Declaración española en la primera sesión de las negociaciones con el mercado común (21-22 de septiembre de 1967)

Leyenda: Declaración española efectuada en la primera sesión de las negociaciones con el mercado común, celebrada los días 21 y 22 de septiembre de 1967, y en la que se presenta el enfoque general y el método de trabajo con el que se pretende abordar el proceso iniciado.

Fuente: España. Ministerio de Cultura. Archivo General de la Administración, caja 66/04054.

Copyright: Ministerio de Cultura

URL:

http://www.cvce.eu/obj/declaracion_espanola_en_la_primera_sesion_de_las_negociaciones_con_el_mercado_comun_21_22_de_septiembre_de_1967-es-344b0a42-41e9-433f-9a85-4d6d016826ff.html

Publication date: 20/02/2014

Dirección General de
Organismos Internacionales

anexo 2

DECLARACION ESPAÑOLA EN LA PRIMERA SESION
DE LAS NEGOCIACIONES CON EL MERCADO COMUN

(21-22 septiembre 1967)

Señor Presidente:

Quisiera ante todo agradecer al Consejo de Ministros, a la Comisión y a todos los restantes Organos comunitarios que han intervenido en el estudio de la demanda española de negociaciones con la C.E.E., los desvelos, el trabajo, el tiempo y los esfuerzos que han dedicado a tal solicitud. Gracias a ellos podemos hoy iniciar estas negociaciones que estoy seguro que ambas partes deseamos conduzcan a resultados mutuamente satisfactorios.

A.- ENFOQUE GENERAL DE LA NEGOCIACION.

Es evidente que vamos a entrar en una negociación muy compleja. En ella tendremos que examinar en detalle, problemas y cuestiones muy diversos y distintos los unos de los otros. Como en cambio las soluciones tendrán que responder a una visión de conjunto y equilibrada, resulta necesario y conveniente el sentar de antemano la serie de principios y de líneas generales que deberán ser los hilos conductores y los principios guías que inspiren, iluminen y orienten las diferentes discusiones a ser celebradas sobre los problemas concretos.

Dada la importancia de estos principios guías, yo quisiera enumerar ahora brevemente cuáles, a juicio de la Delegación española, deberían ser los mismos.

PRINCIPIOS GUIAS

I.- Durante la fase exploratoria de las conversaciones, España ya expuso como principal problema con el que actualmente se enfrenta nuestro desarrollo, el saber si el mismo debía orientarse hacia la vinculación progresiva de nuestra economía con la comunitaria o si, por el contrario, descartada esta hipótesis, había de considerar otras posibilidades rectificando en la medida necesaria la política económica seguida hasta la fecha.

Entre ambas alternativas la primera se presentaba como la más conveniente y adecuada, a la luz de los lazos naturales ya existentes entre España y la C.E.E., del volumen creciente de los intercambios mutuos y del proceso de integración espontánea a que ha dado lugar la política de liberalización aplicada por España desde 1959.

.../.

España ha visto con el máximo interés cómo en los Informes elaborados por la Comunidad sobre nuestra demanda, se reconocía como justificada y conveniente para ambas partes esta vinculación progresiva de las dos economías y se proponía una respuesta positiva al respecto. En esta misma línea ha ido la decisión del Consejo de Ministros de la C.E.E., aprobando el mandato para negociar con España, al establecer en el mismo, como objetivo final del proceso "la supresión dentro del respeto a las normas del GATT., de los obstáculos a lo esencial de los intercambios entre España y la Comunidad" o, en otras palabras, la libre circulación de mercancías con todo lo que la misma implica.

Por todo ello, este objetivo final de una más estrecha vinculación de ambas economías debe constituir el primer principio guía de presida todas nuestras discusiones sobre los distintos aspectos concretos, agrícolas e industriales, con el fin de lograr que las soluciones que puedan ir siendo elaboradas se inscriban y conduzcan al mencionado objetivo y sean pasos sucesivos para lograrlo.

II.- Un segundo principio guía tiene que ser, evidentemente, el que este proceso de vinculación progresiva sea conveniente para ambas partes. Caso contrario no sólo no sería aceptable por la parte perjudicada sino ni siquiera viable para ninguna de las dos. En efecto, la comunidad de intereses que surgirá como consecuencia del proceso de esta vinculación progresiva, hace impensable que una de las dos partes pueda beneficiarse en forma duradera de daños sufridos por la otra o de una ausencia de ventajas para ésta.

Así, los intereses de la Comunidad frente a España se encuentran precisamente en la gran capacidad adquisitiva que está demostrando el mercado español. Si el Acuerdo entre España y la C.E.E. fuera a entrañar para la primera perjuicios económico que supusieran una merma de su capacidad adquisitiva en pesetas y en divisas como consecuencia de una interrupción y regresión de nuestro proceso de desarrollo o de la evolución de nuestra Balanza de Pagos, esta España vinculada a la Comunidad sería una rémora y un problema para la misma en lugar de un factor positivo, y el acuerdo a que se hubiera llegado resultaría perjudicial para ambas partes.

Este segundo criterio, fundamental también para la negociación, afecta al conjunto de la actividad y relaciones económicas pero tiene que ser contrastado esencialmente en función de los aspectos económicos siguientes: el nivel de actividad económica general; el equilibrio de la balanza de pagos; y la necesidad de tener en cuenta los problemas y las dificultades que para determinados sectores productivos de España y la C.E.E. pudiera tener la vinculación progresiva de ambas economías.

1.- Nivel económico general.

Es indudable que el Acuerdo entre España y la C.E.E. tendrá que ser valorado a la luz de sus efectos sobre la actividad económica general. Es evidente que un Acuerdo que supusiera disminución del ritmo de expansión y provocara proble

que esta corrección se impondrá como necesaria, aún en el supuesto de que España no se vinculara con la C.E.E.; en este último caso las medidas apropiadas para corregir este desequilibrio probablemente resultarían mucho menos convenientes para ambas partes.

De todo ello se deduce que no sería lógico, factible ni razonable el que las concesiones mutuas a que pueda llegarse en el Acuerdo entre España y la C.E.E. condujeran a un incremento considerable de las exportaciones de la Comunidad hacia España, mientras que las posibilidades reales ofrecidas a nuestras exportaciones hacia la C.E.E. resultaran muy inferiores. Por el contrario, la exposición antes hecha demuestra cómo el incremento de las exportaciones de la C.E.E. hacia España tendrá necesariamente que ir acompañado de un aumento aún más considerable de nuestras ventas a la Comunidad.

Esta consideración de las posibilidades reales derivadas de las eventuales concesiones debe tener muy en cuenta evidentemente la estructura y la reactividad de las corrientes comerciales respectivas. En tal sentido los siguientes elementos de juicio son fundamentales:

- La importancia de nuestras exportaciones agrícolas a la C.E.E. (60 % de nuestras exportaciones totales a la Comunidad).

- El menor volumen de nuestras exportaciones industriales, las cuales, por otra parte, sólo son susceptibles de incremento a plazo medio y ello mediante fuertes estímulos iniciales de tipo real y psicológico. En efecto, las exportaciones industriales españolas más susceptibles de expansión son en gran parte productos que sólo recientemente han empezado a ser exportados por España, por lo que, de una parte, la orientación productiva está esencialmente centrada en el mercado interior y sólo será reorientada si cuenta con los mencionados estímulos reales y psicológicos; de otra, son escasas todavía las organizaciones comerciales adecuadas para la comercialización exterior, cuya creación también dependerá de que los mercados exteriores y, en especial, el comunitario, resulten suficientemente atractivos. Hay que tener, además, en cuenta, que estas exportaciones tienen que luchar en los mercados de los países miembros de la C.E.E. con los productos comunitarios que en breve plazo circularán libremente.

Por estas mismas razones, desde la perspectiva comunitaria, no parece que la concesión de ventajas sustanciales a las exportaciones industriales españolas tenga que plantear problemas a los sectores productivos correspondientes de la Comunidad. Y estas ventajas deberán ser de cierto relieve para producir el impacto real y psicológico que provoque el aumento necesario de las citadas exportaciones españolas y, por lo tanto, la posibilidad de que el proceso de vinculación España-C.E.E. llegue a buen fin.

- En lo que concierne a las exportaciones de la C.E.E. al mercado español, agrícolas e industriales, España desea ir abriéndose, cada vez más, preferencialmente hacia las mismas, aunque, indudablemente, esta apertura, por la razón antes dicha de equilibrio de la Balanza de Pagos, estará condicionada necesariamente por los incrementos que puedan producirse en nuestras ventas a la Comunidad.

Hay un aspecto importante que conviene destacar en esta cuestión de las posibles concesiones españolas. El mercado español se ha mostrado ávido comprador de productos en que los Seis tienen fuerte capacidad competitiva. Por lo tanto, las ventajas que para los mismos conceda España supondrá un inmediato aumento de estas exportaciones comunitarias, mientras que, como ya se ha dicho, no ocurrirá lo propio en el caso de las ventas españolas a la Comunidad. También conviene resaltar que el factor decisivo que más puede actuar en el aumento de las exportaciones comunitarias a España residirá en la existencia de una preferencia, independientemente del nivel absoluto de protección subsistente.

3.- Problemas sectoriales.

Evidentemente que la supresión progresiva de obstáculos a los intercambios entre España y la C.E.E. puede plantear dificultades concretas en ciertos sectores productivos de una y otra parte.

En lo que concierne a la Comunidad no parece, sin embargo, que tales problemas vayan a surgir en los sectores industriales, dado que los mismos están ya abiertos a la fuerte competencia interna de actividades industriales más desarrolladas que las españolas. Por otra parte, las ventajas que puedan otorgarse a nuestras exportaciones de este tipo, sólo supondrían en cada país miembro de la C.E.E. un restablecimiento parcial de la posición competitiva existente frente a las producciones semejantes de los otros países comunitarios antes de la creación del Mercado Común.

Por el contrario, el sector industrial español habrá de afrontar una competencia mucho más dura. Los esfuerzos realizados por dicho sector han permitido una gran expansión del mismo, que ha sido base del importante desarrollo económico registrado en los últimos años. Sin embargo, la estructura productiva de nuestra industria dista mucho de ser perfecta y exige un proceso de adaptación a las nuevas condiciones de mayor competencia; proceso que sin duda requiere un margen de comprensión por parte de los países con economías más desarrolladas. La rapidez de esta reorientación estará en función de los medios y facilidades de que se disponga para la misma, sobre los cuales influirá notablemente el Acuerdo a que se llegue entre España y la C.E.E.

Las dificultades sectoriales pueden sobre todo originarse para la C.E.E. en el campo de los productos agrícolas, situación que también se planteará para España, país que junto a su posición de exportador tradicional de

una serie de productos del campo, ha asumido recientemente la de importador creciente de productos agrícolas exportados por los países de la C.E.E.

España está convencida de que la concesión en el sector agrícola de ventajas que supusieran inconvenientes sensibles para una u otra parte, no sería viable ni acertada. Sin embargo, también está persuadida que un estudio cuidadoso de la situación pondrá de relieve la existencia de fórmulas mutuamente convenientes y capaces de incrementar los intercambios mutuos de productos agrícolas y de mejorar las condiciones económicas en que se realizan los mismos.

Nuestras conversaciones sobre los intercambios de productos agrícolas tendrán por consiguiente que tener un carácter sui generis. De una parte, no podremos tratarlas dentro de la óptica y características de una negociación clásica puesto que no se trata de llegar a un equilibrio de las concesiones recíprocas, sino a una compaginación de los intereses productores y exportadores de ambas partes. Pero por otro lado, tampoco podemos eliminar ni siquiera posponer en la primera fase de nuestras conversaciones a estos intercambios agrícolas, dada la importancia que los mismos tienen en nuestros intercambios totales.

Creo, por consiguiente, que tendremos que hablar con gran sinceridad y claridad sobre los deseos y preocupaciones que ambos tenemos en lo que concierne a nuestras importaciones y exportaciones agrícolas y buscar exploratoriamente cuáles pueden ser las fórmulas que compaginen estos deseos y preocupaciones. Precisamente esta exploración franca y abierta es la que permitirá a España y a la Comunidad definir con más precisión su actitud negociadora, a la que actualmente es muy difícil llegar ante el desconocimiento sobre las intenciones y posibilidades de la otra parte.

Todo esto es especialmente cierto para el caso de una serie de productos agrícolas de los que España es primer suministrador a la Comunidad y, con relación a los cuales, esta última está estudiando las posibles fórmulas negociadoras a ser ofrecidas a otros países de la cuenca mediterránea. Es evidente que en la elaboración de estas fórmulas no se puede prescindir de la posición española de primer suministrador y que por lo tanto las mismas podrán ser analizadas y precisadas con más facilidad como consecuencia del intercambio de puntos de vista y de criterios a que antes hacía referencia.

---oooOooo---

Estos aspectos debemos, por consiguiente, tenerlos muy presentes en nuestras conversaciones. Pero por muy precavidos que seamos, los imprevisibles de la evolución económica siempre se nos escaparán. Por eso, será de gran trascendencia para nuestras conversaciones el tema de las eventuales cláusulas de salvaguardia aplicables, tanto en

.../.

función de la evolución de la Balanza de Pagos, como de consideraciones económicas generales o sectoriales. De los resultados a que lleguemos sobre estas cláusulas de salvaguardia dependerán en gran parte las concesiones a que estemos dispuestos a comprometernos por parte y otra.

- - - -

B.- METODO DE TRABAJO DE LA NEGOCIACION.

Por todas estas razones, la Delegación española sugiere que las discusiones se encarrilen de la siguiente forma:

- Para los productos industriales se partiría del principio de reducciones arancelarias en la forma paulatina y razonable que las exigencias económicas permitieran. Para estudiar estas reducciones, las posibles excepciones, etc. quizás sería útil, dentro del cuadro de nuestras próximas sesiones, examinar en grupo de trabajo, todas estas cuestiones, teniendo bien presente lo dicho anteriormente sobre la necesidad de asegurar un equilibrio real de las posibilidades que ofrezcan estas reducciones para los intercambios mútuos, la necesidad de corregir el actual desequilibrio comercial entre España y la C.E.E., así como los problemas sectoriales que pudieran presentarse.

- Para los productos agrícolas, podría establecerse otro grupo de trabajo que exploraría para estos productos, con visión de conjunto y equilibrada, las posibles fórmulas capaces, por una parte, de dar lugar a un incremento de estos intercambios y a una mejora de sus condiciones económicas, y de otra, de salvaguardar dentro de criterios de sa na economicidad las producciones respectivas.

- Podría establecerse igualmente otros grupos para estudiar cuestiones tales como las desviaciones de tráfico eventuales, las cláusulas de salvaguarda y los restantes pro blemas derivados del desarme (problemas de transporte, de mã no de obra, etc.).

Creo, señor Presidente, que esta propuesta que hago se inscribe plenamente dentro del espíritu que ha presidido esta apertura de negociaciones y que, por lo tanto, podrá ser acep tada.

Muchas gracias señor Presidente.