España

URL:
http://www.cvce.eu/obj/la_adhesion_de_espana_a_la_comunidad_europea_y_la_estrategia_empresarial_21_diciembre_1978-es-f381493b-69e7-4647-8adb-08ce457bdf3d.html

Publication date: 20/02/2014

www.cvce.eu

20 - 13.220
1016.1.III.ESP
8 c)
ORG. empres.

LA ADHESION DE ESPAÑA A LA COMUNIDAD EUROPEA Y LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Texto para el Documento del
Consejo Superior del Ahorro

Daniel de Busturia

Madrid, 21 de Diciembre de 1978

INTRODUCCION

La adhesión de España a la Comunidad Europea es, en cierto modo, un reto para el ciudadano y para la empresa.

Para el ciudadano, porque no sólo las nuevas disposiciones en materia de libre circulación de mercancías, personas y capitales, o las normas derivadas del conjunto de las políticas comunes, van a condicionar su entorno sino, fundamentalmente, por el hecho de que el proceso integrador se asienta sobre la transferencia progresiva de competencias soberanas nacionales lo que exige, por una parte, la plena conciencia de este hecho y, por otra, la mentalización para concebir el futuro en términos compartidos y solidarios, lejos de la autarquía y el aislamiento. En efecto, pensar en términos transnacionales, sentirse implicado en la tarea de construir un continente integrado, es la primera condición, indispensable, para el éxito de la gestión que nos ocupa.

El reto para la empresa - entendiendo por tal la unidad de producción industrial y agrícola que se mueve dentro de un sistema libre de mercado - deriva de la coexistencia de un triple orden de factores:

- la modificación de su entorno jurídico y comercial;
- el contexto de crisis económica nacional e internacional;
- la necesidad de abordar su segunda fase de desarrollo industrial en la óptica de la adhesión.

Algunos de ellos son específicamente comunitarios y otros, simplemente colaterales, pero que pueden ser enjuiciados en la óptica de la adhesión. En efecto, en ciertos temas, el acceso de España al sistema integrador comunitario no genera obligaciones específicas, pero es la ocasión y el objetivo para que, en función de

../..

../..

los mismos, exijamos el necesario saneamiento económico interno y proyectemos acciones concretas de remodelación y adecuación para una mejor interpenetración de la economía española con la comunitaria.

Conviene, por consiguiente, que el empresario, a la hora de tomar una serie de decisiones para el futuro, tenga muy presente el objetivo de adhesión de España a la Comunidad y, de forma especial:

- los calendarios previsibles;
- el contenido de la negociación;
- el conjunto de los futuros derechos y obligaciones;
- el entorno y contexto dentro del que se va a insertar el posterior desarrollo de la economía española.

I - LOS CALENDARIOS PREVISIBLES

El 28 de Julio de 1977 el Gobierno español presentó la candidatura de adhesión de España a la Comunidad Europea, término genérico que engloba la existencia de tres Comunidades - la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (C.E.C.A.) la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (C.E.E.A.) - nacidas de los Tratados de París y Roma.

El Consejo de Ministros de los días 19 y 20 de Septiembre de 1977 consideró políticamente receptible la candidatura española y ordenó a la Comisión Europea la elaboración del Dictamen preceptivo a tenor de lo dispuesto por el artículo 237 del tratado C.E.E.

../..

../..

La Comisión Europea, en colaboración con el Ministerio para las Relaciones con las Comunidades, elaboró un Dictamen que fue aprobado el 29 de Noviembre de 1978.

Este Dictamen, sobre el que se volverá más adelante, contiene una radiografía general de la situación económica de España y traza las grandes líneas de los principales temas de la negociación.

Partiendo de la recomendación positiva de la Comisión, el Consejo de Ministros de los días 5 y 6 de Diciembre, ha ordenado la apertura formal de las negociaciones con España que, previsiblemente tendrá lugar el día 6 de Febrero de 1979.

A partir de su apertura, puede estimarse que las negociaciones durarán entre 18 y 24 meses, siendo, por consiguiente, razonable pensar que a finales de 1980, o en el curso de 1981, el Tratado de adhesión podría firmarse entre España y los Estados miembros de la Comunidad. La duración de estas negociaciones es la normal, habida cuenta de la complejidad de la problemática. El Reino Unido, Dinamarca e Irlanda negociaron, igualmente, su adhesión durante 2 años. Lo mismo está sucediendo con el caso griego. No puede decirse, por consiguiente, que exista dilación, de la misma forma que no existe premura. Se trata de una negociación sin prisas pero sin pausas y que se conduce a través de procedimientos necesariamente lentos.

Una vez firmado el Tratado se inicia la última fase, la propiamente política. En efecto, el Tratado es sometido, para ratificación, a cada uno de los Parlamentos de los Estados miembros y al Parlamento español. En su día, se podrá, evidentemente, escoger entre la simple ratificación parlamentaria o el sometimiento del Tratado a referendum popular para su aprobación y ratificación.

../..

../..

El conjunto de estos calendarios nos sitúan en el horizonte del 1º de Enero de 1982, como probable, o en el de 1º de Enero de 1983, en última instancia, para la adhesión de España a la Comunidad como miembro de pleno derecho.

Puede, evidentemente, suceder que el pueblo o el Parlamento español dijeran que no a la adhesión y al Tratado. Puede, también, acaecer que un Estado miembro no ratifique el Tratado concluido con España, siendo así imposible la adhesión.

La primera de las hipótesis, no tiene, hoy, visos de realidad al existir unanimidad entre las fuerzas políticas. Para evitar que la segunda se produzca está la negociación cuyo objeto es el de encontrar, precisamente, soluciones adecuadas a los problemas en presencia.

II - EL CONTENIDO DE LA NEGOCIACION

A la Comunidad se adhiere, es decir, se acepta lo que es y lo que ha hecho. No se negocian, para modificarlos, los objetivos de los Tratados de París y Roma, ni el derecho derivado de los mismos.

Si no se comparten los objetivos y sus resultados no se solicita la adhesión.

Si se comparten, es necesario asumirlos con todas las consecuencias.

La negociación tiene, por finalidad última, el pacto de calendarios de transición y el establecimiento de las modalidades institucionales, presupuestarias, etc. según las que el nuevo Estado miembro participará en el esfuerzo solidario de integración.

../..

../..

En efecto, a partir del momento de la entrada en vigor del Tratado de adhesión, se abre un periodo de transición, que tendrá una duración máxima de 10 años y cuya duración real, global o sectorial, no puede definirse aún, porque, precisamente, la definición de los calendarios de transición será el objeto de la negociación.

La existencia de un periodo de transición es absolutamente indispensable por diversas razones.

Técnicamente, en primer lugar, sería imposible que desde el primer día se introdujeran en España todas las normas que la Comunidad ha elaborado en el curso de su cuarto de siglo de existencia.

Económicamente, en segundo lugar, no se podría asumir, sin plazo transitorio, la libre circulación de mercancías, porque se podrían ocasionar ciertos daños a la producción.

Social y económicamente, en última instancia, es imprescindible que se sanee la situación económica interior, se prepare la industria y la agricultura, se potencie su capacidad de respuesta y se introduzcan aquellos mecanismos correctores de carácter regional para impedir que el impacto de la adhesión produzca o incremente los desequilibros.

Estos tres objetivos requieren que exista un periodo de transición razonablemente largo para que la interpenetración de las economías se produzca sin traumas y para que vayamos adecuando y remodelando la empresa española, en función de un contexto económico, legal y de dimensión de mercado distinto de los actualmente vigentes.

../..

../..

Todo ello exige la definición de estrategias empresariales concretas que correspondan con los derechos y obligaciones que habrá que asumir y con la problemática derivada de la adhesión.

III - LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES

La necesaria limitación de la longitud de esta síntesis introductoria no permite efectuar un exhaustivo análisis de lo que ha hecho la Comunidad durante su existencia y que constituye el activo comunitario asumible por España.

Señalemos, no obstante, algunos aspectos especialmente importantes de un punto de vista empresarial.

1. Las obligaciones y derechos comerciales
2. Las obligaciones y derechos fiscales
3. La política agrícola común.
4. El libre establecimiento y la libre circulación de capitales
5. Otras políticas comunitarias.

1.- Las obligaciones y derechos comerciales

La primera de las obligaciones de carácter comercial resultante de la adhesión de España a la Comunidad, es la asunción del principio de la libre circulación de mercancías entre los Estados miembros y, por consiguiente, también con el Estado adherente. La libre circulación de mercancías tiene un -

../..

../..

primer carácter de desaparición de los aranceles entre los Estados miembros de la Comunidad e igualmente la desaparición de todas aquellas disposiciones contingentarias y paraarancelarias que limiten o restrinjan los intercambios.

Entre España y la Comunidad, por consiguiente, se establecerá el libre comercio total, tanto para los productos industriales como para los productos agrícolas.

Una segunda vertiente de esta libre circulación es el establecimiento de una unión aduanera, lo que frente al exterior supone la adopción de un arancel único. Cuando España adhiera a la Comunidad deberá modificar sus aranceles a terceros, reemplazándolos por la actual tarifa exterior común.

Un tercer aspecto de la política comercial es el hecho de que la Comunidad durante sus años de existencia haya venido concluyendo acuerdos de asociación, preferenciales, de ayuda al desarrollo o de cooperación con una serie importante de países. Muchos de estos acuerdos establecen la libre importación de productos industriales y, en ciertos casos, también la libre exportación. Un ejemplo típico de estos últimos acuerdos son los concluidos por la Comunidad con los antiguos países de la E.F.T.A.

También en materia agrícola, estos acuerdos establecen preferencias para ciertos productos lo que, traducido a términos españoles supone que, por ejemplo, deberá España dar también las preferencias a los productos agrícolas del Sur Mediterráneo que ya ha concedido la Comunidad y que, por consiguiente, los productos agrícolas de estos países podrán también competir con los productos similares españoles.

../..

../..

Ahora bien, como se exponía en la parte primera, la asunción de todos estos derechos y obligaciones que incrementarán la competencia en el interior y facilitarán la exportación a los países comunitarios y a otros países terceros, se pondrá en práctica a lo largo del periodo de transición que se pacte en el curso de las negociaciones.

2.- Las obligaciones y derechos fiscales

Independientemente de pequeños logros comunitarios en materia de armonización fiscal sobre temas relativos, por ejemplo, a las importaciones sin franquicia para los viajeros que se trasladan de un país a otro, el activo comunitario fundamental que será preciso asumir, es el del impuesto sobre el valor añadido como régimen de imposición indirecta.

Esto quiere decir, que el actual sistema impositivo español de tráfico de empresas, impuesto de compensación de gravámenes interiores y desgravación fiscal a la exportación deberán ser reemplazados por la figura del impuesto sobre el valor añadido vigente en los países comunitarios.

La única obligación que no existe, por el momento, al no estar armonizados, es el de la aplicación de los mismos tipos de imposición, puesto que cada país es libre de mantener los suyos propios. El programa comunitario tiende, sin embargo, a armonizar los diferentes tipos en vigor en cada uno de los países.

3.- La política agrícola común

Las empresas de producción y de comercio agrícolas deberán tener muy en cuenta que uno de los principales activos comunitarios ha sido precisamen-

../..

../..

te la consecución de una política agrícola común que reviste dos aspectos. El primero de ellos es el aspecto de garantía de precios y de ordenación de mercados, a través de las llamadas organizaciones común de los mercados que sólo ha dejado fuera de los mismos una escasa lista de productos. La organización común de mercados establece, en cada caso, normas y precios para la producción interior y mecanismos específicos de protección frente al exterior y de restituciones a la exportación.

La segunda vertiente de la política agrícola común consiste en los aspectos de orientación y política de estructuras agrícolas que también deberán ser estudiados con particular atención por las empresas españolas.

La adopción en España de los principios de la política agrícola común puede provocar modificaciones profundas en la producción y el comercio españoles, al verse facilitadas las exportaciones hacia los países miembros de la Comunidad pero al deber, al mismo tiempo, abrir también el mercado español a los productos agrícolas comunitarios, siendo algunos de ellos, más competitivos que los propios españoles.

4.- El libre establecimiento y la libre circulación de personas y capitales

El proceso de integración europea se basa en la consecución progresiva de una triple libertad: la libre circulación de personas, la libre circulación de mercancías, la libre circulación de capitales.

En virtud de la libre circulación de personas, la Comunidad ha ido adoptando una serie de disposiciones que se refieren no solamente a las personas físicas sino también a las jurídicas. En este sentido, el empresario deberá tener muy en cuenta las modificaciones que se deberán intro-

../..

ducir en el Derecho de Sociedades , así como la libre implantación de empresas sin discriminación de nacionalidad.

En materia de capitales la libre circulación será igualmente un activo que deberá asumir España.

5.- Otras políticas comunitarias

Entre las otras políticas comunitarias que merecen especial atención para el empresario conviene señalar las relativas a la protección de consumidores, medio ambiente, política industrial, política regional y política siderúrgica.

Sin entrar en el detalle, aquí, de cada una de ellas, baste con señalar que existen normas adoptadas en virtud de estas políticas que conciernen directamente al empresario, como por ejemplo, las directivas de seguro crédito al consumo, la responsabilidad de productos defectuosos, la contaminación del agua y del aire, etiquetado, embalaje y presentación de los productos, acciones comunitarias de remodelamiento de los sectores en declive y programas de investigación para los sectores de punta, intervenciones comunitarias en favor del desarrollo regional, tanto en proyectos de infraestructura como para proyectos industriales concretos, mercado común de productos siderúrgicos, ayudas financieras a la producción del carbón, ayudas CECA para el alojamiento de trabajadores siderúrgicos etc. etc.

Esta mera enumeración de algunos de los temas principales está, por sí misma, sugiriendo la necesidad de que el empresario profundice en todos estos temas no solo para adecuarse, sino para ejercer con plenitud

../..

../..

de beneficio sus futuros derechos y obligaciones.

IV - ESTRATEGIA

Para hablar de estrategias de adaptación empresarial se requiere conocer no sólo las modalidades, ritmo y perspectivas de la adhesión a la Comunidad, el marco de competencia en el que se va a desenvolver un producto concreto en un mercado determinado y los factores colaterales que van a incidir por el hecho de asumir los derechos y obligaciones comunitarios, sino también es necesario conocer la situación interna del producto en el mercado español.

No sería, por consiguiente, posible en estas líneas definir una estrategia para cada producto, sino intentar exponer los términos generales de toda estrategia empresarial que conviene definirla tanto en términos de ataque como en términos de defensa.

La adhesión de España a la Comunidad exige la preparación de:

- una estrategia de negociación, elaborada por el Gobierno en relación con los medios económicos, sociales y políticos;

- una estrategia de adecuación que debe ser conducida por el propio empresario y también por la Administración, tanto española como comunitaria.

Puede decirse, en definitiva, que el empresario debe estar asociado estrechamente a esta negociación y que, en función de la misma y de sus objetivos, elabore unos programas de adaptación o adecuación tanto de forma combinada con

../..

../..

la Administración comunitaria y española como con carácter propiamente empresarial.

De todas formas existe un principio común a toda estrategia sea empresarial, sea combinada con la Administración para prepararse a la adhesión a la Comunidad: el problema básico es el de la competitividad de las empresas, cuya marginalidad o rentabilidad viene determinada por los tres pilares de toda política industrial, a saber, la financiación, la tecnología y los hombres.

Las dificultades que nacerán a este respecto han sido perfectamente recogidas por el Dictamen de la Comisión Europea al referirse:

- a la diferencia en el nivel de desarrollo general económico entre España y la Comunidad;

- a la coincidencia de sectores en declive;

- a la problemática de la pequeña y mediana empresa;

- al inevitable paro que produce todo programa de reestructuración.

Las estrategias a definir, deben, por consiguiente, tener en cuenta la realidad de este contexto.

1.- La estrategia combinada, administración, Comunidad Europea y Empresa

El primer reto planteado es, evidentemente, el saneamiento general de la economía española que permita crear las condiciones para un crecimien

../..

../..

to estable y poder insertar, en este contexto, aquellas acciones de reestructuración que aborden la segunda fase del proceso de industrialización de España.

En agricultura se deberá tratar de buscar la complementariedad para el aprovisionamiento más rentable del consumidor y del ciudadano. Será ilógico mantener ciertas producciones artificialmente en España, de la misma forma que será ilógico que el aprovisionamiento del mercado europeo en ciertos productos agrícolas frescos se haga a base de productos de invernadero con alto costo energético.

En industria, la Administración deberá favorecer la modernización de las empresas y legislar sobre aquéllos aspectos que condicionan su productividad, competitividad, etc. tales cómo las relaciones socio-laborales, el acceso al crédito, la mejora de las infraestructuras, etc.

Se podrá igualmente contemplar aquéllos aspectos arancelarios que puedan incitar a la reestructuración dentro de un análisis equilibrado de inputs y de outputs.

Pero esta colaboración estrecha entre la Administración española y el empresariado debe extenderse también a la colaboración con la Administración comunitaria para aquéllas acciones de adaptación de los sectores en crisis, aquéllas otras de definición de sectores de futuro y aquéllas, finalmente, que tengan un carácter general de incrementos del desarrollo económico y de desaparición de los desequilibrios regionales.

El Dictamen de la Comisión Europea ha sido muy claro a este respecto abriendo la posibilidad de acciones de cooperación para los sectores en declive

../..

../..

y abriendo la puerta a acciones anticipadas, con objeto de no tener que esperar la firma y conclusión de los tratados.

Lo único que cabe lamentar del Dictamen es que, después de haberse creado el marco de este tipo de acciones de cooperación o anticipadas a la adhesión, no se definan en el mismo los medios financieros con los que se podrá contar o a los que se podrá recurrir.

Es evidente que el recurso estricto a los fondos existentes en la Comunidad no puede tener lugar, mientras no se participe formalmente en la misma, pero nada impedía el que se hubiesen definido fondos especiales para permitir una mejor adecuación de la economía española a la comunitaria, con el beneficio inherente para ambas partes.

Es muy importante que el empresario español tenga en cuenta esta óptica de la Comisión Europea para que se organice de forma tal que pueda mantenerse con él una consulta permanente y que, por otra parte, se prepare a lo que en el fondo va a ser la adhesión de España a la Comunidad, es decir, una gran negociación entre españoles, un gran esfuerzo de adecuación y modernización del país. La negociación exterior no será sino la de pactar calendarios suficientemente largos que permitan llevar a cabo la gran acción interior.

2.- La estrategia específica del empresario

Partiendo del principio que el empresario fabrica un producto para situarlo en un mercado, la noción de mercado determina y se superpone a la de producto, puesto que su viabilidad de venta es quien, en última instancia,

../..

condiciona la posibilidad de producción.

La estrategia empresarial, por consiguiente, debe inspirarse en una estrategia de ataque y en otra defensiva.

Estrategia de ataque para incrementar su capacidad de respuesta, conociendo las modalidades de desenvolvimiento de su producto en un mercado, en su grado de penetración, la competencia internacional, las fuentes de aprovisionamiento, las normas de calidad, etc.

Necesita también saber si su producto propio se adapta a dichas circunstancias y en caso positivo, proceder a su mejora permanente para no quedarse desfasado por las necesidades del mercado.

En caso negativo será preciso ver si se trata de un producto neutro o de un producto marginal, para reconvertirlo a tiempo o para ayudarlo a bien morir.

En su definición de esta estrategia el empresario podrá contar con la información que le pueda proporcionar el Centro de Consulta del Ministerio para las Relaciones con las Comunidades Europeas, así como el sistema de información y gestión en temas comunitarios organizado por el Consejo Superior de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España. Podrá, igualmente, contar con los servicios que pronto se pondrán en funcionamiento en España de una oficina corresponsal del llamado Servicio de Acercamiento entre Empresas creado por la Comisión Europea.

Por lo que se refiere a la estrategia de defensa no se deberá tratar de ejercer presiones ante la Administración para que se mantenga artificial-

../..

mente en vida un sector o producto determinado. El plazo transitorio tiene, incluso, una duración máxima determinada al final de la cual la libre circulación total de mercancías se verá garantizada. Por ello, en lugar de intentar aislar un producto, lo que conviene es analizar su viabilidad y, en su caso, establecer una estrategia de reconversión o de pacto con quienes pueden ser futuros proveedores.

En este sentido, la estrategia de defensa consiste en conocer a la futura competencia y en obtener plazos transitorios en el curso de los cuales se puede incrementar la capacidad de respuesta mediante acciones específicas.

CONCLUSION

La adhesión es, efectivamente, un reto que exige lucidez especial de la Administración y del empresario.

De la Administración para no negociar en laboratorio y descolgada de la realidad y crear las condiciones de un cuadro de desarrollo equilibrado.

Del empresario, puesto que se exige de él imaginación, realismo y decisión. Con o sin la adhesión debería la empresa abordar la segunda etapa de su futuro. La adhesión presenta un objetivo en función del cual puedan operarse las modificaciones necesarias. Igualmente la óptica de la adhesión permite, desde ahora, a la luz de lo que señala el Dictamen, emprender acciones coordinadas cuyo objetivo es el de evitar hoy soluciones divergentes a problemas similares que mañana pudieran crear nuevos puntos de fricción o antagonismos.

../..

La adhesión a la Comunidad es sinónimo de entrar a formar parte de un proceso integracionista de las economías. La actual interdependencia pasará a ser interpenetración. El empresario tiene el deber ineludible de empezar a plantearse el tema bajo estos términos y en esta óptica.