

DEPARTAMENT D'HISTÒRIA MODERNA I CONTEMPORÀNIA

LOS EMPRESARIOS Y EUROPA
Las organizaciones patronales ante la adhesión
de España a la CEE (1962-1986)



TESIS DOCTORAL

AUTOR: **Guillermo García Crespo**

DIRECTOR: **Dr. Pere Ysàs Solanes**

2015

-TERCERA PARTE-
EL LARGO CAMINO HACIA LA ADHESIÓN

CAPÍTULO 6. LAS RELACIONES HISPANOCOMUNITARIAS EN LOS INICIOS DE LA TRANSICIÓN (1976-1979)

6. 1. LA COMUNIDAD Y EL PROCESO DEMOCRATIZADOR EN ESPAÑA

Las condenas a muerte de miembros de ETA y del FRAP en septiembre y la desaparición de Franco dos meses más tarde abrieron una etapa de incertidumbre en las relaciones hispanocomunitarias, dándose por finalizada la fase de negociaciones Ullastres-Kergorlay. La comentada declaración del Consejo de Ministros europeo tras las ejecuciones, reprobando la actitud de las autoridades franquistas y asumiendo la imposibilidad de continuar las negociaciones, dejaba más dudas que certezas respecto del siguiente paso en las complejas relaciones con España. Para el aspirante, la situación encerraba evidentes peligros, dado el carácter provisional en el que se hallaban las relaciones comerciales con los tres nuevos miembros de la CEE. Los reiterados avisos de las autoridades británicas respecto de la finalización del *stand-still* aplicado a los productos españoles auguraban un desenlace muy perjudicial para el comercio de exportación, especialmente dentro del sector agrícola. Del estado de incertidumbre daba cuenta un despacho de Ullastres remitido a comienzos de noviembre, en el cual el embajador sugería la resolución momentánea del problema británico con el inicio de una nueva negociación de mayor alcance:

Aparte de posibles propuestas que puedan afectar al conjunto de las negociaciones, tienen —y tenemos— el problema a fecha fija del «stand still» británico, al que estamos siguiendo los pasos [...]. Este problema está inevitablemente ligado con el del posible replanteamiento de unas negociaciones globales. Si estas se planteasen antes de fin de año, o con perspectivas de serlo poco después, es casi seguro que de una u otra forma se prorrogaría el «stand-still». En caso contrario, habría que hacer todo lo posible para conseguirlo también, pero las posibilidades serían bastante menores.¹

El primer gobierno de la Monarquía, presentado a comienzos del mes de diciembre por un Arias Navarro que repetía al frente del ejecutivo, presentaba novedades y una imagen de relativa renovación, a pesar de que el gabinete continuaba formado por personal político procedente del franquismo.² La entrada de fuertes personalidades, como Fraga o Areilza, con

¹ Despacho de Ullastres a Cortina, 5/11/75. AGUN, fondo Ullastres, caja 688.

² Existe en la historiografía sobre el período bastante coincidencia a la hora de enjuiciar de manera muy negativa el segundo gobierno de Arias Navarro y primer gabinete del reinado de Juan Carlos I. Al respecto pueden consultarse los análisis de TUSELL y QUEIPO DE LLANO (2003: 253-329, TUSELL (2007: 59-86), MOLINERO e YSÀS (2008: 229-263), YSÀS (2010: 31-57), GALLEGOS (2009: 209-411).

una larga trayectoria en el aparato del régimen pero que se habían desmarcado prudentemente en los últimos años de la línea más inmovilista, junto con la aparición de nuevos rostros, como los de Alfonso Osorio, Calvo-Sotelo, Pérez de Bricio o Adolfo Suárez (menos nuevo en el caso del político de Cebreros tras su paso por RTVE), ofrecía la imagen de un gobierno heterogéneo compuesto por «neofranquistas de tendencia reformista», según la definición acuñada desde Fomento del Trabajo.³ No obstante, en el nuevo Consejo de Ministros no faltaban ni los que miraban con recelo cualquier atisbo de desviación de los principios del Régimen del 18 de julio, ni los que ambicionaban «mover la silla» al propio Arias. Especialmente respecto de estos últimos, Fraga y Areilza no ocultaban que tenían ideas propias sobre un proceso de reforma que difícilmente podía aplazarse, a riesgo de que fuera la *calle* la que marcara los tiempos y dictara las líneas básicas del proceso.

Los primeros días de enero mostraron que la sociedad no estaba satisfecha con las promesas de reforma del nuevo gobierno, toda vez que no se percibían los avances, situación que contrastaba con la ausencia de diálogo con las fuerzas políticas y la permanencia de una legislación que continuaba siendo extremadamente represiva. La ciudadanía observaba con desconfianza las posibilidades de Juan Carlos I para transformar el régimen franquista en un estado democrático, circunstancia agravada por la inexistencia de un calendario de reformas preciso y la crisis económica que parecía haberse instalado definitivamente. Lo que desde la embajada francesa se describía como un «difficile prélude à une démocratie» se exteriorizaba en las grandes ciudades en una ola de agitación social no conocida en los últimos cuarenta años, según la estimación del propio embajador Gillet.⁴

La cartera de Exteriores estaba ahora en manos del antiguo embajador en Washington y París que, desde 1966, había pasado a ocupar un puesto en la secretaría política del conde de Barcelona, padre del nuevo monarca. Durante los meses que ocupó la cartera de Exteriores, Areilza cultivaría sin descanso en los foros internacionales la imagen del político reformista comprometido con una evolución democrática del país, tratando de marcar distancias con otros miembros del gabinete y con los custodios del Movimiento, muchos de los cuales formaban parte del conocido «búnker» franquista.⁵ La campaña resultó un éxito —al menos en lo personal— para el conde de Motrico, como se desprende de la sesión de la Asamblea del

³ «Hacia la democracia», editorial de *Economía nacional e internacional de la empresa*, nº 1875, 11/75.

⁴ Despacho del embajador francés en Madrid, 20/1/76. ANMI, Espagne (1972-1977), dossier 16218. (Anexo VI).

⁵ En opinión de Ángel VIÑAS (2007: 134) «sobre Areilza y tras Areilza fueron el propio rey y el subsecretario de Asuntos Exteriores, Marcelino Oreja, quienes empuñaron firmemente el nuevo gobernante (*sic!*)».

Consejo de Europa celebrada el 27 de enero. En el informe presentado por la Comisión sobre asuntos políticos, se oponía a la figura del *reformista* ministro de Exteriores, que había pronosticado la celebración de elecciones antes de final de año, la del presidente Arias Navarro, que rechazaba la posibilidad de aprobar «en un futuro inmediato» una amnistía general y pronosticaba un plazo no inferior a los dos años para la existencia de «cuatro o cinco partidos políticos».⁶

En lo relativo a los otros miembros del gobierno, el nombramiento de Pérez de Bricio fue recibido con satisfacción en el país vecino, toda vez que el nuevo ministro de Industria había sido el interlocutor principal del comité francoespañol de cooperación industrial desde 1969. De Pérez de Bricio destacaban su competencia y su ascendente en el mundo industrial español, cualidades que en la estrategia del Ministerio del ramo francés facilitarían la resolución de los asuntos pendientes entre ambos países, en especial, los temas de cooperación en materia de energía nuclear y el de la elección del sistema de televisión en España.⁷

Por otra parte, la elección de Martín Villa para la cartera de Relaciones Sindicales no había caído con análoga satisfacción entre algunos miembros del Consejo Nacional de Empresarios, a pesar del interés de Conde Bandrés en resaltar las cualidades del entonces Gobernador civil y jefe provincial del Movimiento en Barcelona «tan unido, ideológica, somática y personalmente al común sentir del empresariado, y no digamos de su Presidente».⁸ Conde Bandrés se quejaba abiertamente a Arias Navarro de que no se hubiese tenido en cuenta la opinión del CNE en el nombramiento del sustituto de Fernández Sordo. Al decir del presidente del máximo órgano empresarial, la práctica de consultar a los empresarios ante la formación de un nuevo gobierno, no estando contemplada en las leyes españolas, sí era una costumbre extendida en «otros países democráticos de Europa».⁹

⁶ «Parecer sobre la situación en España», presentado por la Comisión de sobre asuntos políticos. Consejo de Europa, Asamblea parlamentaria, 27/1/76. AGA, Sindicatos, Secretariado Central de Asuntos Económicos, caja 105.

⁷ Nota de la Direction Générale de l'Industrie, 15/12/75. ANMI, Espagne (1972-1977), dossier 16215.

⁸ Carta de Conde Bandrés a Arias Navarro, 12/12/75. AGA, Sindicatos, Secretariado Central de Asuntos Económicos, caja 104.

⁹ Ibíd. La cursiva es mía. No existen evidencias de que esta práctica *consuetudinaria* fuera observada a partir de entonces por los siguientes presidentes del Gobierno, ni de que Suárez consultara el nombramiento de Jiménez de Parga a los *sucesores* de Conde Bandrés en la dirección del empresariado español. Por el contrario, resulta más factible sostener que el cese del jurista en febrero de 1978 fuera solicitado desde CEOE tras ciertas recomendaciones del ministro de Trabajo en torno a la cogestión en las empresas.

No obstante, la mala sintonía del nuevo ministro sindical y algunos miembros del Consejo venía de algunas declaraciones de Martín Villa durante su etapa como secretario general de la OSE (1969-1973). En concreto, fueron muy comentadas las que realizó al diario *Tele/eXprés* en febrero de 1972, donde hablaba del fracaso del modelo verticalista de gestión y sindicalización de la empresa, así como de la falta de adaptación de la OSE a los nuevos tiempos.¹⁰ El ya por entonces ex presidente del CNE, Martín Sanz, se apresuró a escribir al secretario particular y cuñado del jefe del Estado, Felipe Polo, señalando que desde julio de 1936 no había leído nada «tan falso, irresponsable y demoledor». El empresario no concebía que semejantes declaraciones procedieran de un alto cargo sindical (tenía la sospecha de que estuvieran instigadas por algún ministro),¹¹ quien, además, mostraba un evidente desconocimiento de la realidad empresarial, impropio de alguien «que ininterrumpidamente ha ocupado altos cargos públicos desde las aulas universitarias». Martín Sanz entendía que de no mediar una rectificación contundente, Martín Villa debería ser cesado, sobre todo en un momento en el que se hacía más perentorio ofrecer una imagen de unidad frente a Europa:

Ahora que a causa del Mercado Común nos es más necesaria que nunca la unidad política y el perfeccionamiento de nuestras estructuras empresariales, labor en la que tendría que ser protagonista la Organización Sindical, no pueden ser más inoportunas las declaraciones de Martín Villa, que las habrá formulado por razones de personal estrategia política, ya que posiblemente con ellas pretendía adquirir el derecho a continuar ocupando cargos públicos en el futuro político, que sin duda desea para España.¹²

Las críticas de Martín Villa llegaban además en un momento en que las tensiones entre una nueva generación de dirigentes sindicales y la «vieja guardia» eran palpables. En referencia a este último aspecto, el veterano dirigente del CNE lanzaba una seria advertencia a los que pudieran estar favoreciendo los planes del que más tarde se convertiría en figura destacada de los gobiernos de UCD:

Pero si Martín Villa tiene alguna posibilidad de sacar fruto de este viraje político —gracias a su edad— es indudable que si se consienten y con ello se le ayuda a realizar sus propósitos, no podrán permanecer en ninguno de sus puestos quienes han sido viva encarnación del Sistema político vigente.¹³

¹⁰ Una síntesis de las declaraciones en *ABC*, 3/2/72.

¹¹ Es aventurado responder a qué miembro del Gobierno podía estar refiriéndose Martín Sanz. Sabemos de la buena sintonía entre Martín Villa y el ministro de Sindicatos, García-Ramal, pero en el Consejo de Ministros también se encontraba Torcuato Fernández Miranda, a la sazón ministro-secretario general del Movimiento.

¹² Carta de M. Sanz a Felipe Polo, 3/2/72. FNFF, doc. nº. 16945. (Anexo VII).

¹³ Ibíd.

El día 20 de enero de 1976, el Consejo de Ministros de la CEE anunciaba la predisposición de los órganos comunitarios a reanudar las negociaciones con España.¹⁴ Aunque el anuncio fue recibido en los medios con cautela, la realidad era que ya desde finales del mes de noviembre, la diplomacia española conocía las intenciones de la Comunidad en este sentido. En una reunión mantenida en Madrid con miembros de la Comisión, estos habían hecho saber al embajador Ullastres el voto de confianza que los comunitarios estaban dispuestos a conceder al nuevo monarca «sin exigir condiciones previas de ningún tipo», un gesto tan loable como oportuno, pues estaba implícita la voluntad de retomar la negociación dentro de los parámetros de la política mediterránea de los Nueve,¹⁵ aspecto este último que contrariaba a los negociadores españoles. Kergorlay, presente en la reunión, aclaró que no resultaban necesarias nuevas instrucciones del Consejo, «puesto que dichas negociaciones no habían sido ni congeladas ni siquiera suspendidas y que, por lo tanto, se podían continuar cuando la Comisión lo considerara oportuno».¹⁶ Desde otro punto de vista, la coyuntura económica internacional no favorecía las pretensiones de España en ese momento: la crisis mundial provocada por el alza de los precios del crudo seguía proyectando una sombra de inestabilidad en las economías avanzadas de Occidente, circunstancia que limitaba una eventual muestra de generosidad de los socios comunitarios frente a los terceros países.

Si bien el principal y el más inmediato de los obstáculos que debía superar la delegación española se centraba en la adaptación o sustitución del Acuerdo de 1970, la postura del Reino Unido frente a las negociaciones con Grecia, Portugal o España, distaba de poder ser reducida a una simple cuestión arancelaria. Un memorándum del Foreign Office, redactado en marzo de 1976, asumía como principio axiomático que la futura ampliación tendría efectos negativos para la posición británica, aunque se descartaban como posibles estrategias la aplicación del veto o un retraso injustificado, dado el coste de imagen que tendría para el Reino Unido. Además, se reconocía que la entrada de estos países, por el contrario, produciría efectos positivos para el establecimiento de regímenes democráticos en los estados situados por debajo de la «olive growing line». Sin embargo, el informe no ocultaba que la adhesión de países «relativamente pobres» perjudicaría a la Comunidad y conllevaría para las arcas británicas mayores contribuciones al presupuesto comunitario, junto con perjuicios para

¹⁴ ALONSO (1985: 121).

¹⁵ En enero de 1976, la Comunidad finalizaba las negociaciones con los países del Magreb, siendo firmados en abril los respectivos acuerdos. Estos convenios, sumados al de Israel, dejaban a la agricultura española en el acceso a los mercados comunitarios en franca desventaja.

¹⁶ Carta de Ullastres a Cortina, 28/11/75. AGUN, fondo Ullastres, caja 688.

algunas industrias de las Islas (textil). Respecto del equilibrio interno futuro de la Comunidad, las nuevas incorporaciones mostrarían intereses divergentes con los del Reino Unido en ámbitos como el comercio exterior o la política común agraria, temas en los que podrían alinearse con otros países miembros:

Over whole range of Community policies, existing and emergent, the new entrants would pursue interests different from ours. In external trade they would join the more restrictive and inward-looking members of the Community (in particular France and Italy); in terms of agricultural policy they would join with the French and Italians in exacting as high a price as they could for the support of Southern European agriculture. They would try to squeeze as much as they could out of Community regional and social expenditure; and this would be a drag on the development of Community industrial policy and would make progress towards Economic and Monetary Union even less likely than it is now.¹⁷

Desde la perspectiva española, los dos países citados —Italia y Francia— aparecían ya entonces en las proyecciones de su estrategia frente a Bruselas como los mayores obstáculos a sortear de cara a una eventual negociación para la adhesión. En el caso del país transalpino, la balanza comercial durante los cinco años transcurridos desde la entrada en vigor del Acuerdo Preferencial (1971-75) arrojaba unos datos fuertemente desequilibrados en favor de Italia, y lo que aún era más preocupante, la tendencia última era acentuar este desequilibrio, con un significativo retroceso de las exportaciones españolas en el último ejercicio. El déficit en contra de España era en 1975 seis veces mayor que el registrado en 1971. Así, la tasa de cobertura pasaba de situarse en el primer año en un 73,6 % a estar solo ligeramente por encima del 30% en 1975. Según la información manejada por la diplomacia española, la pérdida de competitividad de las mercancías españolas en el último año (las exportaciones disminuyeron casi un 50% respecto a 1974) hallaba su explicación en la tensión política entre ambos países, circunstancia agravada por la espiral inflacionaria que atravesaba la economía italiana y la depreciación de la lira.

En relación con la postura de este país en el marco negociador hispanocomunitario, los informes de Santa Cruz sostenían que si bien con anterioridad a 1975 la posición de Italia había estado influida por «factores técnico-económicos», en este último año habían sido «factores políticos» los que la habían determinado con mayor fuerza. La explicación a este cambio debía buscarse en las presiones que la DC italiana y el gobierno Moro estaban sufriendo por «fuerzas afines españolas» para mantener el voto a la aproximación española

¹⁷ Secretario de Estado para Asuntos Exteriores y de la Commonwealth: «Enlargement of the EEC», 19/3/76. National Archives, Cabinet Office, CAB/129/188/12.

«mientras no se implantase un pluralismo político» en aquel país.¹⁸ Fue precisamente durante la presidencia comunitaria de Italia, en el segundo semestre de 1975, cuando se produjo la suspensión de las negociaciones. De cara al futuro y en el supuesto de que la evolución política en España allanara el camino a una mejora de las relaciones entre los dos países, la diplomacia española esperaba que el nuevo «caballo de batalla» pasaría a ser el de las compensaciones económicas que Italia exigiría al resto de socios a cambio de la entrada de España en el Mercado Común.

En contraste, las relaciones bilaterales con Francia se veían sometidas progresivamente a otro tipo de presiones políticas: los últimos tiempos habían visto en el país vecino un aumento de la sensibilización de las regiones con una producción agraria similar a la española, territorios que a menudo coincidían con las zonas menos desarrolladas económicamente. Los intercambios se efectuaban mucho más rápidamente de España hacia Francia que a la inversa. En los últimos cinco años, España casi había duplicado sus exportaciones de productos agrícolas hacia Francia (de 700 millones de francos en 1970 a 1.334 en 1974), mientras que las ventas francesas, aunque habían aumentado ligeramente (especialmente en carne, leche y cereales), no superaban los 750 millones en 1974. Las relaciones comerciales hispanofrancesas en los dos últimos años (1974 y 1975) no habían sido fáciles: los dos países libraron una verdadera escalada de medidas contrarias a los acuerdos en vigor, con interrupción de licencias de importación desde España y retrasos en la apertura de la frontera francesa para los productos peninsulares, incluyendo la destrucción de frutas y verduras españolas destinadas a Francia o en tránsito hacia el resto de mercados comunitarios.¹⁹ Estas circunstancias aconsejaban al presidente Giscard y a su primer ministro, Jacques Chirac, a mostrar una oposición cada vez más firme al otorgamiento por parte de la CEE de concesiones agrícolas a España.

Bajo estos parámetros transcurriría la «exitosa» gira de Areilza por las capitales europeas,²⁰ con una propuesta basada en el análisis desapasionado de los problemas pendientes y en el inicio de un proceso negociador con el objetivo final de la plena

¹⁸ AA.EE.: «Nota para el Sr. Ministro: Relaciones económicas hispano-italianas», 8/3/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

¹⁹ Direction des Affaires économiques et financières, AA.EE. : «Difficultés des relations bilatérales dans le domaine agricole», 30/1/76. ANMT, CNPF, 98AS, dossier 608.

²⁰ La gira se desarrollará entre los meses de enero y abril, en desplazamientos breves que incluirán la visita a dos o tres de las capitales europeas. Desde Bruselas, Ullastres confirmaría la excelente impresión causada por Areilza en los medios comunitarios. Despacho de Ullastres a Areilza, 16/2/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 688.

integración de España en la Comunidad. La delegación española pudo comprobar en esta primera toma de contacto una actitud cordial de los gobiernos de los Nueve, motivada en buena medida por la excelente imagen en el exterior del nuevo ministro de Asuntos Exteriores; lejos quedaban ya los tiempos de las *Reivindicaciones de España*.²¹ Sin embargo, al experimentado Areilza no se le escapaba que la CEE no mostraría ningún interés en iniciar una negociación de «máximos» sin resolver previamente el desequilibrio favorable a España presente en el Acuerdo Preferencial. Sumado a lo anterior, la ausencia de un sistema político pluralista no resultaba para un futuro candidato la mejor tarjeta de visita y las reiteradas menciones de Areilza al porvenir democrático que esperaba a los españoles no pasaban de ser meras «letras de cambio», que difícilmente admitirían los parlamentarios comunitarios sin unas garantías precisas.

No obstante, el gobierno de Bonn habría aceptado, según la información reservada transmitida por Areilza, que la legitimación democrática pasase en lo sustancial por «una representatividad basada en el sufragio universal», la promulgación de libertades civiles efectivas y por la existencia de una pluralidad política de la que podrían quedar excluidos, según lo manifestado por los interlocutores alemanes, el «partido comunista [...] y los grupos que tuvieran la violencia o la filosofía totalitaria como inspiración, así como aquellos otros grupos que se propusieran atacar la unidad del Estado español».²² Entre las formaciones que quedarían fuera del juego político no se encontraba el PSOE: si bien Areilza advertía de una posible entrada de los socialistas «en la estrategia política del PCE», esta hipótesis era «totalmente improbable» a juicio de los interlocutores del SPD alemán, que, por el contrario, otorgaban su pleno apoyo a la nueva dirección del PSOE. Por último, Areilza arrancaba el compromiso del Gobierno Federal de apoyar la candidatura de España al Mercado Común una vez resueltos los problemas técnicos del Acuerdo Preferencial, cuya vigencia, en su primera fase, finalizaba en 1977.²³

Una vez obtenido el pláctet alemán a la integración, la estrategia del conde de Motrico consistió en hacer llegar a sus homólogos del resto de miembros comunitarios la posición

²¹ «Areilza en Europa: la venta de una imagen», *Triunfo*, 26/2/76.

²² AA.EE.: «Nota informativa sobre el viaje del ministro de Asuntos Exteriores a Bonn, Luxemburgo y París», 12/1/76. AGUN, fondo Garrigues Díaz-Cañabate, caja 8.

²³ Los dos días de visita a Bonn fueron pródigos en reuniones y contactos con el gobierno, las formaciones políticas e incluso con los agentes sociales alemanes. Además de las entrevistas con miembros del gabinete de Brandt (ausente por un viaje), Areilza tuvo la oportunidad de conversar con el presidente de la República Federal, Walter Scheel; con altos dirigentes de los dos partidos mayoritarios, entre los cuales se encontraba H. Kohl, líder de la CDU, y con el jefe de los Sindicatos alemanes, Vetter.

favorable de Alemania, confiando en el peso específico de las recomendaciones del Gobierno Federal. El ministro de AA.EE. aprovechará la breve escala en Luxemburgo para exponer con claridad la oposición de España a negociar una zona de librecambio industrial con la CEE, señalando que en espera de la integración, el marco comercial fijado en el Acuerdo de 1970 resultaba operativo para los intereses españoles.²⁴ Esta negativa, compartida por el gobierno y los sectores económicos, permitía a la delegación española guardar un «comodín» a la espera del inicio de las negociaciones para la adhesión, pero también presentaba inconvenientes y riesgos para el desarrollo económico del país. Permanecer en el estrecho marco del Acuerdo de 1970 durante años, sin avanzar en la consolidación de un área de intercambio comercial con los países comunitarios, provocaría que los productos industriales españoles continuaran entrando en los mercados comunitarios en desventaja frente a los producidos en el área CEE; también frente a los procedentes de la EFTA, de países asociados como Grecia o Turquía y de aquellos estados adscritos al sistema de preferencias generalizadas. Además, no avanzar en la integración y en la apertura a la competencia internacional presentaba un riesgo añadido: al no existir un calendario para acceder al Mercado Común, las empresas españolas retrasarían los programas de reestructuración ya iniciados, amenazando de esta manera la tarea avanzada durante los años del desarrollismo.

No parece que la visita de Areilza al Quai d'Orsay se saldara de una manera tan brillante como la efectuada a otras cancillerías. En la rueda de prensa posterior al encuentro con Sauvagnargues en París, calificado desde Exteriores como viaje «no oficial» pero a solicitud de ambos gobiernos, un cauteloso Areilza no iba más allá del reconocimiento del valor estratégico que suponía para España contar con el apoyo del gobierno francés de cara a una futura negociación para la entrada en la CEE.²⁵ Un informe del Consejo Superior de Cámaras valorando los recientes viajes del ministro de AA.EE. arrojaba unos resultados menos brillantes que los presentados desde Santa Cruz:

la fiabilidad que le están dando al Ministro español de Asuntos Exteriores los gobiernos europeos se basa menos en la credibilidad del programa que presenta y más en la ayuda que le quieren prestar para que el programa se realice. De ahí su interés en suscitar promesas para presentar, dentro, la necesidad de hechos que permitan su logro.²⁶

²⁴ «Las declaraciones de Areilza», *La Vanguardia*, 11/1/76.

²⁵ Para AREILZA (1977: 50), su homólogo francés estuvo «puntualizador y penetrante».

²⁶ Subrayados en el orig. CSC, delegación en Bruselas: «Nota sobre las perspectivas en las relaciones España-CEE después de los viajes a las capitales europeas del ministro español de Asuntos Exteriores», 4/3/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 718.

Junto con la visita de los reyes a EE.UU en junio, la «gira europea» marca el momento culminante del paso de Areilza por el Ministerio. En los meses siguientes, las contradicciones del gabinete dirigido por un dubitativo Arias Navarro impedirán avanzar en el acercamiento a la Europa comunitaria.²⁷ Las reticencias de algunos Ministerios eran conocidas por el equipo negociador, como prueban los intentos desde Santa Cruz por lograr de los departamentos técnicos una posición común. No en vano, antes de presentar una posición negociadora en Bruselas, resultaba imprescindible que esta fuera apoyada por los distintos departamentos.

En opinión del director de Relaciones Internacionales, Raimundo Bassols, la oferta española de extender el Acuerdo de 1970 a los nuevos tres miembros a cambio de mejores ofertas agrícolas por parte de la Comunidad habría provocado reacciones «emotivas» en algún Ministerio (con referencia explícita al de Comercio), desde el que se estaría «defendiendo un cierto inmovilismo o tal vez la fórmula A».²⁸ Esta última consistía en mantener los regímenes arancelarios que los Tres dispensaban a España hasta el 1º de julio de 1977, ganando así tiempo a la espera del inicio de las negociaciones para la adhesión; el titular de Comercio, Calvo-Sotelo, había asegurado ante los empresarios catalanes que pronto España sería una democracia formal, por lo que estaría en condiciones de «replantear directamente con un calendario razonable y flexible la adhesión al Mercado Común solicitada en 1962».²⁹ Esta opción era la menos plausible para Exteriores, que prefería abrir sin dilaciones una negociación de concesiones industriales por ventajas agrícolas comunitarias. Los contactos previos mostraban que era una fórmula aceptable por otros Ministerios, además de ser la opción deseada por los negociadores comunitarios.

²⁷ Areilza trazará en las páginas de su *Diario de un ministro de la Monarquía* un áspero retrato del que fuera su presidente en la etapa al frente del Ministerio de Exteriores. Tras una intervención en las Cortes, Areilza no duda en afirmar que Arias Navarro «no es un hombre de Estado. Es un político del franquismo. Sigue anclado en las coordenadas de que Franco lo vigila, lo sujetta, lo desprecia y lo amenaza [...]. El hecho de que toda Europa lo esté mirando le tiene sin cuidado, porque no le interesa Europa —ni América—...» (AREILZA, 1977: 76).

²⁸ Nota de Bassols a Areilza, 12/4/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

²⁹ *La Vanguardia*, 3/2/76. El planteamiento del ministro fue alabado días más tarde por uno de los columnistas de cabecera del diario barcelonés, Augusto Assía. Lo relevante de este artículo («Los problemas y los hombres», *La Vanguardia*, 6/2/76) era la comparación que realizaba entre Calvo-Sotelo y su antecesor en el cargo, José Luis Cerón. El ilustre periodista acusaba a Cerón, entre otras cuestiones, de propagar el miedo ante la entrada en el Mercado Común y de ser ejemplo del irrealismo en el que había vivido España respecto a Europa, ocultando la importancia del factor político en las negociaciones. En contraste, el nuevo ministro de Comercio hablaba con realismo sobre el proceso democratizador, alejándose de «decréritos triunfalismos». Desde puestos distintos, Calvo-Sotelo tendrá en los años venideros un protagonismo relevante en las negociaciones hispanocomunitarias, mientras que Cerón pasará a engrosar las filas de la patronal CEOE, asumiendo la presidencia de su Comisión económica, con una posición relevante en el diseño del planteamiento patronal frente a la CEE.

La nueva etapa negociadora entrará durante estos meses en una fase técnica, en la cual se discuten fórmulas para un «enriquecimiento limitado» del Acuerdo Preferencial, demostrada ya su rentabilidad para los sectores industriales españoles, dejando en suspenso la discusión de otras metas de mayor alcance. La imposibilidad para el ejecutivo de Arias de alcanzar el objetivo de máximos —obtener para España la categoría de miembro de pleno derecho—, generará la habitual reacción defensiva de las fuerzas menos europeístas dentro del gobierno y en los medios políticos. Esta situación no podrá ser superada por el propio Areilza; incapaz de sobreponerse a las divisiones internas dentro del Consejo de Ministros y a la desconfianza sobre su gestión, tampoco podrá frenar las suspicacias comunitarias en lo relativo al calendario anunciado por el gobierno para el proceso de reforma política.

Los sucesos ocurridos el 3 de marzo en Vitoria, con el asesinato de cinco trabajadores tras un asalto de la policía armada a la parroquia donde se habían reunido, y las detenciones de miembros de Coordinación Democrática en abril, entre los que se encontraba Marcelino Camacho, provocarán la inquietud de algunos comisarios, particularmente la de los socialistas Cheysson³⁰ y Spinelli. Las gestiones de la Misión Española en Bruselas fueron en la línea de rebajar la importancia del incidente y subrayar las deficiencias de una legislación heredada y aún no prescrita, todo ello sumado al carácter provocador de sectores de la oposición que intentaban desafiar abiertamente al gobierno. En opinión de Ullastres, el intento de recuperar un «Frente popular de tan triste recuerdo en España, no podía tolerarse impunemente».³¹ Desde el ejecutivo comunitario, el comisario alemán de origen español, Guido Brunner, habría confesado al embajador que las llamadas y «presiones de todo tipo» de miembros de la oposición democrática y de líderes sindicales españoles a los comisarios eran constantes. Ullastres solicitaba al máximo órgano comunitario un margen de confianza, un «armisticio, digamos de un año», durante el cual la Comisión no interferiría en los asuntos domésticos españoles.³²

A raíz de estos acontecimientos, el presidente de turno del Consejo comunitario, el luxemburgoés Gaston Thorn, escribía confidencialmente a Arias Navarro para advertirle de que cualquier retraso en la aplicación del programa liberalizador y democratizador presentado por Areilza frenaría el acercamiento («rapprocher») de España: «C'est avec un sentiment de

³⁰ A comienzos de los ochenta, Claude Cheysson será ministro de Asuntos Exteriores durante la presidencia de Mitterrand. Tras la ocupación nazi de Francia en 1940, fue enviado a un campo de prisioneros español y guardaba en la memoria las «sacas de prisioneros republicanos y las ejecuciones» (VIÑAS, 2007: 131).

³¹ Carta de Ullastres a Areilza, 3/4/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 688.

³² Ibíd.

graves préoccupations que nous avons appris les récents développements dans votre pays, qui risquent d'avoir des répercussions néfastes pour l'Espagne et pour l'Europe».³³ La respuesta del presidente español invitaba a una rebaja de la tensión, dando garantías sobre el proceso y reiterando la voluntad del gobierno de favorecer la normalización progresiva de la vida política. Esta «normalización» sólo se veía amenazada «par ceux qui essaient de profiter des circonstances actuelles pour imposer leurs schèmes totalitaires». El proyecto, según la previsión del gobierno, alcanzaría su punto culminante en la primavera de 1977, tras la celebración de un «referendum au cours duquel le peuple espagnol se prononcera sur cette reforme».³⁴

Las dudas sobre el proceso democratizador no eran privativas de los representantes comunitarios: desde Bruselas, un miembro de la Misión, el ministro consejero Antonio Fournier, transmitía al entonces subsecretario de AA.EE., Marcelino Oreja, la idoneidad de cerrar el nuevo protocolo comercial antes del 1 de julio, entre otras razones, por la inquietud que le producía una posible involución en el interior: «no hay que descartar la posibilidad de que en nuestra evolución política interior se produzcan retrasos o incidentes que puedan repercutir [...] en nuestros contactos con las Comunidades, retrasando nuestra negociación o dificultándola. El viaje del Ministro nos ha colocado en cierta forma en lo alto de la ola y convendría aprovechar la marea».³⁵

En el Palacio de Santa Cruz se interpretaba que la desconfianza exhibida por los representantes comunitarios también obedecía a los intereses de la Comisión y de algunos países miembros por alargar el período de espera y negociar en el *impasse* el establecimiento con España de un área de librecambio, posibilidad descartada con firmeza por Areilza durante la gira.³⁶ En lo que sí parecían coincidir ambas partes era en la necesidad de afrontar unas negociaciones rápidas que resolvieran la situación irregular en la que se estaban moviendo las relaciones comerciales de España con los Tres. En el terreno de las especulaciones y más allá de las consecuencias para los empresarios españoles, que verían despejado el horizonte

³³ Carta de Thorn a Arias, 5/4/76. AMAEF, Europe-Espagne, 1971-76, caja 427.

³⁴ Carta de Arias a Thorn, finales de abril de 1976, ibíd. El texto que manejo aquí es la traducción al francés realizada por los servicios comunitarios y enviada en nombre del presidente Thorn a los miembros del Consejo. La copia no permite precisar con exactitud la fecha de redacción del original. Es de resaltar que mientras Thorn hablaba de «rapprocher», Arias lo hacía de «integration».

³⁵ Carta de Fournier a Oreja, 25/3/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

³⁶ AA.EE.: «Informe para el Sr. Ministro sobre los aspectos económicos de las relaciones España-CEE, como consecuencia de la visita a Bruselas (Gobierno y Comisión de la CEE), Dublín y la Haya», 23/2/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

comercial con la CEE al menos para un lustro, el éxito de una ronda rápida de negociaciones sería interpretado como un balón de oxígeno para el gobierno Arias. Exteriores especulaba con la posible erosión de la imagen del gobierno y con la popularidad declinante entre los ciudadanos de las negociaciones con la Comunidad, debida en gran parte a la frustración instalada tras años de conversaciones sin resultados plausibles en torno al objetivo final de la adhesión. Sin embargo, una «negociación relámpago» podría ser amortizada por el gobierno, que se apresuraría a reforzar su flanco «europeísta y liberalizante», además de un triunfo personal para Motrico y su ascendente carrera política.³⁷

Los medios económicos advertirán la urgencia del momento. La etapa que se había iniciado con la muerte del dictador se percibía con inquietud en las filas patronales. Esta preocupación derivaba de una triple amenaza: la inestabilidad política, la conflictividad social y la crisis económica, procesos que se superponían a un objetivo *endógeno*: lograr la unidad empresarial. Las actas de los Consejos y las Uniones de empresarios de esos meses reflejan de manera muy precisa las actitudes y el sentir de los hombres de empresa ante unos acontecimientos que escapaban al control gubernamental y que con frecuencia se desarrollaban en los centros de trabajo. Por ello, las negociaciones con la Comunidad a menudo pasaban a ocupar un segundo plano en las asambleas de empresarios, mientras que la discusión se dirigía hacia el repunte de la conflictividad obrera, la reforma de la legislación laboral o las medidas del gobierno para atajar la inflación. Más llamativa era la ausencia de una visión de conjunto y de una altura de miras capaz de ponderar los beneficios, en términos de estabilidad, que ofrecería al país un acercamiento a Europa en esta fase embrionaria del proceso transicional; una etapa en la que eran frecuentes las llamadas a la involución y los riesgos de descarrilamiento. No obstante, desde los sectores económicos no se ocultaba la preocupación por las noticias que llegaban desde Bruselas. Aunque no se trataba de una actitud novedosa, en esta fase de las negociaciones cada sector focalizaba su interés en conocer si sus empresas saldrían más o menos perjudicadas de la revisión del Acuerdo Preferencial o ante las posibles variaciones en el desarme arancelario.

Por otra parte, era significativo el papel secundario asignado a las negociaciones en el discurso del incipiente movimiento empresarial; las nuevas asociaciones de empresarios que

³⁷ Relaciones Económicas Internacionales, AA.EE.: «Táctica negociadora española», 10/3/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

aparecieron durante el año 1976 y los primeros meses de 1977³⁸ mostrarán, del mismo modo, una inclinación a priorizar los asuntos de política interna en el debate de sus organizaciones.³⁹ No había nada radicalmente original en el discurso de los nuevos dirigentes patronales; influir en las decisiones del gobierno en aquellos ámbitos que afectaban a la vida de las empresas seguía apareciendo como uno de los vectores definidores de la acción empresarial.

En estos meses serán escasas las declaraciones emitidas desde estas plataformas en relación con el proceso negociador España-CEE; cuando estas se producían, y a menudo ocupaban unas breves líneas en documentos de base o en entrevistas a sus líderes, adquirían la forma de comentarios bienintencionados, que rehuían adoptar una posición precisa sobre la marcha de las negociaciones y recurrían a las habituales muestras de adhesión acríticas al ingreso de España. En el discurso de estas organizaciones, se enfatizaba una visión idealizada de Europa Occidental como encarnación de un modelo político —democracia— y económico —capitalismo— frente a representaciones de matiz mercantilista. Exponentes de esta perspectiva son las palabras de Agustín Rodríguez Sahagún (Confederación Empresarial Española): «Personalmente —y pienso que es una opinión que comparte un amplio núcleo del empresariado español— apoyo en forma decidida el establecimiento en España de un modelo democrático semejante al que existe en los países de la Europa occidental, con los que, naturalmente, estamos llamados a integrarnos, porque creo que es el mejor camino para garantizar la participación política del pueblo español y para ordenar de forma duradera y estable su convivencia».⁴⁰

De carácter excepcional por su temática pueden calificarse las jornadas organizadas en Madrid por Eurofórum⁴¹ bajo el título «Reforma empresarial y Mercado Común». Celebradas

³⁸ Véase aquí, cap. I.

³⁹ La Agrupación Empresarial Independiente lanzará en octubre una macroencuesta para conocer el sentir de los empresarios, además de vehículo de propaganda para la organización liderada por Max Mazín y José Antonio Segurado (el sondeo fue publicado en la mayoría de diarios). Llama la atención que entre las cinco preguntas de la encuesta tipo test ninguna esté referida al contencioso hispanocomunitario. V. *La Vanguardia*, 27/10/76.

⁴⁰ *Informaciones*, 27/11/76. De entre las nuevas organizaciones, será la CEE la que exteriorice una posición más inequívoca a favor de la integración, reflejo del pensamiento de su máximo dirigente. En plena negociación del Acuerdo de 1970, Rodríguez Sahagún ya se había manifestado favorable al ingreso de España en el Mercado Común. (v. *ABC*, 18/4/70). Más adelante, siendo ministro de Industria, impulsará algunas medidas liberalizadoras (industria del automóvil) con el objetivo de favorecer la integración de los sectores menos preparados.

⁴¹ Fundado en 1975, el Centro Europeo para el Desarrollo de la Empresa (Eurofórum) organizó durante los años de la Transición una serie de «Encuentros» y coloquios periódicos sobre temas económicos y laborales, algunos de los cuales tuvieron un impacto mediático significativo. Así sucedió con el II Encuentro celebrado en mayo de 1976 («Hacia unas nuevas relaciones en la empresa») y que reunió por primera vez en cuatro décadas a empresarios y representantes sindicales —Comisiones Obreras, UGT y USO—, o con la reunión de mayo de

a comienzos del mes de marzo, contaron con la asistencia de personalidades como Sicco Mansholt, artífice de la política agraria comunitaria, el empresario y político Olivier Giscard d'Estaing (hermano del presidente de la República), Nemesio Fernández-Cuesta, Francisco Fernández Ordóñez o Ramón Tamames.⁴² Junto con el examen de los factores consustanciales a la integración de España en la Comunidad Económica Europea, si algo quedó patente en las tres sesiones que componían el programa⁴³ fue el momento de intensa reflexión por el que transitaba el mundo de la empresa y la necesidad de acometer una profunda reformulación de sus principios dentro del modelo político, económico y de relaciones laborales predominante en Occidente.

El debate en torno a la reforma de la empresa no era exclusivo del caso español. En Francia, el tema en cuestión se encontraba en pleno auge tras la aparición el año anterior de un estudio —un *best seller* con más de 100.000 ejemplares vendidos— encargado por el gobierno al ex ministro Pierre Sudreau y que pronto se situaría en el centro de una viva polémica. El «Informe Sudreau» trasladaba el punto de mira a la dimensión social de las empresas, relativizando los aspectos económicos y técnicos frente a «los objetivos de carácter humano y social», con el fin último de lograr una mejora de las condiciones laborales y las relaciones empresario-trabajador.⁴⁴ En abril, el presidente Giscard hacía pública la reflexión del gobierno sobre el citado estudio, definiendo el papel reservado al Estado en la reforma de la empresa y avanzando los puntos principales de esta transformación.⁴⁵ El patronato francés recibía con inquietud y malestar las conclusiones del informe, especialmente en todo aquello relacionado con una mejora de los derechos de los asalariados: aumento de la participación de los trabajadores en áreas de gestión dentro de las empresas, reconocimiento del derecho de expresión individual y colectivo, etc.⁴⁶

1977, celebrada tras dos prohibiciones por orden gubernativa, sobre «Los programas económicos de las alternativas políticas», con la asistencia, entre otros, de representantes del PSOE y el PCE.

⁴² En los debates posteriores a las ponencias intervinieron, entre otros, el ex ministro José Mª López de Letona o el dirigente empresarial Agustín Rodríguez Sahagún. Se trataba de sesiones con asistencia reducida y cuyo auditorio estaba compuesto mayoritariamente por empresarios.

⁴³ «La Reforma de la Empresa», «España y la CEE» y «Condiciones políticas y sociales en Europa». Las actas de estas sesiones fueron recogidas en un volumen con el título *Reforma empresarial y Mercado Común* (1977).

⁴⁴ VEGA (2009: 140).

⁴⁵ ABC, 15/4/76.

⁴⁶ WEBER (1987: 241).

Los rumores que llegaban a España sobre la inminente reanudación de las negociaciones prevista para finales de abril⁴⁷ no ayudaban a calmar los ánimos empresariales. Desde Bruselas se filtraba el posible interés de la Comisión por acelerar el desarme establecido en el Acuerdo Preferencial (aumento en la reducción arancelaria de las listas B y C del 25% al 50%) y la intención de incluir los productos CECA en el futuro protocolo, exigencia que no era una novedad. La Unión Nacional de Empresarios del Metal mostraba su preocupación por el descenso de las exportaciones del sector, consecuencia de la disminución de la competitividad achacable a las «elevaciones brutales de salarios». Desde el sector, la perspectiva de ingresar en las Comunidades era percibida como una maniobra comunitaria para limitar la producción nacional e implantar la normativa de precios CECA, vigilando de esta manera las prácticas de *dumping* de los exportadores peninsulares.

Acorralado entre las presiones de unos y otros, el gobierno llevaba meses buscando con la patronal UNESID una fórmula de entendimiento que permitiese implantar en España el régimen de tarifas europeo y desbloquear este aspecto de la negociación con la CEE. Desde el Ministerio de Industria se argumentaba que el sector había alcanzado durante la última década unos estándares de producción que le permitían competir en los mercados internacionales. De los cuatro últimos ejercicios, en tres de ellos (1971-73) las exportaciones habían superado a las importaciones (en 1974 las restricciones impuestas por la Administración, debidas a la fuerte demanda interior, habían impedido hacer el pleno).⁴⁸

En el ámbito interno, las gestiones del cártel siderúrgico para lograr un pacto social que congelase los convenios colectivos y limitara las alzas salariales no daban, por el momento, los resultados esperados, aunque cabía esperar del ministro de Hacienda y vicepresidente económico, el industrial metalúrgico Villar Mir, una solución favorable. Mientras tanto, no todo eran malas noticias: Ribera Rovira informaba a la Comisión Permanente de la Unión de que el aumento de las cuotas a la Seguridad Social se había visto frenado como «consecuencia de la intervención de nuestros empresarios». En palabras del industrial catalán, la perspectiva de la integración podía deparar algunas ventajas al empresariado en la resolución del contencioso salarial:

⁴⁷ La reunión para explorar una posible adaptación del Acuerdo de 1970 tuvo lugar el 28 de abril. Luego se sucedieron nuevos encuentros en mayo y junio que, en opinión de BASSOLS (1995: 155-156), «resultaron igualmente decepcionantes».

⁴⁸ «Política de precios siderúrgicos». Informe del Ministerio de Industria remitido al ministro de Comercio, 24/7/75. AGA, Mº de Comercio, (12)002.3, caja 1764.

Sería muy importante ya que estamos hablando de integrarnos en la CEE, de elaborar con tiempo pero rápido un libreto de derechos y obligaciones del empresariado y del trabajador en España y en la Comunidad Económica Europea, cree [Ribera] que cuando esto pueda cotejarse nos encontraremos con que estamos llegando a los niveles salariales de la Comunidad, teniendo la mitad de los derechos que los empresarios comunitarios.⁴⁹

Desde la oficina en Bruselas, el Consejo Superior de Cámaras recibía puntual información sobre las exigencias comunitarias de cara a la nueva fase negociadora. Esta se completaba con la información remitida desde la red de delegaciones camerales emplazadas en los países miembros, con especial interés a la despachada por las oficinas ubicadas en suelo francés. Los informes realizados por la delegación en la capital comunitaria mostraban una situación negociadora compleja, con evidente «dificultad para encontrar un punto de equilibrio».⁵⁰ Las conclusiones de un extenso informe para valorar los distintos escenarios en la nueva fase negociadora se inclinaban por una solución basada en la firma de un protocolo adicional —de 4 años de vigencia— que extendiera el Acuerdo Preferencial a los Tres (Reino Unido, Irlanda y Dinamarca). Esta solución provisional contendría preferencias agrícolas y contrapartidas industriales españolas y comunitarias mientras se abría un «paréntesis necesario de reflexión» a la espera de otro tipo de negociaciones. Respecto del rendimiento político que podría obtener el gobierno, el informe era preciso: «A nuestro juicio, interesa menos colorar [sic] políticamente este Protocolo o Acuerdo (aunque también se podría hacer) y más guardar elementos para una negociación que parece aproximarse».⁵¹

Las Cámaras continuarán presentando frente a Europa una posición coincidente con la estrategia oficial, de manera más evidente cuando la táctica negociadora convergía con los intereses comerciales representados desde las Corporaciones y desde el propio Ministerio de Comercio. Durante esta etapa, la Misión en Bruselas y la delegación cameral mantendrán un contacto fluido. Ejemplo de esta mutua asistencia es la declaración emitida por el CSC coincidiendo con la visita en abril de Calvo-Sotelo a Bruselas para entrevistarse con la Comisión y el ejecutivo belga. Antes de la reunión del 28 de ese mes, el máximo órgano cameral hacía público un documento en el que se hablaba, sin oponerse, de posibles

⁴⁹ Acta de la reunión de la Comisión Permanente de la Unión Nacional de Empresarios del Metal, 22/1/76. AGA, Sindicatos, S. N. del Metal, caja 34/12153.

⁵⁰ «Nota sobre las perspectivas en las relaciones España-CEE después de los viajes a las capitales europeas...», cit.

⁵¹ Consejo Superior de Cámaras: «Grado de dependencia, penetración y competencia exterior de la exportación española a la CEE. Análisis de las diversas hipótesis de trabajo en las relaciones hispano-comunitarias», Bruselas, febrero de 1976. AGUN, fondo Ullastres, caja 718.

concesiones industriales, respetándose el equilibrio del Acuerdo de 1970 y con el objetivo prioritario de la adhesión.

La exposición de Ullastres horas más tarde coincidía con lo expuesto por las Cámaras de Comercio, aunque sin avanzar la oferta arancelaria prevista por España (un 10%). También el Consejo Nacional de Empresarios parecía avalar una postura de mayor realismo por parte de España, incluso reconociendo que un movimiento modesto podría no ser suficiente. Para el Consejo, un primer gesto podría consistir en aplicar desde el 1 de enero los desarmes previstos en el Acuerdo Preferencial (lista de 60% llevada al 70%, y una de las dos listas de 25% llevada al 30%).⁵²

Sin embargo, al jefe de la Misión española le preocupaba la intención comunitaria de no acceder a nuevas concesiones agrícolas. Este punto no había sido expuesto en el comunicado de las Cámaras, más allá de señalar como objetivo deseable el mantenimiento del «equilibrio comercial» existente. Esta omisión, que no pasó desapercibida para Ullastres, evidenciaba que este «equilibrio» para las Corporaciones respondía más a los intercambios industriales que a los agrícolas.⁵³ La situación parecía reflejar que los intereses del campo no encontraban el respaldo suficiente en las Cámaras; tampoco, y esto resultaba más preocupante, en el Ministerio de Comercio. Siempre atento al flanco interior, el embajador se mostraba contrariado por una exclusión que podía provocar el rechazo de la opinión pública y la erosión de un gobierno que, estando «mejor situado políticamente que los anteriores, aparecería así cediendo en un punto importante en que aquellos habían logrado no ceder».⁵⁴

Dentro de este singular clima de colaboración, la delegación negociadora en Bruselas topó a menudo con obstáculos dentro del citado ministerio. Ante la demanda de información del ejecutivo comunitario a funcionarios de la Misión, Ullastres se veía obligado a escribir a Calvo-Sotelo para ponerlo al día de ciertas prácticas «oscurantistas» dentro de su departamento. Al parecer, existían reservas desde Comercio para suministrar cierta información relativa a contingentes y a la importación de determinados productos, reticencias que sospechaba el embajador «estarían relacionadas con el incumplimiento de ciertos

⁵² CNE-Comisión CEE: «Comunicación a la Comisión de la CEE sobre las relaciones entre la CEE y España», julio de 1976. AGA, Sindicatos, Secretariado Central de Asuntos Económicos, caja 101.

⁵³ Ullastres: «Aparte de eso, las Cámaras de Comercio momentos antes de la reunión habían hecho pública una declaración en la cual se hablaba, sin oponerse, de posibles concesiones industriales que mantuviesen el equilibrio actual (pero, naturalmente, sin contar ellas con que nuestras concesiones industriales tendrían que equilibrar desde el punto de vista comunitario, no sólo sus concesiones industriales sino también las agrícolas)». Nota de Ullastres a Areilza, 3/5/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

⁵⁴ Ibíd.

compromisos del Acuerdo del 70». La situación incomodaba a Ullastres, aunque admitía que, se hubieran o no cumplido los términos del Acuerdo, había que hacer frente a la situación:

Las explicaciones vendrán después y ya veremos como salimos del paso lo más airosamente posible [...] Creo que no tengo que decirte lo incómodo que me resulta ponerte al tanto de la situación en los aspectos que toca esta carta. Tanto más cuanto que sé que es una situación que te resulta incómoda también a ti. Pero los objetivos que perseguimos —máxima rapidez posible y contenido lo más ventajoso posible— están en peligro y creo que no debemos ser nosotros en ningún momento o caso los que le creemos.⁵⁵

Las citadas reuniones celebradas en mayo y durante los días 2 y 3 de junio no depararon avances significativos para ninguna de las partes, aunque permitieron a los negociadores comunitarios recabar la información necesaria para elevar al Consejo un dictamen previo al nuevo mandato. El anteproyecto se dio a conocer por los servicios de la Comisión a mediados del mes de julio, causando una indisimulada decepción entre los representantes españoles. El nuevo gobierno presidido por Adolfo Suárez era recibido desde Bruselas con una propuesta similar a la contenida en el Mandato de junio de 1974: el ejecutivo comunitario apostaba por una adaptación del Acuerdo Preferencial con ligeros aumentos del desarme industrial por ambas partes, completados con un acuerdo España-CECA basado en reducciones arancelarias del 60%. Por último, la esperada oferta agrícola se mantendría en los límites contenidos en el anterior Mandato.⁵⁶

Las recomendaciones de la Comisión hacían prever que tras la pausa estival el Consejo aprobaría una nueva directiva de negociación. El anteproyecto se encontraba muy alejado de la fórmula propuesta por Areilza durante la gira comunitaria y suponía una alteración sustancial del Acuerdo Preferencial. Bassols apuntaba a Kergorlay como uno de los responsables de la situación: el director general de Relaciones Exteriores de la Comisión había ido demasiado lejos en el proyecto de mandato «creyendo que España, ilusionada por la adhesión, cedería en una serie de puntos de gran importancia».⁵⁷ Aunque es difícil establecer la naturaleza y la procedencia de las presiones que podían haber recibido los miembros del ejecutivo comunitario y en concreto el propio Kergorlay, es evidente que algunos países

⁵⁵ Carta «secreta» de Ullastres a Calvo-Sotelo, 7/6/76, AGUN, fondo Ullastres, caja 718. El asunto era lo suficientemente delicado para que el embajador enviase la misiva al domicilio particular del ministro de Comercio.

⁵⁶ ALONSO (1985: 127).

⁵⁷ BASSOLS (1995: 157).

miembros, como Francia, estaban interesados en poner fin al desequilibrio favorable a España que arrojaba el Acuerdo tras 6 años de vigencia.

Un informe del Ministerio de Industria francés avalaba en aquellos días la orientación del anteproyecto de mandato, sin que esto impidiese insistir en la necesidad de acentuar el ritmo de las reducciones tarifarias a aplicar por España.⁵⁸ Lo singular de la postura del departamento francés es que respondía a la imagen triunfalista presentada por Juan Carlos I en la reciente visita a Washington, donde el monarca había expresado su satisfacción por el nivel de desarrollo alcanzado en España:

Compte tenu des importants progrès réalisés par l'Espagne dans son développement économique ces dernières années, tels qu'ils ont été récemment présentés par le roi Juan Carlos dans son discours aux Etats-Unis, qui a fait ressortir notamment que son pays occupe la dixième place parmi les nations industrielles, il serait légitime que l'accord de 1970 très déséquilibré à son avantage soit correctement exécuté.⁵⁹

Más allá de supuestos excesos verbales, en la Administración gala preocupaban dos cuestiones básicas: las quejas de sus exportadores en relación con las prácticas comerciales abusivas de las autoridades españolas y los datos de la balanza comercial, que arrojaban un preocupante saldo negativo para Francia, en parte por el elevado grado de protección que seguía manteniendo el mercado español. Además, existía el temor de que la entrada de España en la CEE, conjuntamente con la de Grecia y Portugal, impulsara una corriente migratoria desde estos territorios hacia el norte, agravando el problema del desempleo que ya presentaban países como Francia.

A las protestas de los sectores industriales se habían sumado recientemente las de los agricultores de las regiones del Midi. En mayo, el Centre national des jeunes agriculteurs (CNJA) hacía público un estudio en torno a la ampliación comunitaria y la eventual adhesión de España. Caracterizado como un importante grupo de presión en el país vecino, sus recomendaciones se estudiaban con atención en el Ministerio de Agricultura y en la propia capital comunitaria. Bajo el expresivo título de «Espagne: un choc pour l'Europe», el informe cuestionaba los «riesgos mal calculados» de la política mediterránea de la CEE y advertía de la «elevada factura» que pasaría a los países miembros el futuro ingreso de España. El Centre,

⁵⁸ Desde Bruselas, el corresponsal de *ABC* informaba de disputas entre la Comisión y algunos países miembros, como Francia e Italia, no conformes con ciertos aspectos del proyecto de mandato. *ABC*, 8/7/76.

⁵⁹ Direction Générale de l'Industrie: «Note au sujet des directives de négociations proposées par la Commission...», 16/7/76. ANMI, Espagne (1972-1977), dossier 16212.

que resaltaba la nula disponibilidad de este país a respetar las reglas del Mercado Común agrícola, lanzaba una seria advertencia a Europa: «Il faut avoir le courage de reconnaître que les conditions de l'entrée de l'Espagne dans le Marché Commun sont loin d'être réunies si l'on désire que l'Europe garde son originalité, voire son existence».⁶⁰

El informe aparecía en el instante en que se retomaban las negociaciones tras la interrupción de septiembre y, como era previsible, produjo un gran impacto en los medios hispanocomunitarios de Bruselas. Consciente de la dimensión política que tenía el informe, Ullastres intentó neutralizar el efecto a través del embajador francés en Madrid, Deniau: el agregado agrónomo de la embajada realizaría un informe cuyas cifras cuestionaban las reflejadas en el estudio del CNJA, mientras que una delegación del CNJA era recibida en Madrid por el ministro del ramo, Virgilio Oñate, y por dirigentes agrícolas españoles.⁶¹ A comienzos de julio, el propio Deniau prometía a Ullastres realizar gestiones en París y tratar de rebajar el momento de tensión por el que atravesaban las relaciones hispanofrancesas.⁶² De lo complicada de la situación daría cuenta otro hecho: una semana después de la toma de posesión, Suárez realizaba su primera salida al exterior con destino a la capital francesa, donde permanecería apenas unas horas para entrevistarse con Chirac.⁶³

⁶⁰ CNJA: «Espagne: un choc pour l'Europe», abril de 1976. AGA, Sindicatos, Gabinete Técnico de Asuntos Económicos, caja 2.

⁶¹ TROUVÉ (2008: 198).

⁶² Telegrama de Ullastres a Areilza, 1/7/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 718.

⁶³ Numerosas biografías han puesto de relieve que Suárez no fue un político muy «viajero»; mientras fue presidente del gobierno realizó contados viajes al exterior.

6. 2. EL GOBIERNO SUÁREZ Y EL CONSENSO SOBRE EUROPA

La llegada de Adolfo Suárez a la presidencia del gobierno estuvo rodeada de elevadas dosis de desconfianza. El nombramiento, hecho público el día 3 de julio, suscitó en la prensa y en los círculos políticos comentarios poco elogiosos hacia su persona. La desconfianza partía, según el diario o la autoría del juicio, de su pasado como hombre del aparato franquista (su último desempeño había sido el de ministro-secretario general del Movimiento con Arias), de su proximidad a los círculos católicos u *opusdeístas* (conocida era su cercanía al entorno de López Rodó), de su falta de talla intelectual o de no atesorar más méritos que el de ser un «hombre del rey».⁶⁴

En los medios comunitarios, el análisis de la crisis gubernamental y su posterior resolución produjeron desconfianza. Un artículo publicado en *El País* el día 7 revelaba los temores de Bruselas respecto de posibles cambios en la orientación exterior del nuevo gabinete. Según esta información, un miembro del ejecutivo comunitario que se hallaba en Bonn (no se citaba el nombre) habría apuntado la sospecha de que Suárez y el nuevo gabinete estuvieran «más cerca de las tesis estratégicas norteamericanas que de las europeas», actitud que, además, suponía un revés para la política exterior francesa. Las insinuaciones apuntaban a la responsabilidad de EE.UU., con ocasión de la reciente visita del monarca español, en el cese de Arias Navarro y en la formación del nuevo ejecutivo. La noticia provocó la rápida intervención diplomática. Ullastres se entrevistaba con el comisario alemán Brunner y con el presidente Ortolí para «tratar de descubrir qué podía haber de verdad detrás de las afirmaciones contenidas en el artículo de *El País*». Los representantes comunitarios advirtieron la desconfianza de algunas formaciones políticas europeas sobre el proceso de reforma, de manera que «el crédito de confianza subsistía pero que la disposición de espíritu comunitario se podría definir ahora como “interrogativa”».⁶⁵

La formación del nuevo gobierno conllevó más un cambio nominal que de orientación en el ministerio diplomático: tras fracasar como candidato a la presidencia, Areilza cedía el testigo a su subsecretario, Marcelino Oreja. Este último había desarrollado una primera etapa en el Palacio de Santa Cruz durante los años sesenta, primero como secretario y luego como

⁶⁴ El nombramiento de Suárez en FUENTES (2011: 152-153), TUSELL (2007: 87-93), GALLEGÓ (2008: 417-421), PRESTON (2011: 393-395).

⁶⁵ Carta de Ullastres a Oreja, 19/7/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 719.

director del gabinete de Castiella,⁶⁶ figura clave en su ascenso dentro de la carrera diplomática. Su nombramiento también es inseparable de otro hecho: la significativa presencia de los hombres de Tácito, grupo de orientación reformista y católico surgido en 1973 y al que pertenecía el nuevo ministro de AA.EE., en el gabinete formado por Suárez. El vicepresidente segundo, Alfonso Osorio, miembro fundador de este grupo, jugará un papel importante en la promoción de los *tácitos* Landelino Lavilla (Justicia), Eduardo Carriles (Hacienda), Andrés Reguera (Información y Turismo) y Enrique de la Mata (Relaciones Sindicales), a los que se sumaría posteriormente Fernando Álvarez de Miranda en la presidencia del Congreso (1977-1979) como sustituto de Torcuato Fernández.⁶⁷

Empero, la llegada de Oreja no fue el único cambio en la dirección diplomática de los asuntos comunitarios. Ullastres, tras once años en el cargo, cesaba al frente de la Misión española en Bruselas. Su sustitución se hizo efectiva a finales de año, cuando fue relevado por Raimundo Bassols, hasta entonces director general de Relaciones Económicas Internacionales. Existen varias versiones respecto a las razones que empujaron a Suárez y al propio Oreja a ordenar el cese. Según la versión explicada años después por el entonces ministro de AA.EE., fue el embajador quién pidió su sustitución debido al cansancio acumulado tras años en un puesto de enorme desgaste. Había llegado la hora de regresar a España y no hubo presiones del exterior para que se produjera el relevo: «En Bruselas no hubo nadie que se posicionara contra Ullastres; allí lo que atienden es a la competencia, a la lealtad con las personas, a su identificación con el proyecto... al contrario, hubo quienes preguntaron por la sustitución de Ullastres, y lamentaron su partida».⁶⁸ Por otra parte, Oreja tenía en previsión crear un centro de estudios comunitarios en la Escuela diplomática y pensó en Ullastres para dirigirlo.⁶⁹

Sin embargo, la versión que ofrece Bassols de la sustitución es sustancialmente diferente. Para el diplomático, «Ullastres fue un embajador colosal». El gobierno «se lo pensó mucho» y las razones del relevo deben buscarse en los más de 11 años al frente de la delegación comunitaria, pero también por lo que aún representaba Ullastres en aquel

⁶⁶ OREJA (2011: 39).

⁶⁷ En opinión del académico y patrono de la Fundación Francisco Franco, Luis Suárez, el Grupo Tácito estuvo formado en sus inicios por varias sensibilidades, una que podría denominarse de oposición (Álvarez de Miranda, Alzaga, Cavero, Ortega, Díaz Ambrona...) junto a otra «cuya significación puede seguir identificándose con el colaboracionismo» (Oreja, Lavilla, Osorio...), en el bien entendido de que esta facción «propiciaba, al menos respecto del futuro, una transformación sustancial del régimen...». (SUÁREZ, 1991: 235). TUSELL (2007: 92) caracteriza a Tácito como el grupo «más representativo de esa zona intermedia entre el régimen y la oposición característica de la época del tardofranquismo».

⁶⁸ Entrevista del autor a Marcelino Oreja, 21/10/13.

⁶⁹ Ibíd.

momento: la España del franquismo. El asunto venía gestándose desde la etapa de Areilza en Exteriores. Al parecer, durante la gira europea, el ministro fue interpelado acerca del envío de un nuevo embajador que no fuese un «hombre de Franco». A pesar de la alta consideración que se tenía de Ullastres en Bruselas, la inquietud estaba instalada, según Bassols, entre aquellos que no se creían que España caminaba hacia una democracia: «aquí no se mueven las cosas, aquí siguen los mismos», parece ser que era el comentario habitual de estos sectores.

Bassols revela que Suárez tomó la decisión tras citar a ambos a una sesión del Consejo de Ministros; allí se hizo patente que había ministros «que aún dudaban mucho de si había que ir a Europa o no», mientras que Ullastres y Bassols mostraban una total coincidencia respecto de la futura estrategia negociadora: el Acuerdo debía seguir en vigor, pero lo que importaba ya en esos momentos era avanzar hacia la integración. Más tarde, el presidente hizo un aparte con Bassols para comunicarle que contaba con él para «alguna misión más importante». A Ullastres se lo comunicó Marcelino Oreja: «no podemos tener a un embajador 11 años del general Franco, tenemos que cambiar, y Ullastres, que era un señor [...] dijo. ¿quién me va a suceder? Lo entendió enseguida, le dijeron Raimundo Bassols y respondió “fenomenal”».⁷⁰

Tras más de una década en el cargo, Ullastres dejaba la Misión con un bagaje que combinaba evidentes aciertos, el Acuerdo Preferencial sería un ejemplo de ello, con notorios fracasos: lejos de las expectativas de la política exterior del Régimen de Franco, el tratado comercial de 1970 no permitía a España pasar del «vestíbulo» comunitario, mientras buena parte de los países del entorno habían suscrito acuerdos de asociación con la CEE. Ullastres, pese a su pasado en el Ministerio de Comercio, siempre sostuvo que los intereses económicos debían estar un paso por detrás del interés político que significaba la integración de España en Europa; prueba de esto último es que no dudó en sacrificar parte del beneficio comercial obtenido en el Acuerdo del 70 por asegurar la firma de un nuevo acuerdo de mayor envergadura (compromiso Ullastres-Kergorlay), pese a las presiones en contra de algunos ministerios y de amplios sectores económicos.

⁷⁰ Entrevista del autor a Raimundo Bassols, 16/10/13. A favor de esta última interpretación señalo dos hechos: en las cartas que he podido consultar (archivo de la Universidad de Navarra) y donde Ullastres informa de su sustitución, no se hace mención de los motivos del cambio. Por otra parte, en el transcurso de una cena de homenaje del Consejo Superior de Cámaras al embajador, Daniel de Busturia aludía a una reciente conversación con Ullastres: «Hace poco, embajador, me decía Vd. que sentía marcharse antes del alumbramiento de la criatura de la que Vd. puede considerarse como el padre...», palabras que podrían revelar que el cambio no fue tanto una petición expresa del embajador. Nota «Palabras de despedida al Excmo. Embajador D. Alberto Ullastres», 3/12/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 734.

Las coordenadas de la política exterior de Oreja respecto a Europa no variaron sustancialmente del planteamiento realizado por Areilza, al menos hasta la solicitud de adhesión presentada en julio del año siguiente. Se trataba de disipar las dudas y convencer al gobierno comunitario y a los países miembros de que la marcha de España hacia la democracia era irreversible. El programa del nuevo gabinete, presentado el 17 de julio, avanzaba una serie de puntos fundamentales que fueron bien recibidos en los medios políticos comunitarios y en las principales capitales europeas.⁷¹ La declaración programática, de marcado carácter político, incluía medidas como la promulgación de una amnistía, el diálogo con la oposición, una «reforma constitucional» sancionada por referéndum o la celebración de elecciones libres antes del 30 de junio del siguiente año. Respecto del proceso negociador con la CEE, el gobierno confirmaba la continuidad «de las líneas fundamentales de la política exterior de España», manifestando el propósito de integración en las CE y una voluntad de cooperación en el ámbito internacional, dentro del sistema de las Naciones Unidas.⁷²

En lo relativo a la incorporación de España al sistema defensivo de la OTAN, el ejecutivo se mostró partidario de la adhesión al Pacto Atlántico, pero pronto se hizo evidente que no era un tema urgente en la agenda internacional de Suárez. Un informe del Consejo Superior de Asuntos Exteriores, órgano asesor del jefe de la diplomacia, recomendaba adoptar una posición de cautela («no tenemos ninguna prisa en entrar en la OTAN») y esperar una invitación unánime de la Alianza, sin intervenir, mientras esto no se produjese, en la polémica entre el Pacto de Varsovia y la OTAN. Convenía a España, según el informe, esperar a que la vida política del país se hubiera estabilizado y consolidado para negociar desde una posición de fuerza. Respecto de las posibles imbricaciones entre las dos vías principales de entrada de España en la comunidad internacional —las Comunidades Europeas y la OTAN—, el Consejo asesor señalaba que sería preferible que la integración en la OTAN fuera posterior a la entrada en el Consejo de Europa y, en todo caso, no anterior «a la aceptación formal de negociaciones con vistas a la adhesión plena [a la CEE]».⁷³ El Consejo no obviaba que esta supeditación chocaría con los planes de EE.UU., pero para España la incorporación a la OTAN debía servir para reformular las relaciones bilaterales con este país en un sentido más

⁷¹ ABC, 18/7/76.

⁷² BASSOLS (1995: 160).

⁷³ Como hoy sabemos, estos dos requisitos se cumplieron a lo largo de 1977.

equilibrado, «o incluso, llegar a denunciarla». En este punto, el informe recordaba que el interés español debía estar en la «fachada europea del atlantismo».⁷⁴

El malestar creado en España tras conocerse en julio el anteproyecto de Kergorlay fue reconducido a finales de año, cuando Ortolí reconocía a Ullastres que el proyecto resultaba «demasiado ambicioso», siendo necesario relanzar la negociación sobre la base de unos «equilibrios agrícolas e industriales por lo bajo».⁷⁵ El presidente de la Comisión aprovechaba el último encuentro con el embajador para transmitirle la inquietud de los medios siderúrgicos, asunto que Ullastres interpretó como un «elemento que puede ser muy negativo». Ante la grave crisis que afectaba al sector, Ortolí solicitaba de España que «aceptara entrar en el juego», puesto que la situación amenazaba con un serio conflicto entre la Comisión y los estados miembros, con el riesgo de que cada socio «se tome la justicia por su mano» e impidiera unilateralmente la importación de productos siderúrgicos de países terceros.⁷⁶

A comienzos de 1977 se producía el relevo preceptivo en la Comisión europea con la llegada de Roy Jenkins a la presidencia, confiándose a Lorenzo Natali el expediente de la ampliación de la Comunidad hacia el sur.⁷⁷ Las negociaciones para la adhesión de Grecia habían comenzado oficialmente en julio de 1976 (la solicitud griega se había efectuado un año antes). Sin embargo, el débil estado de desarrollo que presentaba la economía de aquel país, pese al gran avance operado en los últimos lustros (con tasas de crecimiento en torno al 7%

⁷⁴ Consejo Superior de Asuntos Exteriores, AA.EE.: «La incorporación de España a la OTAN», 2/12/76. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja. Aunque anticipo en este punto consideraciones de un capítulo posterior, conviene señalar que, si bien fueron escasas las declaraciones de los sucesivos gobiernos respecto a la relación intrínseca que se otorgaba a ambos expedientes de entrada (en la CEE y en la OTAN), el hecho fue que, particularmente durante la etapa socialista del proceso (1982-1986), existió una estrategia definida que vinculó ambos objetivos, con la particularidad de que en aquellas fechas lo que estaba en discusión ya no era la entrada en la OTAN, sino su salida, en el supuesto de ser rechazada la candidatura española en Bruselas.

⁷⁵ Despacho de Ullastres a Oreja, 9/12/76. AGUN, fondo Ullastres, caja 736.

⁷⁶ Ibíd.

⁷⁷ Sobre la figura de este periodista y político italiano cuya presencia será constante en las negociaciones España-CEE, Luis Gámiz trasladaba al ministro Oreja la semblanza que hacía de Natali el antiguo embajador en Roma, Sánchez Bella, poco después de conocerse el nombramiento: «Natali es “católico moderado de izquierdas”, es decir, fanfaniano y por tanto, muy asequible para Sánchez Bella como “amigo fraternal de Fanfani”. Natali es, además, asequible por su “codicia pro domo sua”, codicia que le hizo perder prestigio en Roma por ser “Juez y parte en ciertos casos” y que probablemente motivó su pase a la Administración comunitaria, como medida que obtenía su alejamiento de la vida política activa en Roma. Según Sánchez Bella, “difícilmente hay un hombre que pueda ser más accesible para España que éste” [...] A juicio de Sánchez Bella, las actitudes que Natali tenga que tomar en defensa de los intereses italiano son puramente anecdoticas y lo indudable es que todo el tema debe someterse a una “batalla previa”: una negociación agrícola entre España e Italia. Sánchez Bella cree que sin un acuerdo previo entre naranjeros y olivareros de ambas partes, todo entendimiento en escalones superiores sería inútil...». Nota para el Ministro, —confidencial—, 10/1/77. AGA, Fondo Ministerio de AA.EE., leg. 12558.

hasta 1974),⁷⁸ persuadió a la Comisión a proponer para Grecia, como paso intermedio al ingreso, la condición de «premiembro», mientras trataba de recortar la distancia que lo separaba de las economías de los Nueve.⁷⁹

En la primavera de 1977 llegaba el turno para Portugal, que solicitaba formalmente su ingreso en las Comunidades Europeas el día 28 de marzo. Tras la celebración de elecciones parlamentarias en abril de 1976 y la llegada al poder de los socialistas de Mário Soares, el paréntesis impuesto por la CEE en las relaciones con Portugal llegaba a su fin; ese mismo año, Portugal ingresaba en el Consejo de Europa. Las relaciones económicas de la CEE con Portugal estaban reguladas por el acuerdo comercial de 1972, que preveía el establecimiento de una zona de librecambio industrial el 1 de julio de 1977 (con un régimen de *plafonds* para las exportaciones textiles lusas) y un número limitado de concesiones mutuas en el terreno agrícola.⁸⁰ El acuerdo no había sido recibido en los medios empresariales portugueses con entusiasmo, aunque el inicio en abril de 1974 del proceso conocido como *Revolução dos Cravos*, sumado al rápido deterioro del sistema económico portugués,⁸¹ pudieron modificar la imagen que estos sectores tenían del club comunitario: en adelante, convendría sopesar el ingreso en la CEE como aval para la implantación en Portugal de un sistema democrático que respetase la propiedad privada y los fundamentos del libre mercado, ahora que estos principios se hallaban amenazados por el proceso revolucionario y las nacionalizaciones decretadas por Vasco Gonçalves.⁸² Con relativa frecuencia, sin embargo, la principal organización de la industria portuguesa, CIP,⁸³ expresó sus reservas respecto de una eventual

⁷⁸ *La Vanguardia*, 2/11/76.

⁷⁹ Esta sugerencia, que no tenía el apoyo del Consejo de Ministros comunitario y que rápidamente fue rechazada por el gobierno de Karamanlis, sería propuesta a España más adelante, siendo también rechazada por Suárez, quien recordó que España no aceptaría un trato discriminatorio ni «un proceso que camuflase una “pre-adhesión”».

⁸⁰ El calendario previsto para la citada área de libre cambio contemplaba un desarme arancelario desde el lado portugués más lento, el cual no se completaría hasta 1980 en su capítulo general. El Protocolo adicional de septiembre de 1976 introducía una serie de ventajas para la industria portuguesa, extendiendo la percepción de gravámenes para ciertos productos sensibles hasta 1985.

⁸¹ Sobre la crisis de estos años y los proyectos económicos de la Revolución, v. BRANDÃO (2000: 105-106).

⁸² V. GONZÁLEZ FERNÁNDEZ (2012a: 715-722).

⁸³ El nacimiento de la Confederação da Indústria Portuguesa está íntimamente unido a la oposición de los sectores económicos al levantamiento militar del 25 de abril de 1974. En julio de ese mismo año se creaba la patronal industrial como «respuesta de los empresarios a la necesidad de promoción y defensa de la libre iniciativa y la actividad privada». En agosto, un documento del CIP mostraba abiertamente los fundamentos de una organización que nacía como expresión del pensamiento democrático de los empresarios, erigiéndose como «um bastião contra os projetos de coletivização da economia». Miembro de las principales organizaciones internacionales de empresarios (OIE, UNICE...), en su estructura estaban representadas la mayor parte de entidades sectoriales y regionales de la industria portuguesa. La unión con otras dos organizaciones (la Associação Empresarial de Portugal —AEP—, y la Associação Industrial Portuguesa – Confederação

entrada en el Mercado Común.⁸⁴ Aunque se admitían las ventajas que el ingreso produciría en la modernización de las estructuras de una economía «devastada», a menudo se hizo patente la deriva proteccionista que dominaba en la organización, con dudas acerca de la viabilidad de determinados sectores en un entorno competitivo (metalurgia e industria mecánica), frente a la concurrencia industrial española y respecto de la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas fuera del manto protector dispensado por el salazarismo.⁸⁵ Cuando las negociaciones entraron en su fase definitiva, la patronal no dudó en desafiar al gobierno *conservador* de Pinto Balsemão, asegurando que «se opondrían con todos los medios a su alcance» al ingreso mientras la industria lusa continuara en condiciones de inferioridad. Desde la *Confederação* no se ocultaba la frustración que producía en los sectores empresariales la ausencia de una revisión constitucional que terminase «con el modelo colectivista marxista impuesto a los portugueses después de la revolución de 1974», considerado por estos sectores como «la causa principal de todos los males».⁸⁶

Paralelamente a las negociaciones con Grecia y al inicio del procedimiento jurídico para la adhesión de Portugal, el Consejo de Ministros comunitario aprobaba en abril de 1977 las directrices para la extensión del Acuerdo Preferencial suscrito en 1970 con España. En mayo se llegaba finalmente a un compromiso para que España extendiera el citado acuerdo a los tres nuevos miembros (la adaptación técnica no se formalizó hasta el 25 de julio, antes de la solicitud de adhesión, por las presiones de los exportadores de cítricos).⁸⁷ El contraste de la situación entre los tres países no pasaba inadvertido para la opinión pública, si bien el gobierno Suárez se había apuntado un notable éxito con la aprobación en diciembre de la Ley para la Reforma Política, y se esperaba para junio la celebración de los primeros comicios libres desde la II República.

Empresarial —AIP-CE—) dará como resultado en el año 2011 la creación de la *Confederação Empresarial de Portugal*.

⁸⁴ Sobre la posición de la CIP frente a la CEE, v. MOREIRA et al. (2011).

⁸⁵ «Le Portugais entre l'indifférence et l'hésitation», *Le Monde*, 14/9/78.

⁸⁶ Un resumen de la declaración efectuada por el presidente de la *Confederação*, Ferraz da Costa, en *El País*, 1/4/82.

⁸⁷ En ABC (23/7/77) se calificaba como «verdadera manzana de la discordia» el tratamiento a los agrios en el nuevo acuerdo, especialmente en lo relativo a la entrada de estos productos en el mercado británico. El histórico dirigente agrario Julio de Miguel explicaba gráficamente lo que se jugaba el sector en la adaptación del Acuerdo Preferencial: «Si en el Reino Unido hubiésemos pagado en la campaña pasada por las 125.150 toneladas exportadas el mismo tipo de aduana que en el continente, tal como ahora quieren establecer los países de la CEE, habríamos desembolsado una peseta por kilo más de arancel; es decir, más de 125 millones de pesetas» (*El País*, 15/7/77).

La integración en Europa estuvo presente en los programas de la práctica totalidad de los partidos que concurrían a las elecciones, aunque ocupaba una parcela escueta. Como nota común existía un consenso entre todas las formaciones favorable al ingreso de España en los organismos europeos.⁸⁸ El programa de Alianza Popular incluía entre sus objetivos básicos «participar de pleno derecho en el marco político y económico de la Europa comunitaria»,⁸⁹ aunque la cercanía de los *aliancistas* a los medios económicos tal vez impulsaba a uno de sus miembros destacados, Laureano López Rodó, a reconocer que, aun siendo interesante la entrada en el Mercado Común, esta no debía hacerse «a cualquier precio».⁹⁰ Para el ex ministro franquista, resultaba imprescindible que en el futuro acuerdo quedasen «claras» las cláusulas de salvaguardia «para evitar daño a distintos sectores de la economía».⁹¹

En las filas socialistas, su secretario general se entrevistaba en febrero de 1977 con el presidente Jenkins para trasladar al ejecutivo comunitario la «postura proeuropeísta» del partido.⁹² Esta actitud no impidió a Felipe González presionar, en el mes de diciembre anterior, a la Comisión Política del Parlamento Europeo para que apoyara una petición del PSOE descalificando el proceso democrático que impulsaba el gobierno, petición finalmente rechazada por la asamblea comunitaria y que supuso un triunfo para Suárez y su equipo.⁹³

La estancia en Bruselas del líder socialista contemplaba la celebración de un coloquio bajo el epígrafe «España y Europa», en el cual miembros de la oposición española —Carrillo, Gil-Robles, Camuñas, Areilza y el propio González, entre otros— se reunirían con dirigentes

⁸⁸ De cara a las elecciones, el diario *Informaciones* (2/6/77) presentaba una síntesis de las principales líneas en materia económica de los partidos políticos de ámbito estatal. Una interpretación del «consenso europeísta» de los partidos en CRESPO MACLENNAN (2004: 208-214). Por su parte, Vanessa NÚÑEZ (2013: 119-120) señala que este consenso no impidió que, en la recta final de la campaña para las elecciones de junio, comenzaran a alzarse voces solicitando la apertura de un amplio debate sobre los pros y los contras de la integración. Tierno Galván llegó a plantear la celebración de un referéndum a tal efecto (*Pueblo*, 31/5/77).

⁸⁹ ABC, 27/1/77.

⁹⁰ Como veremos, esta afirmación se asemeja bastante a posteriores declaraciones de los dirigentes de la nueva patronal CEOE.

⁹¹ *Pueblo*, 18/3/77. Las manifestaciones de López Rodó fueron realizadas en el transcurso de un coloquio sobre el tema comunitario, donde también estuvo presente el economista José Ramón Lasuén, presidente de la Federación Socialdemócrata y, tras las elecciones, diputado de UCD por Madrid. Este último advertía de que la CEE era un mercado en estancamiento y que por esta razón ya no era una opción tan atractiva para España como lo había sido en los años sesenta.

⁹² Algunas informaciones apuntaban a que el líder socialista habría recibido el encargo del gobierno para solicitar de la Comisión una «mayor flexibilidad» en las negociaciones con España, extremo desmentido por el propio González. Por otra parte, el secretario general de los socialistas expresaba la posición contraria de su partido al ingreso de España en la OTAN, aunque reconocía que la eventual entrada podría producirse aunque no se contase con el beneplácito de los socialistas. (ABC, 16/2/77).

⁹³ MACLENNAN (2004:187).

del grupo socialista del Parlamento comunitario, encuentro finalmente anulado sin que se aclarasen los motivos del aplazamiento.⁹⁴

La posición favorable al ingreso de los socialistas estaba condicionada a la existencia en España de una «auténtica alternativa democrática». González, preocupado por la reciente actitud de Bruselas hacia Portugal («no quisiéramos que el ostracismo político se pudiera convertir, mañana, en ostracismo económico»), calculaba que España podría solicitar la adhesión a la CEE en otoño tras una corta etapa constituyente después de las elecciones.⁹⁵ Al parecer, en este punto había divergencias de opinión entre los partidos, como pudo observar un alto funcionario de la Comisión que se entrevistó en Madrid con los principales dirigentes políticos. Duchâteau confirmaría que la totalidad de formaciones optaba por que la solicitud de adhesión fuese tramitada por el gobierno resultante de las elecciones de junio, excepto en el caso del PSOE. En las filas socialistas se consideraba que la solicitud no debería enviarse antes de la entrada en vigor de una Constitución aprobada por toda la Asamblea. Sobre este punto, la información manejada en el Palacio de Santa Cruz y confirmada por Duchâteau sostenía que la CEE esperaba la solicitud en un breve plazo de tiempo, ya que a juicio de los comunitarios «no hacia falta que para ello se hubiese aprobado ya la nueva Constitución; bastaría que se hubiese presentado un proyecto válido para la misma como muestra de la intención del Gobierno».⁹⁶ Según las mismas fuentes, existía cierto escepticismo en la capital comunitaria por la ausencia reciente de declaraciones oficiales en pro de la integración del gobierno español.⁹⁷

Esta tímida protesta podía no carecer de cierto fundamento. Si bien las gestiones reservadas de la misión diplomática española continuaron insistiendo en la firme voluntad de avanzar en la integración, durante los últimos meses, el gobierno Suárez había puesto el foco en la política interna. No en vano, el lapsus que media entre el último tercio de 1976 y los primeros meses de 1977 (hasta la legalización del PCE en abril), ha sido valorado como una etapa clave en la adecuación del proyecto reformista del gobierno a las condiciones

⁹⁴ *El País*, 16/2/77. Al parecer, el problema pudo surgir por el interés del grupo democristiano del Parlamento en participar en el coloquio, opción rechazada por el sector socialista. Otras versiones apuntaban al PCE y a la negativa de Carrillo a viajar a Bruselas como único representante invitado por los socialistas. V. *ABC* y *Diario 16*, 16/2/77.

⁹⁵ *Diario 16*, 16/2/77.

⁹⁶ Circular reservada nº 82. Dirección General de Relaciones Internacionales, AA.EE. (28/3/77). www.cvce.eu

⁹⁷ Duchâteau habría avanzado un calendario de la adhesión que contemplaba la firma del tratado dos o tres años después del inicio de las negociaciones previsto para 1978. Después, se aplicaría un período de transición de cinco años. Además, en la Comunidad consideraban que las negociaciones de los tres aspirantes deberían ser independientes, con la previsión de que la entrada de España sería anterior a la correspondiente de Portugal. Ibíd.

planteadas por la oposición democrática,⁹⁸ un escenario marcado también por el «doble acoso del involucionismo reaccionario y del terrorismo de izquierda y derecha».⁹⁹ Bassols reconocería años después que «en abril de 1977 no habíamos presentado todavía nuestra solicitud de adhesión al Mercado Común, ni se había tomado una firme decisión en tal sentido».¹⁰⁰

No obstante, podían existir otras razones de peso para esta actitud dilatoria: la estrategia negociadora mientras se encontraba una salida para la modificación del Acuerdo Preferencial, por un lado, pero también los preocupantes datos económicos y los mensajes que llegaban desde los medios empresariales aconsejaban prudencia al ejecutivo. Fuentes comunitarias dudaban de la voluntad del gobierno español de «pedir la adhesión rápidamente tras la reforma política», circunstancia que atribuían «a problemas de orden político y económico (resistencia industriales catalanes)».¹⁰¹

Al parecer, la incertidumbre sobre la orientación del nuevo programa económico estaba lastrando la acción del gobierno. En el Consejo de Ministros existían disensiones entre los departamentos que apostaban por una política expansiva y aquellos ministerios que estimaban más conveniente frenar la escalada de precios.¹⁰² El titular de Asuntos Exteriores reconocería años más tarde que las dudas de algunos ministros pesaban sobre la decisión de solicitar la integración: «es cierto que tuvimos que soportar críticas, sobre todo de la prensa [...] y hubo también algunos ministros que creyeron que convenía esperar».¹⁰³

En enero, el Consejo Nacional de Empresarios había elevado al gobierno un extenso memorándum con el balance económico del año anterior y las medidas para paliar una crisis que amenazaba con mermar la ya de por sí frágil confianza empresarial. Desde la patronal *verticalista* se aconsejaba una acción urgente que contemplase la congelación de precios, salarios y rentas, acompañada de una reducción del gasto público y un «mejor reparto» de las cargas por la Seguridad Social, además de una mayor flexibilidad en la contratación y el abandono de «engañosas tutelas sectoriales». El informe incluía a modo de aval un punto

⁹⁸ Dadas las características de esta tesis, he optado por no entrar en el análisis del relato político de la Transición, particularmente en la discusión sobre su naturaleza: ¿reforma o ruptura? Por esta razón, la utilización aquí de un epíteto como «reformista» debe más a un empleo funcional de los términos, sin negar la subjetividad de su uso, que a una toma de posición en el debate o a un juicio a la labor gubernamental. A tal efecto puede consultarse una síntesis con las aportaciones historiográficas recientes sobre la Transición en YSÀS (2013).

⁹⁹ JULIÁ (2006: 77).

¹⁰⁰ BASSOLS (1995: 184).

¹⁰¹ AA.EE.: Nota informativa sobre las relaciones España-CEE, 23/11/76. AGA-AMAE, leg. 12588.

¹⁰² *El País*, 4/2/77.

¹⁰³ OREJA (2011: 191).

dedicado a las políticas antiinflacionistas adoptadas por los países de la CEE («la inflación debe ser considerada como el problema número uno de la economía española»), aunque este reconocimiento no ocultaba el poco entusiasmo que producía la futura integración en el seno del Consejo: «Es necesario aceptar que tarde o temprano nos encontraremos institucionalmente inmersos en una Comunidad del tipo del Mercado Común Europeo».¹⁰⁴

En este contexto, los sectores industriales más reactivos a un ingreso acelerado en el mercado comunitario hicieron sentir su desconfianza a los departamentos implicados en las negociaciones. El Comité interministerial formado por representantes de los ministerios de Exteriores, Comercio e Industria, había pulsado en febrero la opinión de los medios empresariales con una encuesta sobre los efectos que la entrada produciría en sus respectivos ámbitos. De las respuestas podía deducirse que varios sectores de peso (siderurgia, bienes de equipo, fabricantes de electrodomésticos...), cuando no eran refractarios a la integración, optaban por una entrada escalonada, con reducciones arancelarias a ejecutar en un plazo situado entre los seis y los diez años.¹⁰⁵

Las V Jornadas de Exportación celebradas en marzo y organizadas por el CNE fueron el escenario propicio para la presentación de una ponencia sobre los «efectos de la incorporación de España a la CEE».¹⁰⁶ El informe analizaba cada uno de los sectores y subsectores de la agricultura, industria y servicios, así como las repercusiones derivadas de la entrada en el Mercado Común. Las perspectivas para el sector agrícola rebajaban el optimismo: el cálculo fijaba que el 30% de la producción final agraria se encontraría en una posición muy favorable de cara a la integración, un 25% en posición ligeramente favorable, un 20% en situación equilibrada y el 25% restante en posición desfavorable.¹⁰⁷

¹⁰⁴ CNE: «Características de la crisis económica actual: sus orígenes, problemática y posibles actuaciones», enero de 1977. AGA, Sindicatos, fondo CNE, caja 1. Más allá de las recetas a corto y medio plazo, el interés del documento reside en la apuesta firme del Consejo —asesorado por los Servicios de Estudio de varios bancos— por la reorientación del sistema económico español hacia la implantación de una economía plena de mercado, liberada de las distorsiones atribuidas al intervencionismo estatal. Puede aventurarse que el Consejo buscaría, con esta toma de posición, un alineamiento con las nuevas directrices de sectores económicos y financieros que propugnaban una intensa desregularización del sistema como vía de escape a la crisis, sectores que contaban con una significativa presencia en el renovado movimiento empresarial. También es sintomático el mensaje que se dirige a las autoridades acerca de la «gran tarea» que les corresponde: «la de orientar a nuestro empresariado y preparar con la política económica adecuada nuestra entrada en la Comunidad Económica Europea»

¹⁰⁵ *Diario 16*, 21/2/77.

¹⁰⁶ Los datos a continuación en *Europa Press*, 24/3/77, resumen de las V Jornadas de Exportación. AGA, fondo Ministerio de AA.EE., leg. 12588.

¹⁰⁷ En lo relativo a la producción hortofrutícola, sector puntero en la producción agropecuaria española, la ponencia de estas V Jornadas proyectaba dudas, si bien poco específicas, sobre su verdadera competitividad: «la integración va a ser muy difícil, ya que bajo el pretexto político se ha ocultado una serie de problemas económicos, que son mucho más importantes, ante una posible integración. Los productos hortofrutícolas serán

Respecto de la industria, el panorama aún resultaba más desalentador: a modo de ejemplo, el estudio indicaba para la industria química que «los intercambios actuales no resultan favorables a la hora de encarar la adhesión a la Comunidad. Esta situación transitoria puede prolongarse hasta la acomodación de nuestra economía a la comunitaria», mientras que para el sector textil «es aconsejable una postura de máxima prudencia». En lo relativo al sector de transformaciones y manufacturas férreas, los datos mostraban «que la protección arancelaria que en general tiene este sector es importante y desde luego, muy superior a la que tiene frente a nuestras exportaciones la CEE. En general, un desarme arancelario y la liberalización rápida se consideran peligrosos y difícil de asimilar».

En un contexto de desaceleración económica, quedaba por ver si Suárez estaría dispuesto a asumir el desgaste ante la opinión pública de un plan de ajuste a pocos meses de las elecciones, a pesar de que las críticas arreciaban desde las tribunas económicas para que el ejecutivo tomara medidas. El análisis que se realizaba en las páginas del órgano oficial de Fomento del Trabajo no permitía un excesivo margen de maniobra: «Somos de los que opinamos que, siguiendo con la evolución actual de la Economía española, podríamos llegar, para las elecciones de la próxima primavera [aún no se conocía la fecha exacta de los comicios] a un estado verdaderamente crítico [...] Pero la polémica, si acaso, habría de situarse en torno al pronóstico sobre cuánto tiempo más podemos durar “sin hacer nada...” que es exactamente lo que se viene haciendo desde hace tiempo».¹⁰⁸

Finalmente, las dudas que se cernían sobre la capacidad de maniobra de Suárez y su equipo fueron disipadas: el presidente optó por retrasar la adopción de las medidas más impopulares hasta el otoño, lo que en la práctica supuso que la política económica del primer año de Suárez estuviera marcada por la ausencia «de cualquier voluntad estabilizadora».¹⁰⁹ Las elecciones celebradas el 15 de junio permitieron formar gobierno al partido presidencial, la Unión de Centro Democrático, con una cómoda mayoría de 165 diputados en las Cortes.

los menos perjudicados, aunque hay que tener en cuenta los calendarios de producción y comercialización». Un estudio de la LECE de 1978 ofrecía porcentajes similares: en posición favorable se encontraría un 55% de la producción agropecuaria («la gran parte de los productos agrícolas y algunos ganaderos»), en posición equilibrada el 19% y, por último, en posición desfavorable el 26% restante. Sin embargo, las conclusiones de este estudio eran netamente más optimistas: «Para la gran mayoría de agricultores se abrirán nuevas oportunidades y avances, al ser irreversible el principio y proceso de armonización “hacia arriba” de las condiciones de vida y trabajo en el seno de la Comunidad». V. Comité Español de la LECE: «Problemática agrícola de la ampliación de la CEE», doc. n.º 2.823/1978. ACCIM, 1978-54.

¹⁰⁸ Editorial «Hay que hacer algo, y cuanto antes», *Economía nacional e internacional de la empresa*, nº 1965, nov-dic de 1976.

¹⁰⁹ GARCÍA DELGADO y SERRANO (1990: 17).

Sin solución de continuidad, Marcelino Oreja, que se mantenía al frente del Ministerio de Asuntos Exteriores, presentaba formalmente en Bruselas el día 28 de julio la solicitud de adhesión de España a las Comunidades Europeas. El apoyo público del líder de la oposición, Felipe González, sumado a las consultas previas a las distintas formaciones, allanaron el camino al gobierno. En la presteza de la solicitud también influyó, en opinión del entonces ministro de Exteriores, la campaña de aquellos sectores económicos europeos interesados en bloquear el ingreso de España, con el riesgo añadido de que «algunos sectores políticos se empezaran a contagiar de esta corriente de opinión».¹¹⁰

¹¹⁰ Art. de M. Oreja para el especial del diario *El Correo* «50 aniversario de la UE», marzo de 2007.

6. 3. EL CNPF, UN ALIADO INESPERADO

La afirmación de M. Oreja apuntaba implícitamente a Francia y a la actitud de determinados sectores productivos con un gran peso en la opinión pública de aquel país y, por tanto, en el Elíseo. Sin embargo, la situación en el país vecino distaba de poder ser reducida a la mera existencia de un frente antiespañol. Como se recordará, los *jeunes agriculteurs* habían liderado una dura campaña contra la candidatura española, aventurando poco menos que el fin de la política agraria comunitaria si se autorizaba la adhesión de un país que presentaba en su sector agrario un nivel salarial paupérrimo. Esta visión *apocalíptica* se había granjeado la solidaridad de amplios sectores de la opinión pública, de numerosos medios de comunicación, mayormente los situados a la izquierda, y del propio primer ministro (Chirac fue sustituido en agosto por Raymond Barre y pasó a ocupar la alcaldía de París).

A pesar del evidente deterioro de imagen, la causa española iba a contar, en un momento decisivo, con un influyente adalid en el vecino del norte: la todopoderosa CNPF encabezaría una corriente de opinión favorable al ingreso de España en la Comunidad como miembro de pleno derecho. Una semana antes de la solicitud, la prensa francesa se hacía eco de la disposición del *Patronat français* a respaldar la candidatura española.¹¹¹ No se trataba de un gesto altruista ni desinteresado; detrás de la sorprendente decisión había fuertes intereses industriales.

Un importante estudio «sector por sector» elaborado por el CNPF en los últimos meses de 1976 despejaba las dudas acerca de los graves perjuicios que estaba causando para la industria francesa el vigente Acuerdo Preferencial. El saldo comercial presentaba datos alarmantes desde el lado francés, una situación poco menos que inaudita en el historial de las relaciones económicas entre ambos países. La estructura tradicional del comercio hispanofrancés, basada en las ventas francesas de productos industriales y manufacturados y las compras de productos agrícolas desde la península se había desnivelado hasta presentar en 1977 un saldo negativo para Francia. Este país era, desde 1970, el primer cliente de los productos españoles.¹¹² Otro dato resultaba preocupante para la industria francesa: más allá de

¹¹¹ *Le Figaro*, 20/7/77.

¹¹² En efecto, el ejercicio 1977 presentaría, por primera vez, un saldo positivo para España en el comercio global entre ambos países (ventas por un importe de 123.639 millones de pesetas contra 113.094 millones en compras, con una tasa de cobertura del 109%). Esta inversión en los datos se había visto favorecida por sendas devaluaciones de la peseta (del 10% en febrero de 1976 y del 24,87 en julio de 1977, esta última decretada por el nuevo vicepresidente económico, Enrique Fuentes Quintana). Es difícil exagerar el impacto que podía provocar

los productos agrícolas, los últimos años habían visto una progresión creciente de las exportaciones industriales peninsulares hacia Francia, circunstancia que acreditaba los *insospechados* beneficios del Acuerdo Preferencial para los industriales españoles.¹¹³

Además, desde el *Patronat français* se entendía que la responsabilidad de no poner freno a las prácticas españolas amparadas por el Acuerdo de 1970 («véritables agressions commerciales») era compartida por los gobiernos comunitario y francés, debido a que las preocupaciones políticas habían primado sobre los intereses económicos: «Cela nous paraît tenir non seulement à la Communauté, mais au gouvernement français qui a répugné à franchir le pas, les préoccupations politiques l'emportant sur la sauvegarde des intérêts industriels».¹¹⁴ A la vista de estos datos, nadie en el CNPF se mostraba sorprendido por el hecho de que España pretendiese pasar del acuerdo comercial vigente a las negociaciones para el ingreso en el Mercado Común sin modificar el *statu quo* con la Comunidad.¹¹⁵

La apuesta de la patronal francesa por la adhesión de España no estuvo exenta de controversia. Este posicionamiento situaba al CNPF frente al influyente sector agrario y en contra de gran parte del electorado, que se solidarizaba con los agricultores. Más encomiable resultaba el hecho de que las tesis del CNPF no encajaban en las coordenadas políticas de un gobierno fuertemente contestado en la calle, ni con la estrategia electoral de la oposición; durante estos meses no faltaron las declaraciones de F. Mitterrand, secretario general del PSF, o del gaullista Chirac contra la admisión de España en la Comunidad. La situación no pasó desapercibida para el órgano oficial del PCF, *L'Humanité*: «Hormis le CNPF, qui n'y voit que des avantages, les organisations professionnelles de l'agriculture reconnaissent que cet

en los medios económicos especializados, pero también en la opinión pública francesa, semejante estadística. La situación empeoraba si se comparaban estos datos con el saldo negativo que presentaba la balanza comercial de España respecto al conjunto de la CEE: las exportaciones desde los Nueve superaban ese año los 5.500 millones de dólares, mientras que las ventas españolas en sentido inverso eran de 3.800 millones. Datos de la balanza comercial en BUSTURIA (1998 :138).

¹¹³ Las cifras manejadas por el CNPF eran suficientemente expresivas de un cambio de tendencia que podía comportar «la disparition inévitable, à plus ou moins long terme, d'un certain nombre d'industries françaises»: el primer semestre de 1976 mostraba un avance del 35% de las importaciones de productos metálicos españoles frente a un 7% de exportación francesa, de un 43% en maquinas-herramientas contra un -32% de la exportación, de un 62% frente a un 1% en cuanto al material eléctrico. CNPF: «Note sur les relations entre la Communauté et l'Espagne», enero de 1977. ANMT, CNPF, 98 AS, caja 608.

¹¹⁴ Ibíd. Respecto al papel jugado por el ejecutivo comunitario, la recriminación era compartida por la patronal belga, FEB (Fédération des Entreprises de Belgique): «l'accord commercial préférentiel actuel reste caractérisé fondamentalement par un déséquilibre manifeste des concessions consenties de part et d'autre». V. «Résultats de l'enquête FEB “Relations entre la Communauté Européenne et l'Espagne”», 30/8/77. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 14.

¹¹⁵ «Un approfondissement de l'accord de 1970 dans le sens souhaité par la Communauté [...] ne le satisfait pas». Ibíd.

élargissement de la CEE à l'Espagne, à la Grèce et au Portugal va entraîner l'entrée massive dans notre pays de nombreuses productions agricoles et industrielles concurrentes...».¹¹⁶

Sin embargo, para los dirigentes patronales, el citado estudio revelaba un hecho incuestionable: la práctica totalidad de los sectores industriales preferían una España dentro del Mercado Común que fuera.¹¹⁷ Más aún, el ingreso debería ser rápido, con un período de transición breve. Para la industria gala, la condición de miembro obligaría a los productores españoles a operar bajo las mismas condiciones del resto de países miembros. Esta solución pondría fin a las distorsiones de la competencia, obligando a España a acometer las armonizaciones indispensables, sobre todo en el ámbito fiscal. Por otra parte, sería posible luchar con más eficacia contra la influencia de EE.UU. y Japón en España como plataforma para la entrada en el Mercado Común.

Entre los días 8 y 10 de marzo, una delegación del CNPF encabezada por su vicepresidente, Jacques Ferry, acompañado de una nutrida representación de los sectores industriales, visitaba Madrid para trasladar al gobierno español y a los principales dirigentes de los partidos políticos su postura favorable al ingreso. Esta operación completaba las gestiones que el patronato francés estaba realizando ante su gobierno y los departamentos económicos.¹¹⁸

En efecto, el CNPF se dirigió por escrito al primer ministro Barre y a los titulares de Industria, Economía y Exteriores. Las cartas, fechadas en marzo, breves y de estilo conciso, transmitían las conclusiones de la encuesta sectorial y reconocían el impacto negativo del Acuerdo España-CEE para la industria francesa. Las últimas propuestas de la Comisión europea para renegociar el acuerdo tampoco resultaban satisfactorias. A la vista de la situación, la solución pasaba esencialmente por aceptar la adhesión española: «Le CNPF estime que, pour mettre fin aux distorsions de concurrence qui affectent nos entreprises, la

¹¹⁶ *L'Humanité*, 30/7/77.

¹¹⁷ Existían algunas excepciones, aunque mínimas, a este alineamiento, como la de la industria alimentaria y las de algunos subsectores textiles. Singular era el caso del potente sector automovilístico. Para los grandes fabricantes de turismos, firmas que contaban con factorías en España, la adhesión supondría la pérdida de las ventajas de un mercado protegido, por lo que solicitaban que la apertura de las fronteras peninsulares fuera progresiva. Por el contrario, algunas firmas de vehículos industriales, con menor implantación en España, protestaban contra las condiciones prohibitivas de importación del mercado español, solicitando el final de los contingentes y la reducción de los derechos de aduana. CNPF: «Relations entre la CEE et l'Espagne. Analyse schématique des principales réponses reçues des secteurs professionnels», enero de 1977. ANMT, CNPF, 98 AS, caja 608.

¹¹⁸ En concreto, desde el CNPF se intensificaron las gestiones con la Direction des relations économiques extérieures, departamento encargado de elaborar la política comercial exterior y que, reiteradamente, había manifestado su oposición a la candidatura española.

formule la plus souhaitable résiderait dans l'adhésion pure et simple de l'Espagne à la Communauté sous réserve que la période de transition soit la plus brève possible pour éviter toute prolongation du déséquilibre actuel...».¹¹⁹

La visita a Madrid también permitió a los delegados del CNPF pulsar la opinión de sus homólogos españoles sobre la integración y conocer de primera mano el proceso de reforma de las estructuras empresariales. Estos últimos habrían reconocido estar *en principio* a favor de la adhesión, aunque la entrada en el Mercado Común debería estar precedida de un «“étude sereine” et prolongée et que, en tout état de cause, leur attitude finale serait fonction des concessions qui leur seraient consenties par la CEE pour l'adaptation de l'accord de 1970». ¹²⁰ Los patronos franceses reiteraron a sus interlocutores que la mejor opción pasaba por el ingreso de España en el menor plazo posible. Una posición contraria desde los medios económicos españoles obligaría al CNPF a solicitar una renegociación inmediata del Acuerdo Preferencial con el objetivo de establecer una unión aduanera entre la CEE y España.¹²¹

La exhortación no era del todo incierta: en abril, el CNPF se descolgaba con unas duras declaraciones en la prensa francesa donde se acusaba de *dumping* a los exportadores españoles, amenazando con tomar represalias si no finalizaban estas prácticas, e incluso con alusiones a la situación de los trabajadores españoles establecidos en Francia.¹²² En la contextualización de este presunto «cambio de actitud» no pueden obviarse varias cuestiones: según denunciaba la Cámara Española de Comercio en París,¹²³ el gobierno francés había solicitado recientemente de la Comisión nuevas medidas para obstaculizar la importación de determinados productos industriales *made in Spain*, gestión a la que no podía ser ajena la patronal. Por otra parte, a raíz de las críticas internas que ya se estaban recibiendo en la avenue Pierre-I^{er}-de-Serbie¹²⁴ por el posicionamiento favorable a la candidatura española, los dirigentes del CNPF estaban obligados a endurecer el discurso contra el aspirante, reforzando de esta manera la maltrecha imagen del patronato francés en unos momentos de fuerte

¹¹⁹ Carta de J. Ferry a A. Rossi, ministro de Comercio Exterior, 7/3/77. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 11.

¹²⁰ Relations Economiques Internationales, CNPF: «Délégation du CNPF à Madrid», 17/3/77. ANMT, CNPF, 98 AS, caja 608.

¹²¹ En todo caso, los dirigentes del CNPF desconfiaban de la actitud de los empresarios españoles: «Il serait imprudent de prétendre que nous ayons emporté la conviction de nos interlocuteurs. Ces derniers ont cependant manifestement été quelque peu surpris et impressionnés par la vigueur de nos affirmations et démonstrations». Ibíd.

¹²² *La Vanguardia*, 21/4/77.

¹²³ ABC, 16/4/77.

¹²⁴ Sede histórica del CNPF en París.

contestación social en Francia.¹²⁵ Por último, no debe descartarse que, implícitamente, el CNPF estuviese enviando con estas declaraciones una advertencia a las autoridades españolas si se mostraban renuentes a avanzar en dirección a Bruselas.

El «optimismo» de la patronal francesa respecto de la candidatura española no era enteramente compartido por otras organizaciones industriales europeas. Un informe confidencial de la Comisión para Europa de la *Confederation of British Industry* analizaba el perfil de los tres candidatos a ingresar en la CEE y las implicaciones para el Reino Unido y la CEE derivadas de la ampliación.¹²⁶ El estudio, remitido a las altas instancias del CNPF, apuntaba ciertos aspectos de la ampliación cuyo alcance no habría sido suficientemente ponderado por las autoridades comunitarias (que ya negociaban con Grecia y pronto lo harían con Portugal). El CBI aceptaba el carácter estratégico del área mediterránea para la CEE en términos de política y seguridad (consolidación de régimenes democráticos en el flanco sur), pero no se escondía que la ampliación abría dos grandes interrogantes para la industria británica: si el equilibrio global del comercio comunitario se vería modificado por los tres candidatos, así como la ratio beneficios/costes para el Reino Unido, y si la ampliación condicionaría el futuro desarrollo de la CEE.

El problema para el CBI no residía en pasar de «CEE-9 a CEE-12», sino en las características de los nuevos miembros. Se reconocía que el escaso peso económico de los países candidatos —Grecia, Portugal y España— facilitaba su absorción por la CEE sin mayores dificultades (el informe recordaba que el PIB total de estos últimos era sólo la mitad del PIB del Reino Unido y más o similar al de los países del Benelux). Además, gran parte de la industria británica mejoraría las oportunidades comerciales en estos mercados y se obtendrían ventajas evidentes cuando estos países estuviesen sujetos a las disciplinas comunitarias. La Confederation también admitía el potencial de crecimiento de estos países y las oportunidades que sus mercados abrirían a los inversores extranjeros, aunque estas últimas se habían visto entorpecidas durante los últimos dos años debido a la inestabilidad producto de los procesos de transición abiertos en Portugal y España.

Sin embargo, para la CBI las ventajas no podían ocultar los inconvenientes de toda índole que comportaría la ampliación. En este sentido, no puede interpretarse como fruto del

¹²⁵ El día 23 de abril, las principales centrales sindicales decretaban el inicio de varias jornadas de huelga en los servicios estatales (transporte, energía...), como protesta al plan económico de ajuste del gobierno Barre, que contaba con el apoyo del CNPF.

¹²⁶ CBI: «CBI views on enlargement of the EEC», junio de 1977. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 14.

azar que estos problemas hubieran sido, si no silenciados completamente, sí minimizados en las manifestaciones recientes de los dirigentes empresariales franceses. El informe no dejaba margen para las dudas: los nuevos miembros demandarían sustanciales recursos de la CEE. La carga podría sobrepasar con creces la de las regiones de menores ingresos de la Comunidad: «However, the new members would make substantial net claims on the EEC's resources. The burden would appear to be much greater than that which already comes from the lower income regions of the Community, southern Italy, Sicily and Ireland. The three applicants have a population three and a half times that of those lower income regions, with only three-quarters of their average GDP per head».¹²⁷ La transferencia de recursos desde los miembros más desarrollados hacia estos países pondría en serio riesgo el futuro de la convergencia económica y monetaria de la CEE.

Además, la patronal británica advertía de los esfuerzos considerables que tendrían que soportar los nuevos miembros para alinearse con el derecho y las prácticas comunitarias vigentes. Por otra parte, la ampliación podría complicar el funcionamiento de las instituciones comunitarias, ralentizando la toma de decisiones y, debido a que los intereses de los Doce serían aún más dispares que los de los Nueve, podía esperarse un debilitamiento de la solidaridad europea en sus relaciones exteriores. Los empresarios belgas iban más allá en este asunto y sugerían que la Comunidad debería modificar, antes de la adhesión de España, las normas institucionales que regían el proceso decisivo del Consejo. Para la FEB, la *unanimidad*, ya difícil de lograr entre los Nueve, lo sería aún más cuando se ampliara la Comunidad hacia el sur, por cuanto los nuevos candidatos presentarían a la vez tradiciones políticas y situaciones económicas muy diferentes de aquellas de los antiguos miembros:

La Communauté quant à elle devrait modifier, avant l'adhésion de l'Espagne, les règles institutionnelles régissant le processus décisionnel du Conseil. L'expérience prouve qu'en dépit du Traité de Rome celles-ci sont prises à l'unanimité et que cette unanimité est souvent fort difficile à réaliser. L'unanimité, déjà difficile à réaliser à Neuf le sera encore davantage lorsqu'on s'élargira vers le Sud d'autant plus que les nouveaux membres candidats présentent à la fois des traditions politiques et des situations économiques fort différentes de celles des anciens membres.¹²⁸

Hay un aspecto relevante del informe del CBI en relación con el caso español. De su lectura se infiere la amplia coincidencia en los análisis de las patronales francesa y británica

¹²⁷ Ibíd.

¹²⁸ «Résultats de l'enquête FEB "Relations entre la Communauté...", cit.

respecto de los problemas que presentaba este país para la Comunidad en el marco comercial vigente: la CBI reconocía la protección considerable que la Administración española — impuestos, limitación de licencias, restricciones cuantitativas a la importación, subsidios a los exportadores— seguía dispensando al mercado nacional frente a los productos industriales comunitarios; situación agravada por el elevado control que el INI continuaba manteniendo en destacados sectores: siderurgia, energía, construcción naval, etc. El estudio coyuntural realizado por los servicios del CBI arrojaba dudas sobre la robustez de la economía española desde que en 1976 comenzaran a sentirse los efectos de la crisis energética. En el terreno político, el gobierno se veía amenazado por la presión de las centrales sindicales emergentes y los problemas derivados del aumento de la inflación y el desempleo.

Esta coincidencia en el análisis se mantenía al examinar las condiciones que deberían exigir los Nueve al ingreso de España: para el CBI, la Comunidad debería establecer para los tres miembros una etapa de preadhesión adecuada, mientras que el período de transición para adoptar el *acquis communautaire* debería ser breve, riguroso y claramente delimitado de antemano. La CBI también aconsejaba reducir la presumible disparidad en los plazos para la integración de Portugal y España: «It is also an important consideration that the timetable for the end of the transitional period for Spain and Portugal should not be too dissimilar in order to lessen the distortions in internal trade which could arise particularly regarding the movement of goods».¹²⁹

En capítulos sucesivos se analizarán, entre otras cuestiones, los motivos que obligaron a retrasar el ingreso en el Mercado Común de España (conjuntamente con el de Portugal), a pesar del interés reiteradamente mostrado por los gobiernos españoles en culminar el proceso y de la disposición, como ha quedado patente, de los medios industriales europeos por acelerar la integración de un mercado potencial de 40 millones de consumidores.

¹²⁹ Ibíd.

6. 4. LA SOLICITUD DE ADHESIÓN, 1977. CEOE Y LA FORMACIÓN DE UN DISCURSO EMPRESARIAL UNITARIO FRENTE A EUROPA

Finalmente, el día 28 de julio de 1977 se cumplió con el trámite, que consistía en la entrega formal en Bruselas de las solicitudes de adhesión de España a las tres Comunidades Europeas, la CEE, la CECA y el EURATOM.¹³⁰ Habían transcurrido quince años desde la primera solicitud «para una asociación susceptible de llegar en su día a la plena integración» presentada por el entonces ministro de Exteriores, Fernando María Castiella. Aún pasarían 18 meses antes de que se iniciasen oficialmente las negociaciones para la adhesión. De aquella Comunidad original de seis miembros se había pasado a la de Nueve en 1973, y se presumía que en un breve plazo de tiempo, Grecia en primer lugar, y más tarde Portugal, se unirían al selecto club. La posibilidad de que España quedase fuera del expediente de la segunda ampliación comunitaria fue un factor determinante en la presentación de la solicitud, como reconocen Oreja y Bassols, el tandem encargado en aquel momento de dirigir las operaciones en Bruselas. El ministro de AA.EE. también señalará la existencia de factores políticos y económicos en una decisión que desde algunos medios fue interpretada como fruto de la precipitación:

Es cierto que tuvimos que soportar críticas, sobre todo de la prensa, para explicar la precipitación de nuestra petición, y hubo también algunos ministros que creyeron que convenía esperar. Suárez, sin embargo, estaba decidido.¹³¹

Por su parte, el nuevo jefe de la Misión en Bruselas subrayaba que el paso dado por España era fruto del consenso entre las formaciones políticas representadas en las Cortes

¹³⁰ La narración de los días previos a la presentación de las cartas en BASSOLS (1995: 189-194). ¿En qué consistía y cuáles eran las etapas del proceso que se abría tras la solicitud de un candidato al ingreso en las Comunidades Europeas? Siguiendo los cálculos del Ministerio de AA.EE., tras la presentación de la solicitud, el Consejo de Ministros comunitario debería aceptar la petición y encargar a la Comisión la elaboración de un dictamen preceptivo (unos 6 u 8 meses). Este dictamen tendría que ser aprobado por el Consejo, que debería redactar un mandato de negociación (unos 6 meses). Una vez ratificado este último, darían comienzo formal las negociaciones (18 meses aprox.). Finalmente se procedería a la ratificación del Tratado de Adhesión por los países miembros y por el solicitante, «con arreglo a las normas constitucionales de cada uno de ellos». El plazo para este trámite estaría en torno a 1 año. Según este calendario, que no llegó a cumplirse, España podría firmar el Tratado 3 años después de presentada la solicitud, a lo que cabría sumar el plazo para su ratificación (Grecia sí ejecutó con bastante precisión este calendario: la Comunidad aprobaba la solicitud de adhesión de este país en febrero de 1976, mientras que la firma del Tratado se produjo en noviembre de 1979). REI, AA.EE.: «Adhesión de España a la CEE», 25/7/77. AGA, Fondo Ministerio AA.EE., leg. R12557.

¹³¹ OREJA (2011 :191).

(«una decisión auténticamente nacional» había declarado el ministro), acompañado por «el beneplácito de empresarios y sindicatos». ¹³²

Las reacciones en las instancias comunitarias y en los gobiernos de los Nueve fueron esperanzadoras. Sin embargo, la solicitud no resolvía los asuntos comerciales pendientes entre España y la Comunidad: la renegociación de las bases del Acuerdo Preferencial (expediente que no contaba con una solución definitiva pese a la decisión de España de extender unilateralmente a los Tres las concesiones presentes en el Acuerdo), y la reciente crisis pesquera,¹³³ habían abierto una grieta de desconfianza entre las delegaciones negociadoras. Ambos asuntos habían puesto en peligro la presentación de la solicitud.

No es de extrañar que en estas circunstancias y antes de llegar a ese 28 de julio, España hubiese tenido que acometer una operación de *lavado de imagen* que neutralizara la progresiva corriente de opinión contraria a la candidatura española en los países miembros. A esta labor, planificada y ejecutada en los meses previos, había contribuido el Consejo Superior de Cámaras desde dos frentes, uno de carácter oficial y otro que podría denominarse «extraoficial». Respecto del primero, el CSC encargaría un sondeo de opinión entre los meses de febrero y marzo para conocer la imagen que se tenía de España en los principales países comunitarios. Los resultados indicaban que tres de cada cuatro europeos enjuiciaban como positiva la evolución política de España durante los últimos meses, siendo los más indecisos británicos y holandeses.¹³⁴

¹³² BASSOLS (1995: 190). Respecto de esta última afirmación y como he señalado en algún pasaje de este trabajo, es indudable que no existió a lo largo de todo el proceso una declaración explícita por parte de los medios empresariales del tipo «no a la adhesión». Las razones para ello creo que no merecen mayor explicación de la que se desprende de estas páginas. Aún menos podía esperarse un manifestación contraria en el momento de presentar la solicitud. Sin embargo, son los matices los que permiten arrojar luz acerca del verdadero posicionamiento de los empresarios, tanto a título individual en algunos casos, como a través de sus organizaciones representativas, sobre las consecuencias que el ingreso en la CEE produciría en sus empresas y en los respectivos sectores económicos. De nuevo, conviene recordar que ninguna frase podía resumir mejor el sentir de los empresarios que aquel eslogan de la patronal CEOE frente al Mercado Común: «Sí, pero no a cualquier precio».

¹³³ El litigio pesquero vino a consecuencia de la aplicación comunitaria del principio de las 200 millas a partir de la línea de costa («Zonas económicas exclusivas») y del sistema de cuotas para las capturas entre los socios comunitarios y los terceros países. La nueva normativa entró en vigor el 1 de enero de 1977 —hasta ese momento, la pesca era libre fuera de las tradicionales 12 millas de jurisdicción— y la flota española de altura se vio fuertemente perjudicada. Los meses siguientes fueron escenario de numerosos incidentes y de duras negociaciones entre España y la Comunidad, que se saldaron con sucesivas concesiones de carácter provisional por parte de esta última. El gobierno Suárez se vio sometido a una intensa presión por los sectores afectados y por los medios de comunicación, que dieron amplia cobertura a la movilización de los pescadores. Esta situación fue aprovechada por determinados diarios, como *Pueblo* o *El Alcázar*, para cargar contra el gobierno (un ejemplo es el titular de este último medio: «Suárez ha dado la puntilla al sector pesquero», del 10 de septiembre).

¹³⁴ NÚÑEZ (2013: 107). A pesar de los resultados, la oficina camerale en Bruselas se lamentaba de la exigua difusión de la consulta, en especial, entre los medios económicos y políticos.

Además, en mayo se presentaba, en el curso de la Asamblea Nacional de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, el Libro Blanco sobre la adhesión de España a las Comunidades Europeas elaborado por el CSC. Entre los objetivos del extenso estudio (más de 2.000 págs.) estaba favorecer un «período de reflexión serena y contribuir [...] a la preparación progresiva de la sociedad española para asumir un proceso que se considera irreversible».¹³⁵ Aun reconociendo los obstáculos de toda índole que todavía debería sortear España, resultaba imprescindible consolidar un estado de opinión favorable al ingreso en el Mercado Común, especialmente entre los empresarios españoles, razón por la que el estudio evitaba los «juicios de valor sobre la adhesión» y prefería centrar el análisis en «el conjunto de derechos y obligaciones que la Administración española, el empresario y el ciudadano, en general, deberán asumir cuando esa adhesión se produzca».¹³⁶

La estrategia «extraoficial» consistió fundamentalmente en la organización de viajes de periodistas europeos a Madrid, Bilbao y Barcelona, y las misiones de grupos conjuntos Administración-Empresa pública-Empresa privada a diversos países europeos, con encuentros informales con representantes de los medios empresariales y financieros europeos. Según un informe realizado por el director de la oficina del CSC en Bruselas, el objetivo prioritario de estas actividades que contaron con el apoyo de los servicios diplomáticos españoles consistía en generar una nueva imagen de España en el exterior —«facilitar la presencia de la Nueva España en los órganos de expresión de la opinión pública»— y establecer «lazos de conocimiento y amistad entre responsables de la Administración y de las empresas de los países europeos y de España».

Este desempeño completaba las «operaciones paralelas» que la delegación cameral en Bruselas venía desarrollando desde 1975 con funcionarios y políticos comunitarios, que desconocían «la realidad de España, teniendo de ella una imagen parcial de ciertos partidos políticos activos en el exterior...». Estas acciones se realizaban «al margen de una opción política, por el bien del país y de forma totalmente personal, sin que en ningún momento fuera una acción cameral».¹³⁷ La valoración de estas actividades era positiva: demostrada su utilidad, convenía «reforzarlas y proseguirlas».¹³⁸ Como veremos en un capítulo posterior,

¹³⁵ Presentación del Libro Blanco España-CEE, ABC, 21/5/77.

¹³⁶ Ibíd.

¹³⁷ Para algunos cometidos fue necesario emplear los servicios de una «empresa privada francesa de relaciones públicas que subcontrató, en los demás países, con otras empresas similares». Documento reservado de Daniel de Busturia, 20/6/77. ALCS, fondo Ministerio de Relaciones con las CE caja 52.

¹³⁸ Ibíd.

Busturia trasladaría al nuevo Ministerio de Relaciones con las CE la experiencia acumulada en estos años.

Leopoldo Calvo-Sotelo, estando al frente de este ministerio creado en febrero de 1978, señalaría con ocasión del I^{er} Congreso de las Cámaras de Comercio Españolas en Europa que el diálogo hispanocomunitario necesitaba del concurso de aquellos que representaban a los agentes de España y de la Comunidad, «y las Cámaras de Comercio son precisamente el marco adecuado para esa confrontación de intereses, más ceñida a la realidad que las declaraciones de los políticos y más próxima, por tanto, a la solución de los problemas que para las dos partes supone la adhesión de España». ¹³⁹ En cierto modo, ese espacio privilegiado conferido a las Cámaras será puesto en duda a partir de la creación en junio de 1977 de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Pronto, se hará visible un conflicto de intereses que superará el marco de la interlocución con los poderes comunitarios. El enfrentamiento entre la «patronal de patronales» y las Cámaras guarda evidentes similitudes —y la misma apariencia de inevitabilidad— con el que décadas atrás había opuesto a las Corporaciones y la Organización Sindical franquista, cuya intención no era otra que la de subordinar o, en su defecto, vaciar de funciones a las Cámaras.¹⁴⁰

Poco después de su nombramiento, en marzo de 1979, como presidente del Consejo Superior de Cámaras, José María Figueras señalaba que estos organismos «son apartidistas y tienen una misión mucho más amplia que las patronales [...] las Cámaras engloban más temas; en las Cámaras no sólo están los grandes empresarios, ni siquiera los pequeños y medianos, sino también los empresarios pequeñísimos, los que forman empresas con sólo un obrero». En cuanto a la primera de las afirmaciones, es interesante recordar que, dentro del pliego habitual de acusaciones contra las Cámaras, ocupa un lugar preferente el de su mayor cercanía a los poderes públicos, entendiendo esta proximidad como subordinación. Esta premisa, convenientemente transmutada en testimonio de la «falta de independencia» de estos organismos —y pruebas para sustentar este argumento nunca faltaron—, fue utilizada de manera reiterada desde las tribunas de la patronal para erosionar la imagen de las Corporaciones. La asunción de competencias tradicionalmente atribuidas a las Cámaras ocupó un lugar relevante en la campaña de captación del empresariado planteada por la nueva

¹³⁹ Declaraciones de Calvo-Sotelo en el I Congreso de las Cámaras de Comercio Españolas en Europa. *El País*, 23/5/79.

¹⁴⁰ El deseo de controlar las Cámaras no fue exclusivo de las organizaciones patronales. Las Cámaras catalanas intentaron impedir, sin éxito, que su tutela pasase del gobierno central al autonómico mientras se discutía el anteproyecto del Estatuto de Autonomía de 1979. *El País*, 14/12/78.

patronal, siendo el ámbito de la representación ante las instituciones comunitarias un espacio privilegiado de esta estrategia.

Como se pondrá de manifiesto, nunca existieron diferencias sustanciales en los discursos de la patronal y las Cámaras en relación con el ingreso de España en la CEE; por el contrario, existió una relativa colaboración en este ámbito (a menudo impulsada desde la Administración y las instancias que conducían las negociaciones), que se superpuso a una rivalidad de «baja intensidad» que asomaba a la superficie en determinados momentos.¹⁴¹ Esta cooperación se hizo más evidente cuando el diálogo hispanocomunitario atravesó sus momentos más delicados; así, en junio de 1984, José Mª Figueras admitía que la única salida plausible para España era avanzar hacia la integración ante la ausencia de otras alternativas razonables («si no se entra ahora no se entrará jamás»). Este pronunciamiento fue compartido en aquel momento por la cúpula patronal, aunque el presidente del CSC no ocultó que «Carlos Ferrer y la propia CEOE han mantenido una postura sobre este tema “más negativa” que la de las Cámaras y han representado más claramente los intereses de las grandes empresas, mientras que las Cámaras se han hecho mayor eco de las pequeñas y medianas empresas».¹⁴²

Volviendo al verano de 1977, uno de los primeros cometidos de Carlos Ferrer Salat y la cúpula directiva de la patronal consistió en hacer de la CEOE una organización unitaria y representativa del conjunto de sectores económicos, resolviendo la fragmentación del discurso empresarial ocurrida durante la etapa inicial de la transición a la democracia. Los nuevos dirigentes entendieron como prioritario el diseño de una agenda empresarial propia y, en la

¹⁴¹ Al emplear la expresión «baja intensidad» no debe verse una voluntad de rebajar el nivel del enfrentamiento Cámaras-CEOE, materia que ha sido estudiada por diversos autores (JEREZ MIR, 1992; AGUAR, 1998; MOLINS, 1997...). Más bien, intento señalar que este singular litigio, que llega hasta nuestros días, se ha caracterizado por la existencia de «picos» de cierta intensidad pero espaciados en el tiempo. Como tónica general, el conflicto ha quedado circunscrito a sus cuadros dirigentes, de modo que las bases (por lo común encuadradas en ambas organizaciones) han permanecido ajena, o bien han sido utilizadas, en la disputa. Probablemente, fue José M.ª Cuevas el líder patronal que mantuvo relaciones menos amistosas con sus homólogos de las Cámaras de Comercio. Durante su larga etapa al frente de la CEOE (1984-2007) no faltaron los episodios de cierta gravedad entre ambas entidades (habituales durante los procesos electorales de las Cámaras), con acusaciones de falta de democracia (hacia la patronal), o de imponer a los empresarios el sostenimiento de las Cámaras (obligatoriedad de las cuotas y su posible carácter inconstitucional). Sin embargo, el problema de fondo estaba en el hecho de que las Corporaciones mantuviesen la preeminencia en parcelas de indudable interés económico como el comercio exterior, circunstancia que provocaba el recelo de la patronal.

¹⁴² *El País*, 1/6/84. Aunque se trata de una caracterización interesada y simplificadora sobre la postura seguida hasta entonces por el presidente y la propia CEOE, no por ello está exenta de cierta verosimilitud, como tendremos oportunidad de comprobar.

medida de lo posible, presentaron una única voz sobre los temas que importaban a los empresarios.

No obstante, coincido en parte con Salvador Díez cuando señala que la CEOE «se configuró como una estructura poco centralizada que no tenía pretensiones de imponerse con dureza a las asociaciones sectoriales que la componían».¹⁴³ En efecto, la aparición del nuevo organismo rector no impidió a las organizaciones sectoriales y *territoriales* mantener un alto grado de discrecionalidad en sus actividades públicas y en sus relaciones con las distintas administraciones, aunque desde un primer momento no se ocultó que el objetivo consistía en presentar la voz del empresariado como la de un «cuerpo social» compacto y unido frente a gobierno y sindicatos. Por otra parte, no puede obviarse la existencia en CEOE, al menos en su dirigencia y en distintas etapas, de un notable afán centralizador, en una entidad que presenta por añadidura un evidente componente jerárquico.¹⁴⁴

En lo relativo al tema de la integración en la Comunidad Europea, la CEOE, como organización cúpula, se encontró con problemas similares a los que tuvo que enfrentarse años atrás el Consejo Nacional de Empresarios. Uno de ellos residía en tener que representar de manera simultánea los intereses de sectores y subsectores con motivaciones divergentes en cuanto a los plazos y modos de esta integración. A diferencia de lo que sucedía con otras patronales europeas, el sector agrario tenía representación en la estructura de la CEOE, lo que hacía más complicada la búsqueda de un único discurso frente a Europa donde cohabitase

¹⁴³ DÍEZ CANO (1991: 160). Cuando fue posible, la gran patronal optó por la vía de la «negociación amistosa» para incorporar las asociaciones empresariales *off* CEOE. Ejemplo de esto último fueron las dilatadas conversaciones para integrar a la CEPYME (Confederación Española de Pequeñas y Medianas Empresas), una negociación que no estuvo exenta de capítulos de evidente «dureza» dialéctica, similar a la mostrada por los dirigentes patronales en su relación con la Cámaras.

¹⁴⁴ Las organizaciones territoriales, más en unos casos que en otros, han gozado de una autonomía considerable en sus actividades representativas. No obstante, conviene subrayar un par de ejemplos que muestran los límites de esta realidad. Por un lado, la lógica impuesta por el modelo de concertación social implantado en España desde los primeros gobiernos de la democracia ha obligado a los interlocutores (sindicatos y patronal) a ejercer respecto de sus federaciones y organizaciones miembros un notable grado de centralización, indispensable en la dinámica de la toma de decisiones y la asunción de acuerdos. Desde otra vertiente, es conocido que los primeros comicios autonómicos celebrados en España contaron con un intervencionismo patronal muy acusado (Catalunya en 1980, Galicia en 1981 y Andalucía en 1982). Las «campañas empresariales» mostraron, principalmente en los dos últimos casos, que si bien la acción sobre el terreno correspondía a las organizaciones territoriales (CEG y CEA respectivamente), la estrategia y buena parte de la financiación de estas actividades procedía de la *central* (que actuaba como intermediario insustituible en el tema del dinero), situación que invita a sospechar que el «tablero de operaciones» se encontraba en la planta noble de la sede de CEOE en Madrid. Por otra parte, no me resisto a señalar un hecho que me parece significativo dentro de esta dinámica: la patronal CEOE y, en su conjunto, el asociacionismo empresarial, han resistido, hasta ahora y con mayor éxito que otras grandes organizaciones de intereses (en especial, respecto de los partidos políticos), las tensiones centrífugas de carácter territorial, circunstancia que nos transmite el óptimo nivel corporativo alcanzado por esta organización.

los intereses de los sectores industrial y agrícola.¹⁴⁵ Días antes de ser presentada en Bruselas la solicitud de adhesión, Ferrer Salat, entonces presidente del Foment y miembro de la ejecutiva provisional de CEOE, no ocultaba su deseo por ver a España como miembro de pleno derecho de la CEE, aunque sugería que para ello deberían «tomarse todos los plazos y las precauciones precisas para perjudicar al mínimo a los sectores españoles más sensibles en caso de integración».¹⁴⁶

La inquietud de los medios empresariales con el programa económico del vicepresidente Fuentes Quintana dio la oportunidad a la CEOE para marcar distancias con el nuevo gobierno y mostrar que, en adelante, la opinión del empresariado debería ser escuchada. Ante los profundos cambios que se presumía iban a acometer Suárez y el renovado equipo económico (Fuentes, Jiménez de Parga y Fernández Ordóñez), los nuevos dirigentes patronales optaron por «parapetarse» tras los muros del Mercado Común. No es fruto de la casualidad que, en los días previos y en los posteriores a la solicitud y de manera simultánea a los primeros indicios del paquete de reformas que preparaba el gobierno, proliferasen las declaraciones de dirigentes empresariales pidiendo una adecuación fiscal, laboral y crediticia a la legislación comunitaria, un marco legal que, no obstante, presentaba notables diferencias conforme a la realidad de los distintos países miembros.

Como ya se ha señalado, la adhesión implicaba obligatoriamente para el estado que la solicitase la armonización legislativa con el conjunto normativo de la Comunidad (el llamado «acervo comunitario» o *acquis communautaire*). Sin embargo, las directivas comunitarias no siempre resolvían una materia, ni terminaban por identificarse plenamente con las normativas y la práctica habitual de los países miembros. Citaré un ejemplo para ilustrar esta situación: el tema del despido colectivo. Como se recordará, desde que en 1979 se iniciara en España la fase de concertación social, esta materia fue motivo de arduas negociaciones y no pocos conflictos entre patronal y sindicatos. El propio Ferrer Salat no ocultaba ya en 1977 que la futura reforma laboral debería implicar la flexibilización de las plantillas, «ya que, sin ella, el

¹⁴⁵ Dentro de la patronal se encontraba integrada la *conservadora* Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos —CNAG— (actualmente dentro de ASAJA), una de las grandes asociaciones agrarias que se afianzaron tras la disolución de la Organización Sindical. La Confederación tenía asignada una de las vicepresidencias de CEOE, ocupada en aquellos momentos por Eduardo Rojas, conde de Montarco. CEOE trató de conseguir la fusión de la CNAG con otras asociaciones agrarias como el CNJA (Centro Nacional de Jóvenes Agricultores) y la UFADE (Unión de Federaciones Agrarias de España), unificación que finalmente se produjo en 1989 con la creación de la citada ASAJA, integrada en la CEOE. También en los inicios de la democracia se afianza la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos del Estado Español (COAG), organización que mantenía vínculos con los partidos de izquierda.

¹⁴⁶ *La Vanguardia*, 5/7/77.

empresario no puede invertir y el paro aumenta. La no europeización de nuestra legislación laboral [...] sólo conseguirá un aumento masivo del paro».¹⁴⁷

En la negociación del Acuerdo Económico y Social (AES) firmado en octubre de 1984 por Gobierno, patronal y UGT, se contempló la posibilidad de una nueva regulación en la materia. La patronal dejó clara su postura cuando avisó de que no suscribirían el acuerdo si no aparecía en el texto «el compromiso del Gobierno de proceder, a plazo fijo, una reforma de la legislación laboral en materia de despido colectivo en línea con la existente en la mayoría de los países de la Comunidad Económica Europea». El cambio exigido por la patronal significaría «mayores facilidades para el despido colectivo —en el que no habría necesidad de autorización administrativa— y, sobre todo, un abaratamiento de las indemnizaciones».¹⁴⁸ Si bien en la práctica totalidad de países miembros se aceptaba el despido libre,¹⁴⁹ la directiva comunitaria vigente en aquel momento (75/129/CEE de 17 de febrero de 1975) era bastante ambigua sobre la *obligatoriedad* de la autorización administrativa, aspecto clave en la operatividad de los expedientes colectivos,¹⁵⁰ señalándose además en su artículo 5 que «la presente Directiva no afectará a la facultad de los Estados miembros de aplicar o de introducir disposiciones legales, reglamentarias o administrativas más favorables para los trabajadores». En efecto, la preceptiva autorización administrativa ha estado presente en el ordenamiento jurídico español hasta su desaparición en la importante reforma del mercado laboral de 2012 (RD-Ley 3/2012 de 10 de febrero). En otras palabras, existía una legislación comunitaria sobre la materia, pero no era suficientemente precisa en algunos puntos, y sí, por el contrario, dejaba un amplio margen para que cada estado miembro adaptase su marco legal a las disposiciones de la CEE.¹⁵¹

¹⁴⁷ *La Vanguardia*, 29/7/77.

¹⁴⁸ Juan Jiménez Aguilar, secretario general de CEOE, en *El País*, 4/10/74

¹⁴⁹ No hay dudas en cuanto a la mayor flexibilidad en las modalidades de contratación y despido de los Nueve frente al sistema vigente en España en aquellos momentos. Sin embargo, no puede obviarse que, si bien el empresario de estos países gozaba de este beneficio, el despido colectivo se encontraba limitado en función de distintas variables, como el nº de empleados de la empresa y las condiciones del trabajador incluido en el expediente de rescisión (antigüedad, edad, experiencia...). El mayor desarrollo de los sistemas de protección y desempleo en estos países también facilitaba el amparo de los trabajadores despedidos y mejores expectativas para una nueva colocación.

¹⁵⁰ En la directiva se alude a la obligación por parte del empresario de comunicar a la autoridad competente, pero nada se dice sobre la necesidad o no de contar con la autorización administrativa para proceder al despido. Posteriormente, y en un intento de clarificar los términos de esta directiva, se aprobaron modificaciones en los años 1992, 1998 y 2001.

¹⁵¹ Finalmente, en el articulado del AES sólo se recogió la voluntad del Gobierno de estudiar esta materia, y a tal fin se crearía una comisión paritaria para su estudio. Respecto de la legislación en otros países europeos, baste decir en este punto que, pese a los intentos desde Bruselas por armonizar las legislaciones laborales de los

La voluntad expresada por los dirigentes patronales con respecto a homologar en un plazo breve el sistema económico y laboral español a los estándares comunitarios¹⁵² contrastaba con las voces que, desde las mismas tribunas, exigían un largo período transitorio para la desaparición de las barreras aduaneras o la libertad de establecimiento para empresas de capital extranjero. Por otro lado, supeditar la resolución de los males que lastraban la competitividad del tejido productivo español a una transposición acelerada de las directivas y los reglamentos comunitarios resultaba tan simplista como *enmascarador* de una realidad sumamente compleja: la *profetizada* «Reforma de la Empresa» se hallaba aún en aquellos años en una fase incipiente, sin obviar el hecho de que difícilmente podría acometerse la reestructuración de los sectores industriales en crisis sin el aporte financiero de los fondos comunitarios, como finalmente sucedió. Empero, esta situación no pasó desapercibida para la Cámara de Comercio de Barcelona:

La Cámara no puede, sin embargo, dejar de hacer constar que —para que la incorporación expresada alcance el positivo resultado que se persigue— es preciso no sólo una homologación de nuestra legislación a la europea, sino un refuerzo de la competitividad en nuestra industria, comercio y agricultura para hacer frente a la dura competencia que la integración comporta.¹⁵³

Este último aspecto, el de la competitividad de las empresas españolas, formaba parte del núcleo discursivo de los nuevos dirigentes patronales. Nonell y Costa (1996) ya habían observado, como rasgo distintivo del discurso «obsesivo pero retórico» de CEOE sobre la competitividad, el «olvido» de los aspectos microeconómicos y de gestión dentro de la empresa, trasladando de esta manera la responsabilidad de su mejora a la política económica «mediante medidas y reformas que reduzcan el coste laboral, el coste fiscal y, en menor medida, el coste financiero que soportan las empresas». El empeño, desde las filas empresariales, por hacer descansar el aumento de la productividad en la reducción, en particular, de los costes salariales, determina desde sus inicios los contornos del modelo de

Estados miembros, no ha llegado a producirse tal homogeneización y, aún menos, en la actual Europa de los Veintiocho.

¹⁵² Desde la Asociación española de máquinas-herramientas se expresaba este sorprendente optimismo de manera muy gráfica: «De todas formas, la legislación [...] de que gozan los integrantes de la Comunidad, actualmente es mucho más ventajosa para ellos. Pero con una buena planificación, y en igualdad de condiciones al respecto, todos podríamos jugar luego con la misma baraja». Encuesta de la Agencia Cifra a los sectores económicos sobre el ingreso de España en la CEE. ABC, 20/7/77.

¹⁵³ Informaciones, 1/8/77.

concertación social en España,¹⁵⁴ proyectando una clara influencia en la política económica de la Transición desde la firma de los Pactos de la Moncloa en septiembre de 1977.

Es sabido que los interlocutores sociales —patronal y sindicatos— se mantuvieron en un discreto segundo plano durante la negociación (de marcado cariz político) y posterior aprobación del Programa de Saneamiento y Reforma Económica, aunque esto no diluye la influencia que pudieron proyectar durante su elaboración por el equipo de técnicos de Fuentes Quintana. Como he señalado anteriormente, las relaciones de la CEOE con el máximo responsable de la política económica del segundo gobierno Suárez estuvieron caracterizadas por una animadversión mutua, circunstancia que a buen seguro pesó en el cese de Fuentes Quintana meses después de la presentación de su programa de ajuste. Las críticas patronales a los Pactos de la Moncloa no deben ocultar, sin embargo, las ventajas que reportaba a las empresas algunas de sus medidas, como la vinculación de las alzas salariales a la inflación prevista, la reducción de varios puntos de la cuota patronal a la Seguridad Social o la contención del gasto público.

Las reiteradas manifestaciones de los dirigentes de CEOE confirman que, en la formación del discurso *europeo* de la organización patronal, tuvo una incidencia considerable la identificación plena que se realizó entre la integración en la Comunidad y el tratamiento del conjunto de reformas imprescindibles para un aumento de la productividad de cara al exterior.¹⁵⁵ En la cúpula empresarial se comprendió que la entrada en una organización como la comunitaria, que consagraba el modelo de economía capitalista y de libertad de mercado, también podía suministrar argumentos de peso para el «renovado» discurso empresarial en unos momentos cruciales para la configuración del Estado democrático: «si tenemos que integrarnos al Mercado Común debemos hacerlo con una completa economía de libre mercado y para ello exigimos: despido libre con un seguro de desempleo justo, eficaz y

¹⁵⁴ Como señala Alberto OLIAT (2000: 469) en la descripción del Acuerdo Nacional de Empleo (suscripto en junio de 1981 por UGT, CCOO y CEOE), un rasgo distintivo de este convenio, y que en mi opinión puede extrapolarse al conjunto de pactos sociales, era «la aceptación de la filosofía de contención de costes salariales como generadora de inversión y empleo».

¹⁵⁵ Bassols también señala el argumento inverso al hablar del ingreso en la CEE como coartada para modernizar la «obsoleta» legislación española en algunos aspectos económicos y sociales: «Hay que modernizar y será necesario para ello enfrentar a determinados grupos de presión» (BASSOLS, 1995: 170). Aunque considero que la adecuación a la legislación comunitaria comportó más ventajas que inconvenientes al empresariado español, también hubo ejemplos de «resistencia», como muestra la introducción del IVA en España y la oposición de la patronal a esta medida impuesta desde Bruselas.

controlado, reforma de la legislación laboral [...], reforma de la Seguridad Social, con reducción de cuotas...».¹⁵⁶

¹⁵⁶ Declaraciones de Carlos Gelabert, presidente de la influyente patronal del Baix Llobregat (SEFES) y vicepresidente del Fomento del Trabajo. *La Vanguardia*, 30/11/77.

6. 5. LA ANTESALA DE LA NEGOCIACIÓN, 1977-1979: MARCANDO OBJETIVOS, DEFINIENDO ESTRATEGIAS. EL MINISTERIO PARA LAS RELACIONES CON LAS CE.

La respuesta de la Comunidad a la solicitud de adhesión de España llegó en la sesión del Consejo de los días 20 y 21 de septiembre, cuando los nueve ministros de la CEE daban curso a la instancia y solicitaban de la Comisión el informe preceptivo. Bassols destaca de aquella reunión la rapidez con la que fue concertada la postura unánime de los Nueve a la hora de aceptar el inicio del procedimiento de admisión. Sin embargo, el jefe de la delegación española advertía al ministro Oreja de «que algo anómalo ocurría en Francia». Las noticias remitidas a la Misión daban cuenta de un último intento infructuoso por la diplomacia francesa para que se incluyese una declaración en la «que se pretendía subordinar el proceso de adhesión española a las reformas institucionales y de política agrícola» que algunos países miembros (Francia e Italia) deseaban ver ejecutadas antes de dar luz verde al *élargissement*.¹⁵⁷

La gira del presidente Suárez por las capitales de los Nueve desarrollada durante el verano y el otoño de 1977 estuvo precedida de ciertas dudas de algunos embajadores españoles en estas plazas.¹⁵⁸ Finalmente, prevaleció el criterio de Oreja y Bassols, que estimaban el viaje como un paso necesario para acelerar la tramitación del expediente español. Los encuentros previstos del presidente durante el viaje fueron minuciosamente preparados desde Santa Cruz, sin dejar al azar las cuestiones que previsiblemente serían planteadas en el curso de las reuniones, con especial énfasis en las cuestiones técnicas, que no eran del agrado del presidente.

La penúltima escala del viaje tuvo como destino la capital comunitaria, donde Suárez mantuvo el día 4 de noviembre sendas reuniones con las autoridades belgas y con los miembros de la Comisión europea. El discurso del presidente, de marcado carácter político, dio cuenta de los logros alcanzados por una joven democracia como España y de la coincidencia plena que existía entre las formaciones políticas y el pueblo español respecto del ingreso como miembro de pleno derecho en las Comunidades Europeas. Este último aspecto significaba para Suárez, según la conversación mantenida con el presidente Roy Jenkins, que España se comprometía a encontrar las soluciones precisas a las dificultades institucionales,

¹⁵⁷ Despacho de Bassols a Oreja, 22/9/77. Cit. en BASSOLS (1995: 200-201).

¹⁵⁸ NÚÑEZ (2013: 123). La gira dio comienzo en La Haya el 29 de agosto y se prolongará durante cuatro etapas, hasta el mes de noviembre.

técnicas o sectoriales que presentaba su ingreso, pero que no «aceptaría ninguna fórmula de preadhesión o de adhesión por etapas, ni ninguna clase de discriminación».¹⁵⁹

En las últimas semanas se había extendido el rumor de que la Comunidad pretendía imponer a los candidatos un paréntesis previo a la adhesión, con el pretexto de dar tiempo a estas economías para alcanzar un nivel parejo al que presentaban las economías de los Nueve.¹⁶⁰ Esta fórmula contemplaba la creación de un fondo de asistencia financiera, aunque el objetivo final, según el análisis realizado por Exteriores, no era otro que «el de retrasar ocho o diez años la integración de los candidatos».¹⁶¹ En la patronal europea UNICE existía el convencimiento de que la Comunidad contribuiría con fondos propios al desarrollo de los países candidatos, aunque alertaba de la débil situación que presentaban las finanzas comunitarias: «L’UNICE a déjà souligné le caractère trop modeste des ressources communautaires disponibles pour faire face aux nécessités de la Communauté actuelle [...] Les Etats membres devront aussi probablement envisager d’augmenter les disponibilités financières de la Communauté...».¹⁶²

Pueden hacerse varias conjeturas sobre las motivaciones últimas que estaban detrás de una propuesta con pocas probabilidades de ser aceptada por los aspirantes. Desde el ministerio diplomático se consideraba que el objetivo de tal fórmula era retrasar la integración 8 o 10 años, apuntando en mayor medida a España y, no tanto, por su desnivel económico frente a los Nueve, menor que el de los otros candidatos: «Si en el caso de Portugal tal hipótesis pudiera tener justificación, no ocurre lo mismo en el caso de España, cuyo nivel de desarrollo y capacidad de competencia en la CEE son considerados como satisfactorios por los Nueve».¹⁶³ Sin embargo, como se puso de manifiesto al caracterizar la postura de las organizaciones empresariales europeas frente a la ampliación, la distancia que separaba las economías de los candidatos con las de los países miembros era un argumento reiterado desde estos medios. Nuevamente, la UNICE ofrecía la solución a este desequilibrio: acelerar *le plus tôt possible* el ritmo de adaptación de estos países, proceso que consistiría en el reequilibrio «des situations tarifaires, non tarifaires et fiscales, notamment l’adoption de la TVA» y la

¹⁵⁹ «Viaje Bruselas Presidente Gobierno». Nota de Bassols al ministro, 8/11/77. www.cvce.eu.

¹⁶⁰ La prórroga podría ser utilizada por los Nueve para modificar aspectos cruciales de la política agraria común, del presupuesto comunitario o del funcionamiento de sus instituciones con antelación a la entrada de estos países.

¹⁶¹ REI, AA.EE.: «Nota para el Señor Presidente del Gobierno. Posición española sobre la integración en la CEE», 20/10/77. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

¹⁶² UNICE: «Elargissement de la Communauté: prise de position», 16/2/78. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 24.

¹⁶³ «Nota para el Señor Presidente del Gobierno. Posición española sobre la integración en la CEE...», cit.

renuncia a las prácticas proteccionistas (sobretasas, contingentes, licencias, etc.). Baste decir que este procedimiento de convergencia era contemplado con anterioridad a la firma de los tratados de adhesión, y no era descartable que la entrada se produjese de manera escalonada: «La date de l'adhésion définitive des pays candidats sera fixée au cours des négociations et devrait être fonction des adaptations réalisées. Ainsi, ne sera-t-elle pas nécessairement la même pour les trois pays candidats». ¹⁶⁴

El clima en el que iba a estudiarse la solicitud de España tampoco resultaba el más favorable para los intereses de determinados sectores. La crisis internacional estaba favoreciendo la aparición de un renovado espíritu proteccionista en la CEE por el temor de una entrada masiva de productos desde los países en vías de desarrollo, si bien, por el momento, no se habían tomado medidas concretas. Ya hemos señalado cómo el desempleo creciente en algunas industrias estaba movilizando una fuerte contestación social en Francia. En estas circunstancias, España presentaba un tejido productivo con un estándares de calidad aún lejos de la media europea, pero que podían ser competitivos por los menores costes que presentaban las empresas españolas. Sectores como la siderurgia, el textil o el calzado preocupaban en Bruselas y existían indicios de que pronto la Comunidad adoptaría medidas que implicaban restricciones a la importación. Un extenso informe del Ministerio de AA.EE. analizaba el impacto que estas medidas podrían ocasionar en tres sectores que acaparaban el 25% de la exportación industrial a los Nueve. Desde el punto de vista político, estos sectores estaban localizados en dos regiones «especialmente sensibles», Catalunya (textil) y el País Vasco (siderurgia). Esta última presentaba otro foco de conflicto con la Comunidad: el problema pesquero y su incidencia sobre la flota de bajura del Cantábrico, que se veía afectada (2/3 de los buques) por el régimen de licencias y contingentes. La situación había quedado en *stand-by* hasta finales de año, aunque el problema estaba aún lejos de resolverse. España pretendía un compromiso que incluyese la eliminación de este régimen a cambio del establecimiento de «un control efectivo sobre las capturas» y de «respetar los contingentes, artes y todas las deposiciones internas comunitarias». ¹⁶⁵

En Bruselas existían recelos acerca del comportamiento de los pesqueros españoles en aguas comunitarias y, según las fuentes del ministerio, estas sospechas no carecían de fundamento. De acuerdo a informaciones «confidenciales», la flota española sólo había

¹⁶⁴ Ibíd.

¹⁶⁵ REI, AA.EE.: «Nota informativa para el Señor Presidente. Viaje a Bruselas y otras capitales de la CEE», 18/10/77, RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

reducido entre el 15 y el 20% su actividad en el último año, lo que hacía presagiar que el gobierno español tendría dificultades para un «control serio de las capturas».¹⁶⁶ Tras una reunión con los armadores vascos, las noticias que transmitía el representante cameral Daniel de Busturia al nuevo ministro de Relaciones con las CE, Calvo-Sotelo, eran poco alentadoras: «En algunos momentos el coloquio fue muy tenso [...] Algunos de los armadores pretendían en todo momento volver al tema del acuerdo-marco y a la búsqueda de las “trampas suficientes” para seguir pescando a su aire. Otros seguían aferrados a la idea de que si se negociase mejor se podrían obtener mejores condiciones...».¹⁶⁷

No obstante, era el sector agrícola el que presentaba mayores obstáculos en la fase previa al inicio de las negociaciones para la adhesión. Resulta sintomático que fuese este capítulo el que ocupó gran parte del debate en el mencionado encuentro del presidente Suárez con los representantes de la Comisión.¹⁶⁸ Siendo conocido el temor que generaba entre algunos países miembros el sector agrícola español, el presidente del Gobierno mostró su disposición a reestructurar algunas de las producciones agrarias españolas si existía correspondencia comunitaria en el mismo sentido, así como a formar un «grupo de expertos» entre los tres candidatos y Francia e Italia para analizar los problemas agrícolas derivados de la ampliación, sugerencia esta última rechazada por el vicepresidente Natali («la tarea de evaluación de los problemas, aunque fuera por sectores, correspondía a la Comisión»).¹⁶⁹

La preocupación española en este ámbito estaba justificada por otro motivo. Tras haber sido presentadas las solicitudes de adhesión por parte de Grecia y Portugal, y ante la inminencia de la petición española, el Comité de Organizaciones Agrícolas de la CEE (COPA)¹⁷⁰ había presentado en junio una primera toma de posición sobre las implicaciones agrícolas de la ampliación. La Asamblea General de la COPA, reunida de manera

¹⁶⁶ Ibíd.

¹⁶⁷ Nota de Busturia a Calvo-Sotelo, 26/4/78. ALCS, fondo Ministerio de Relaciones con las CE, caja 53.

¹⁶⁸ «Viaje Bruselas Presidente Gobierno...», cit. Otros temas de carácter sectorial presentes en la reunión fueron la negociación sin dilaciones de un acuerdo CECA sobre precios y reparto de mercados y la resolución del contencioso pesquero.

¹⁶⁹ Ibíd.

¹⁷⁰ Creada en 1958 por las organizaciones agrícolas de los Seis, representa y defiende desde entonces los intereses de los agricultores europeos ante los organismos comunitarios. Como interlocutor privilegiado, participa en la elaboración y desarrollo de las legislaciones y políticas agrarias de la Unión Europea. La COPA tiene en la actualidad 60 organizaciones miembros, entre las que se encuentran las organizaciones agrícolas españolas ASAJA, COAG y UPA (Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos). Su capacidad de influencia es enorme, como se demostró en 1971 al movilizar en Bruselas más de 100.000 agricultores como protesta por la falta, en aquel momento, de avances en la PAC y el estancamiento de los ingresos agrícolas. Desde 1962 comparte con el COGECA su Secretariado general. Fuente: V. MORO DÍAZ (1980) y www.copa-cogeca.be

extraordinaria en Nápoles, será el escenario idóneo para mostrar el consenso de las organizaciones agrícolas nacionales a favor de retrasar el tránsito de nueve a doce miembros.

En la posición de este poderoso *lobby* agrario es fácil intuir la influencia de los miembros franceses, el grupo más numeroso e influyente junto con el de los agricultores italianos. Dentro de un enfoque gradual, se estima que la entrada de estos tres países sólo podría realizarse después de un largo período de transición que no podía determinarse *a priori*, pero que estaría en función de cuatro criterios generales: armonización de las agriculturas de los tres candidatos con las de la CEE; modificación de las reglas de mercado aplicables a las producciones mediterráneas (vinos, frutas y hortalizas, aceite de oliva); realización de la unión económica y monetaria; acercamiento de las condiciones económicas de los candidatos a los Nueve.¹⁷¹

Ante las dificultades que previsiblemente presentaría el *volet* agrícola para alcanzar la adhesión en el plazo deseado por el gobierno (1 de enero de 1982), y las que proyectaría sobre el ulterior período de transición, Exteriores manejaba una estrategia con perspectivas poco halagüeñas para el campo español: discutir con la Comunidad un «período de transición más flexible y pragmático donde algunos sectores muy sensibles de una y otra parte —vinos, frutas y hortalizas para la CEE, productos lácteos y algunos sectores industriales para España— mantuvieran una cierta protección [...] durante un período de tiempo más largo, aunque fijo (8 años?)».¹⁷²

En otras palabras, la propuesta de Exteriores buscaba facilitar el acuerdo en un plazo breve «sacrificando» para ello parte del potencial exportador agrario, sin olvidar que esta «ofrenda» comportaba la salvaguardia de las industrias españolas más sensibles a la competencia.¹⁷³ La importancia del mercado europeo para la exportación de cultivos mediterráneos desde los países candidatos resulta evidente en el siguiente cuadro con los datos porcentuales del tráfico comercial CEE-9/Tres en 1977:¹⁷⁴

¹⁷¹ DELORME y TUBIANA (1978: 698).

¹⁷² «Nota para el Señor Presidente del Gobierno. Posición española...», cit.

¹⁷³ No se trataba únicamente de una discusión de plazos: la Comunidad buscaría que la participación plena de España en las instituciones comunitarias no se produjera hasta finalizado el período de transición. Eso impediría, por ejemplo, que España estuviera presente en las previsibles negociaciones para la modificación de la PAC. Finalmente, esta posibilidad fue neutralizada en las negociaciones y España pudo tener voto y participar en la modificación de la PAC desde el momento mismo de la adhesión.

¹⁷⁴ Fuente: Comisión Europea, *L'Europe Verte. Les aspects agricoles de l'élargissement de la Communauté Européenne. La Grece*, nº 173, 1980.

		Naranjas	Tomates	Patatas	Aceite de oliva	Vino
España	export CEE	96,2	96,0	93,9	38,0	34,1
	import CEE	46,2	57,4	18,6	28,0	38,2
Grecia	export CEE	17,4	13,0	87,4	84,0	47,5
	import CEE	1,6	0,1	7,9	13,0	9,0
Portugal	export CEE			26,1	4,4	36,8
	import CEE			0,1	0,2	11,6

Así, no es de extrañar que, con frecuencia, los medios agrarios acusaran al gobierno de marginar al sector por motivaciones políticas. No eran estas, sin embargo, las únicas causas que justificaban tal actitud: mientras se negociaba la adaptación del Acuerdo Preferencial, desde el Ministerio de Industria se reconocía que «por razones tácticas y para no pagar un precio industrial excesivo, estamos dispuestos a renunciar incluso al segundo mandato agrícola; sin embargo esta renuncia [...] nos llevaría a un sacrificio de la agricultura española que tendría que compensarse [...] por subvenciones especiales a cargo del Tesoro». ¹⁷⁵

La proximidad de una nueva ronda de conversaciones con la Comunidad impulsó al gobierno a remodelar los órganos encargados de dirigir las negociaciones; para tal fin se creó en febrero de 1978 el Ministerio para las Relaciones con las Comunidades Europeas. El nuevo departamento recayó en la persona de Leopoldo Calvo-Sotelo, quien atesoraba experiencia ministerial tras su paso por las carteras de Comercio y Obras Públicas durante los primeros gobiernos de la monarquía. Suárez premiaba así la encomiable labor desarrollada por Calvo-Sotelo en la organización del partido antes de las elecciones.¹⁷⁶ La trayectoria de este departamento ministerial —sin cartera—¹⁷⁷ cuya sede se estableció en el Palacio de la Trinidad se vio a menudo mediatisada por la personalidad de sus dos únicos titulares (Calvo-Sotelo y Eduardo Punset) y, en lo tocante a la definición de sus competencias, por la compleja relación establecida con el Palacio de Santa Cruz.

¹⁷⁵ Secretaría General Técnica, Ministerio de Industria: «Segunda ronda de conversaciones con la CEE», 18/5/76, AGUN, fondo Ullastres, caja 718.

¹⁷⁶ Según la versión del entonces ministro de AA.EE., este puso sobre la mesa tres candidatos (entre ellos, José Lladó) para el puesto, aunque finalmente prevaleció el parecer del presidente. En la elección, Suárez también valoró, como me confirma Oreja, el perfil —empresario y hombre bien relacionado con los medios económicos— de Calvo-Sotelo, aunque no mediaron presiones de estos sectores para el nombramiento. Entrevista del autor a M. Oreja, 21/10/13.

¹⁷⁷ El ministerio desaparecería tres años más tarde, en febrero de 1981, y lo haría por decisión de su primer inquilino.

En aras de asegurar la concordia entre los dos ministerios responsables de negociar con Europa, Suárez propuso la creación de un órgano de coordinación entre ambos departamentos presidido por el titular de Exteriores,¹⁷⁸ iniciativa que no impidió la aparición frecuente de discrepancias entre los respectivos equipos.¹⁷⁹ Ejemplo de esta desconfianza mutua fue la intención de La Trinidad, nunca consumada, de tomar el control de la Misión diplomática en Bruselas, colocando al frente a una persona de confianza del ministro, sin ser necesariamente un diplomático de carrera («dialogante pero con autoridad»). La operación también serviría a un segundo propósito: «transformar progresivamente en equipo lo que hoy no es más que un mundo de tensiones».¹⁸⁰

El nuevo ministerio nacía con un carácter eminentemente técnico, circunstancia que pesó en la selección del equipo que estaría bajo las órdenes de Calvo-Sotelo. El perfil se correspondía al de un alto cargo de la Administración, con competencia técnica, capacidad de «diálogo dentro y fuera» y buena imagen en los medios empresariales. El plan de acción inicial contemplaba un conjunto de tareas a asumir, en el exterior y a nivel interno, algunas con carácter urgente, como la de «colaborar» en la elaboración del dictamen que preparaba la Comisión, así como generar «un clima de diálogo propicio» con la Comunidad y suprimir de las reticencias que proyectaba la candidatura española.

En el frente interior se apuntaban como tareas prioritarias coordinar las posturas de los ministerios implicados en las negociaciones, iniciar una campaña de prensa de «preparación y

¹⁷⁸ OREJA (2011: 198). Este órgano, en el que estaban representados la totalidad de los ministerios, sustituía a la Comisión Interministerial para las Relaciones con la CEE.

¹⁷⁹ Marcelino Oreja me explica que fue él mismo el que solicitó a Suárez la creación de un órgano que llevara las negociaciones para aligerar así la carga de trabajo que soportaban en el Palacio de Santa Cruz. No obstante, los problemas, «unos reales y otros atribuidos [...] y más de los entornos que de los titulares», se originaron por las competencias del nuevo cargo y la preeminencia del titular de Santa Cruz como el «ministro de Asuntos Exteriores para Europa», a expensas de que la negociación con la CEE recayese en el «negociador con las Comunidades con rango de ministro» (Entrevista del autor a M. Oreja, 21/10/13). Calvo-Sotelo, por su parte, ofrece una versión diametralmente opuesta: si bien describe su etapa en la Trinidad como «un paréntesis soleado y casi placentero», recuerda «el malestar profundo» con que se recibió en Santa Cruz la nueva «ínsula trinitaria», siendo el propio Suárez el encargado de convencer a Oreja de la idoneidad del nuevo departamento, sentida por este último «como una amputación». (CALVO-SOTELO, 1990: 143-149).

¹⁸⁰ Subrayado en el orig. Carta de Busturia a Calvo-Sotelo, 20/2/78. ALCS, Ministerio de Relaciones con las CE, caja 53. La Misión fue parcialmente remodelada por un Acuerdo del Consejo de Ministros de febrero de 1979, otorgando mayores competencias al nuevo ministerio, cambio que no impidió la permanencia de Raimundo Bassols en el cargo. En adelante, la información de entrada y salida de la Misión sería supervisada por el ministro para las Relaciones con las CE, que también intervendría en los nombramientos y ceses en la delegación comunitaria. «Acuerdo del Consejo de Ministros sobre las negociaciones de adhesión a las Comunidades Europeas», 2/2/79. AGA, Mº de Economía, caja 55/11659.

conocimiento»,¹⁸¹ capitalizar políticamente los logros de La Trinidad («cubriéndose igualmente la retirada en caso de dificultades imprevisibles») e implicar a los partidos políticos, estructuras regionales y organizaciones económicas y sociales «en la reflexión sobre las condiciones de la adhesión». En relación con este último punto, la transparencia en materia de comunicación del gobierno tenía unos límites y así se lo hacía saber el propio Calvo-Sotelo al ministro de Relaciones con las Cortes, Rafael Arias-Salgado: «habría que cuidar que la responsabilidad del Gobierno en la conducción de las negociaciones no resultara condicionada por el voto parlamentario». En efecto, para el ministro de Relaciones con las CE, la ocasión para que el Parlamento se pronunciara y votase sobre la integración llegaría en el momento de ratificar el acuerdo de adhesión, una vez firmado por el gobierno.¹⁸²

En cuanto al debate con los agentes económicos y las fuerzas sociales, no se trataba de «conducir una negociación “en la calle”», y sí de evitar «críticas estratégicas» que pudieran minar la posición negociadora o perjudicar al gobierno.¹⁸³ Para este último cometido, la estrategia del nuevo departamento contemplaba el establecimiento de un «contacto permanente y estrecho» con las fuerzas económicas y las organizaciones empresariales, obteniendo su implicación ahora que el proceso se orientaba a una negociación de carácter económico. Aspectos como el análisis sectorial, imprescindible en la preparación técnica de la posición negociadora, exigían la colaboración de los ministerios respectivos, pero también la asistencia de las Cámaras de Comercio e Industria y de las organizaciones profesionales.¹⁸⁴

La responsabilidad de diseñar un sistema permanente de información y consulta con las organizaciones económicas y empresariales recayó en la figura del asesor personal del ministro, Daniel de Busturia. Puede afirmarse que se trató de una relación de mutua conveniencia. Se trataba, por un lado, de dar satisfacción a una vieja reivindicación de los medios económicos, la de estar presentes en el proceso negociador, mientras que para los responsables de dirigir las conversaciones con la Comunidad, las reformas de las estructuras españolas para su adaptación al orden económico comunitario, con inevitables sacrificios de determinados sectores, serían inviables sin la implicación de los propios afectados. Dentro de la dinámica negociadora, se estimaba conveniente el concurso de los medios económicos y

¹⁸¹ Esta iniciativa de sensibilización de la opinión pública podría tomar como modelo la campaña que el gobierno de Su Majestad realizó previamente a la adhesión en la Comunidad («Britain for Europe»).

¹⁸² Carta de Calvo-Sotelo a Arias-Salgado, 23/4/79. ALCS, Ministerio de Relaciones con las CE, caja 99.

¹⁸³ Carta de Busturia a Calvo-Sotelo, 20/2/78..., cit.

¹⁸⁴ «Comentario sobre aspectos suscitados en la reunión celebrada el día 10 de junio», 13/6/78, Mº de Relaciones con las CE. ALCS, Ministerio de Relaciones con las CE, caja 62.

empresariales en las acciones de apoyo y defensa de las tesis españolas, facilitando el diálogo con las organizaciones empresariales de los países miembros. Por último, se trataba de evitar «las críticas estériles» y de que estos grupos mantuviesen posturas contrarias, pretensión que sólo en parte pudo lograrse.¹⁸⁵

Las organizaciones incluidas en este programa de actuación, que preveía encuentros regulares de carácter técnico (una vez cada 4-6 semanas) junto con otras reuniones de carácter representativo (periodicidad bimensual y asistencia de los presidente de estos organismos), fueron el Consejo Superior de Cámaras, el Círculo de Empresarios, la Asociación de Estudios Empresariales, CEPYME y, por supuesto, la patronal CEOE. Esta última presentaba un ligero inconveniente: «ante el problema específico que pudiera surgir por parte de las organizaciones agrícolas integradas en la CEOE» y la posibilidad de que las reuniones giraran en exceso sobre los problemas de este sector, se concluyó que sería más oportuno crear una comisión de seguimiento con las Cámaras agrarias y las organizaciones de agricultores de la patronal.¹⁸⁶ En el plano sectorial también se formó un comité con representantes de la industria (sin menoscabo de las actuaciones con los ministerios correspondientes). En este órgano siempre estarían presentes miembros de CEOE «a efectos de mantener la necesaria coordinación».¹⁸⁷

¿Qué sectores económicos eran prioritarios en la acción de La Trinidad? Básicamente, existían dos criterios a tener en cuenta en la selección: aquellos sectores que por su nivel de competitividad hacían peligrar el acuerdo con la Comunidad y aquellos que presentaban una situación difícil y, por tanto, requerían de planes de reconversión o reestructuración. Para el sector agrícola, la estrategia consistiría en «vigorizar» los contactos bilaterales con los países más afectados (Francia e Italia) procurando «aliviar en la medida de lo posible los temores de la parte contraria». Una vez más se demostraba que en los momentos decisivos de la negociación, el ámbito de las relaciones bilaterales continuaba siendo el camino más corto para lograr vías de compromiso.

¹⁸⁵ «Proyecto de organización de un sistema permanente de seguimiento de las negociaciones de adhesión de España a la Comunidad Europea», abril de 1979. ALCS, Ministerio de Relaciones con las CE, caja 52. (Anexo VIII).

¹⁸⁶ «Proyecto de organización de un sistema permanente...», cit. Aunque en este documento no aparece citada la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), sí figura, en cambio, en informes posteriores. En las reuniones de carácter técnico, la composición por la parte empresarial era la siguiente: CEOE (3), CSC (2) y CEPYME (1). El Comité agrícola contaba con representantes del CNJA, UFADE, COAG, CNAG y FTT (Federación de Trabajadores de la Tierra). «Nota a la atención del Ministro de Relaciones con las CE. Programa de acciones interiores», mayo de 1979. ALCS, Ministerio de Relaciones con las CE, caja 62.

¹⁸⁷ También se organizaron un Comité de seguimiento sindical, en el cual la distribución era de 2 miembros por cada una de las organizaciones, CCOO, UGT y USO, y un «Comité de los consumidores» con reuniones trimestrales. Ibíd.

Por otra parte, Bruselas habría avanzado la posibilidad de financiar programas de ayuda para aquellas producciones que pudieran verse afectadas por la competencia española y, a la inversa, para los sectores peninsulares donde la competencia de la Comunidad pudiera resultar lesiva. No obstante, como medida de apaciguamiento con las regiones del Midi francés, convenía facilitar la penetración en los mercados españoles de los productos de estas zonas (melocotón, manzanas, cognac, armagnac...).¹⁸⁸

En el campo industrial, el Ministerio de Relaciones estimaba oportuno que cualquier medida de reestructuración debería realizarse con la mirada puesta en la integración, coordinando con los técnicos comunitarios las acciones futuras. Por el momento, «habrá que aceptar una cierta disciplina en nuestras exportaciones a la Comunidad e determinados productos muy sensibles para ella». En todo caso, las medidas unilaterales de corte proteccionista que ya estaba implementado la Comunidad y «que han sido muy mal recibidas por la opinión pública española», lejos de ser un problema, podían ayudar a sanear estos sectores y ejercer una disciplina sobre los precios, como había sucedido con el reciente acuerdo del sector siderúrgico.¹⁸⁹ Tomemos como ejemplo dicho sector estratégico para analizar las medidas implementadas por la Administración y por los productores privados, con la salvedad de que un análisis similar podría trasladarse a otros sectores, como el textil o la construcción naval, que presentaban idéntica problemática.

La crisis por la que atravesaba la siderurgia europea impulsó a la CEE a presentar un plan de ordenación que contemplaba una limitación de la producción, asegurando de este modo unos precios mínimos y la supervivencia de un sector amenazado por la concurrencia de terceros países. Para que esta medida tuviera éxito, era necesaria la cooperación de estos últimos, aceptando la política de precios acordada por los Nueve. En el caso español, se había llegado a un acuerdo de «autolimitación» en el mes abril de 1978, fijando un contingente para las exportaciones españolas (900.000 Tm. para este año). Este convenio, lejos de afectar a las ventas nacionales, había permitido un aumento de las exportaciones con destino a los mercados comunitarios. La razón para este último radicaba, según Bruselas, en que parte de las exportaciones españolas llegaban a la Comunidad a través de un tercer país («tráfico indirecto»), evitando de este modo los cupos acordados.

¹⁸⁸ «Nota a la atención del Ministro de Relaciones con las CE. Programa de acciones interiores...», cit.

¹⁸⁹ Ibíd. No creo necesario señalar que esta interpretación difícilmente sería compartida por los representantes del sector.

Ante la alarma suscitada en Bruselas y en varias plazas europeas (el gobierno británico había iniciado varios expedientes *antidumping* contra los exportadores españoles),¹⁹⁰ y en previsión de una apertura próxima de las negociaciones de adhesión, los representantes españoles comunicaron a la Comisión las últimas intervenciones para alinear la oferta nacional con la demanda de los mercados comunitarios, lo que en la práctica se traducía en una reducción de la capacidad productiva del sector. En concreto, la planta integral de Sagunto había parado la inversión prevista, mientras que en situación similar había quedado la ampliación de Altos Hornos de Vizcaya y buena parte de los planes previstos para Ensidesa. Respecto de la siderurgia no integral, los datos apuntaban a una reducción desde los 4 millones de Tm proyectados a menos de la mitad, lo que había ocasionado problemas con las empresas afectadas.¹⁹¹

El problema de fondo se insertaba en un proceso de mayor envergadura, que afectaba la división internacional del trabajo y la especialización productiva por países y regiones. La CEE y España se enfrentaban a los profundos cambios que estaba experimentando la demanda global, mientras que para este país, las decisiones a adoptar en los próximos años podrían condicionar su futuro desarrollo productivo y aumentar su dependencia del mercado comunitario, como finalmente ha venido sucediendo desde 1986.¹⁹² Empero, esta situación no era desconocida para las autoridades españolas. En un revelador documento de trabajo del Consejo Coordinador para las Relaciones con las CE, se reconocía que la aceptación de obligaciones («acciones concertadas» en el argot comunitario) por parte de España comportaría asumir riesgos en el futuro:

¹⁹⁰ *La Vanguardia*, 12/4/79. En abril de 1979 se firmaba un nuevo acuerdo que fijaba en 800.000 Tm el cupo exportador español para este año.

¹⁹¹ Misión Española cerca de las CE: «Informe sobre las reuniones mantenidas por una delegación española con funcionarios de la Comisión sobre temas industriales los días 28 y 29 de septiembre», 4/10/78. AGA, fondo Ministerio de AA.EE. leg. 14582. La reunión formaba parte de los contactos del ejecutivo comunitario para la elaboración del dictamen de adhesión. En cuanto a la situación de crisis por la que atravesaba el sector en España, el gobierno aprobó ese año un programa financiero de ayuda a la siderurgia integral de 38.500 millones de pesetas. Se esperaba que en los cuatro años siguientes, el montante total de las ayudas al sector ascendería a unos 130.000 millones (*La Vanguardia*, 29/9/78).

¹⁹² Mientras escribo estas páginas y en medio de la crisis económica mundial más importante desde los años veinte del pasado siglo, no son pocas las voces que alertan de una agudización de la especialización productiva en el continente, derivada del proceso de construcción europeo. La nueva división del trabajo en la UE estaría favoreciendo la hegemonía alemana en detrimento de los países periféricos (entre ellos España). Ejemplos de esta corriente de opinión son los libros de Manolo Monereo *Por Europa, contra el sistema euro* (El Viejo Topo, 2014) y de Loretta Napoleoni *Democracia en venta. Cómo la crisis ha derrotado la política* (Paidós, 2013), así como el artículo aparecido en *Público* (11 y 25 de enero de 2014) de H. Illueca y A. Guamán «La Unión Europea: una nueva colonización».

Es probable que en el curso de la negociación la Comunidad proponga a España la adopción de disciplinas comunes, particularmente en sectores en los que la Comunidad atraviese por una situación difícil [...]. Ello sería complementado por unas eventuales ayudas financieras que hicieran posible esta especie de reestructuración de la economía española. Parece peligroso aceptar tal planteamiento por la dependencia excesiva que ello puede suponer de la economía española respecto de la comunitaria y la irreversibilidad de la negociación de adhesión, si el resultado de la misma no fuera satisfactorio para España. Independientemente de las medidas que España pueda adoptar para aproximar su estructura productiva a la comunitaria, no es aconsejable ningún compromiso formal ni declaración sobre disciplinas comunes.¹⁹³

El 29 de noviembre de 1978, la Comisión aprobaba el esperado dictamen sobre la candidatura española (ratificado por el Consejo de Ministros el 19 de diciembre). El texto vino precedido en abril de un informe *no vinculante* titulado «Reflexiones de conjunto sobre los problemas de la ampliación», conocido en adelante como el *fresco*. El documento, producto de una rigurosa reflexión y bien apuntalado con datos estadísticos, estudiaba los efectos que la ampliación hacia el Sur haría recaer sobre el equilibrio económico, presupuestario y social de la Comunidad, asumiendo en parte los argumentos de aquellos sectores que alertaban sobre las dificultades que traerían consigo los nuevos miembros.¹⁹⁴ La segunda crisis del petróleo y su notable incidencia sobre las economías europeas (el precio del crudo se duplicó durante 1979), a pesar de que en los últimos años se había intentado aminorar la dependencia energética reduciendo el consumo de esta fuente de energía, proporcionaba otro argumento de peso a estos sectores opuestos a la ampliación. No obstante, en el texto, como señalaría Raimundo Bassols, «había un enorme semáforo verde» para los países candidatos, toda vez que la Comunidad «no podía renegar de los principios sobre los que fue edificada».¹⁹⁵

Antonio Alonso señaló años más tarde, mientras formaba parte de la estructura de CEOE, que el *fresco* («un documento bien intencionado y bastante imaginativo y flexible») pasó desapercibido entre las autoridades españolas, impacientes por conocer el dictamen, a pesar de que el espíritu que lo animaba (una vuelta a los principios contenidos en el Tratado de Roma) podía presentar para España ventajas insospechadas: el informe asumía que los períodos transitorios, divididos en 2 etapas y con programas específicos para cada sector, pudieran ser de duración diferente en función del candidato (no inferiores a 5 años y, en principio, no superiores a los 10), atendiendo a la posición de partida de cada país: «*Ello*

¹⁹³ Subrayado en el orig. «II Reunión del Consejo Coordinador para las Relaciones con las CE», 30/1/79, Dirección general de Relaciones Económicas Internacionales, AA.EE. RACMYP, Archivo Marcelino Oreja.

¹⁹⁴ Véase aquí «CBI views on enlargement of the EEC...», cit.

¹⁹⁵ BASSOLS (1995: 210).

suponía brindarnos la oportunidad de hacer una sensacional negociación, en términos muy adecuados a nuestra limitada capacidad de asunción de los costes económicos que derivarían para nosotros de la integración en un aparato económico mucho más competitivo».¹⁹⁶

El dictamen, en cambio, fue examinado con mayor interés por los negociadores españoles y por los medios económicos. La Comisión emitía un veredicto favorable al ingreso de España, sin obviar que la adhesión presentaba dificultades para ambas partes, aunque recomendaba el inicio de negociaciones «lo antes posible». El análisis realizado por los expertos de Santa Cruz concluía que el *plácket* comunitario, siendo favorable, estaba supeditado a la búsqueda de fórmulas que amortiguaran los desequilibrios derivados del ingreso y al necesario reequilibrio del Acuerdo Preferencial todavía vigente. En términos generales, se apuntaba a la conveniencia para España de converger con las políticas económicas de los Nueve mediante acciones concertadas (con especial énfasis en los planes de reestructuración de los sectores en crisis).

En el plano concreto, el texto aludía a la obligatoriedad de implantar el IVA en una fecha que no excediese a la del ingreso en la Comunidad, así como a la supresión de las ayudas estatales a los exportadores. Además, se «estimaba imprescindible» una reducción de la flota pesquera española y la limitación de la libre circulación de trabajadores durante el período transitorio. Respecto de la política de desarrollo regional, el informe subrayaba que el ingreso podía «intensificar la crisis existente en algunas regiones de la Comunidad limítrofes», recomendando por ello la extensión de ayudas a cargo del presupuesto comunitario para estas zonas.¹⁹⁷ En este punto, puede concluirse que si bien el *fresco* recogía en parte las demandas de los sectores económicos comunitarios, el dictamen estaba claramente imbuido de las exigencias de los sectores empresariales más afectados por la concurrencia española, desde los agricultores franceses del *Midi* a los productores textiles británicos.

En el mes de febrero, apenas tres meses después de conocerse el dictamen, daban comienzo en Bruselas de manera oficial las negociaciones para la adhesión. España llegaba a la cita con el refrendo de su marchamo democrático tras la promulgación a finales del año anterior de su Carta Magna. En lo relativo a Europa, la Constitución se verá influida desde su génesis por la asunción del modelo político (democracia), económico (capitalismo) y social

¹⁹⁶ ALONSO (1985: 132-133).

¹⁹⁷ «II Reunión del Consejo Coordinador para las Relaciones con las CE...», cit.

(Estado del bienestar) imperante en los países que formaban la Comunidad.¹⁹⁸ Desde el Consejo Superior de Cámaras no existen dudas sobre la influencia del proceso de integración en la Comunidad y los principios contenidos en la Constitución:

Estar en la Comunidad no debe exigir una legislación excesivamente distinta de la que debe llevarse a cabo para transformar a la economía española en una economía de mercado avanzada —en todos sus aspectos económicos y sociales— que es lo que señala la Constitución española de diciembre de 1978 y que coincide con lo que constituye el modelo económico comunitario.¹⁹⁹

Por último, y en previsión del futuro ingreso en organismos internacionales (CEE, CECA OTAN...), el Título 3º «De las Cortes Generales», capítulo III «De los tratados internacionales», contemplaba el mecanismo legal por el que España adaptaría su ordenamiento jurídico al derecho de una entidad supranacional (artículos 93 a 96).²⁰⁰

¹⁹⁸ En este enunciado he obviado y *simplificado*, de manera consciente, el amplio debate que existe, de manera particular entre los especialistas en derecho, respecto de la determinación o no en el texto constitucional de un sistema económico concreto. En el art. 38 se habla de «libertad de empresa» en el «marco de una economía de mercado», para añadir a continuación «de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación». En todo caso, los principios básicos del modelo capitalista (derecho a la propiedad privada, libertad de empresa, libertad de mercado...) están reconocidos en la Carta Magna.

¹⁹⁹ CSC: «Las Cámaras de Comercio españolas y las negociaciones de adhesión de España a las Comunidades Europeas», julio de 1979. ACCEIM, 1979, dossier 32.

²⁰⁰ V. ALDECOA (2002).

CAPÍTULO 7. LAS NEGOCIACIONES DE ADHESIÓN, 1979-1985.

7. 1. EL INICIO DEL PROCESO NEGOCIADOR

La sesión de apertura de negociaciones, el 5 de febrero de 1979 en la capital comunitaria, abriría una nueva etapa en el ya por entonces largo historial de relaciones entre la CEE y España. Desde la primera solicitud presentada diecisiete años atrás, las circunstancias del estado aspirante, pero también de la entidad de acogida, habían variado sustancialmente: las recientemente adquiridas credenciales democráticas disipaban antiguas suspicacias contra el candidato; en adelante, la negociación se centraría en los aspectos puramente económicos, donde la solicitud de España presentaba no menos inconvenientes a los socios comunitarios. La coyuntura internacional, pero también la crisis interna e institucional por la que transitaba el proyecto común europeo —agravada con la llegada de M. Thatcher a Downing Street y su aspiración de renegociar la contribución británica al presupuesto comunitario—,¹ eran factores exógenos que operaban en contra del aspirante, aunque estas circunstancias no impidieron a Grecia firmar su tratado de Adhesión el 28 de mayo siguiente.²

Siendo conocida la situación de partida y el objetivo final, España debía prepararse con suficiente previsión y bajo estos condicionantes al desafío que presentaba el acceso a un área económica altamente desarrollada. En el citado informe del CSC del mes de julio,³ donde se presentaban las exigencias de las Cámaras en materia de negociación, se estimaba que la crisis derivada del encarecimiento del crudo presentaba en este país una mayor agudización en comparación con el resto de países europeos, razón por la que debía impedirse que el coste del ajuste recayera en el candidato. En previsión de las obligaciones que Bruselas impondría a determinados sectores, las Corporaciones instaban al gobierno a adoptar una «política económica congruente»,⁴ que reforzase el tejido empresarial de cara al ingreso (a modo de ejemplo, una medida de este signo sería contener la revalorización de la peseta, que dañaba la

¹ VALVERDE (2012: 361).

² La entrada efectiva no se produciría hasta el 1 de enero de 1981. La firma del Tratado estuvo precedida de un fuerte debate entre las principales formaciones del país, a lo largo del cual se hizo evidente la oposición entre el gobierno de Karamanlís (Nueva Democracia), partidario del ingreso, y los socialistas del PASOK, secundados por los comunistas en su oposición a la entrada de Grecia en la CEE.

³ CSC: «Las Cámaras de Comercio españolas y las negociaciones de adhesión de España a las Comunidades Europeas..., cit.

⁴ Ibíd.

competitividad de las empresas españolas en el exterior). Además, desde el máximo órgano de las Cámaras se solicitaba un período de negociación rápido, que permitiese al candidato estar presente en las instituciones comunitarias a la mayor brevedad, «sin prejuzgar los plazos de transición».

En cuanto a capítulos concretos de la negociación, resulta elocuente la opinión de las Cámaras sobre quién debería asumir el coste de la adopción del Impuesto sobre el Valor Añadido, tránsito que se esperaba fuese «lo suficientemente largo» para evitar su repercusión en un aumento de costes y pérdida de competitividad: «las empresas no pueden aceptar que la eliminación del sistema de Impuesto de Tráfico de Empresas, Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores [...] sea sustituido por el mecanismo del Impuesto sobre el Valor Añadido —mucho más recaudador— sin que el Gobierno asuma el pago de una parte creciente de la Seguridad Social con cargo a los Presupuestos Generales del estado».⁵ Otras demandas camerales eran: la consideración de España como receptor neto de recursos comunitarios, la aprobación de ayudas para España en materia de política regional y social (libre circulación de personas) incluso con anterioridad a la adhesión, el aplazamiento de la disciplina en materia de tipos de cambio (en aquellos momentos la integración monetaria europea ya estaba en marcha) o la cautela de los negociadores españoles en la adopción de limitaciones a la exportación de los sectores en crisis de la Comunidad (siderurgia...). Estas aspiraciones, tan legítimas como difícilmente realizables, constituyán una demostración clara de la *cuadratura del círculo* en la que estaban instalados los representantes empresariales en el comienzo de las negociaciones para el ingreso en la Comunidad.

No obstante, los deseos de las Cámaras de Comercio no finalizaban con las demandas a plantear en Bruselas; en el plano interno, los dirigentes empresariales buscaban redefinir el papel de las Cámaras en la negociación, aspiración de la que se hizo eco ABC en un artículo titulado «Las Cámaras de Comercio quieren intervenir en las negociaciones con la CEE»⁶ y que provocó la protesta de La Trinidad. El diario madrileño informaba del encuentro de una delegación del CSC con sus homólogos alemanes de la DHIT en Bonn, durante el cual, al parecer, el presidente del Consejo, José María Figueras, había hablado de la pretensión del CSC de ser un interlocutor en Bruselas (desde la Cámara alemana se había acogido esta posibilidad como «un paso adelante del mundo empresarial digno de imitar»). El propio

⁵ Ibíd.

⁶ ABC, 30/9/79.

Figueras tuvo que rectificar días más tarde, asegurando que la interpretación a sus palabras por *ABC* era errónea, y que la intención de las Cámaras no iba más allá que la de ser un «órgano de apoyo a la negociación».⁷

La pretensión de Figueras no puede separarse del contexto de su propia designación meses antes para presidir el CSC y de las relaciones del órgano camerlal con el nuevo Ministerio de Relaciones con la CE: coincidiendo con su elección para el cargo, el dirigente barcelonés escribía a Calvo-Sotelo (antiguo titular de Comercio y vocal del CSC y, por tanto, conocedor de la problemática de las Cámaras) para informarlo de su programa de acción en el Consejo Superior, un proyecto que ambicionaba reforzar el papel de las Cámaras en el ámbito de la representación empresarial. En la misiva, Figueras solicitaba del ministro su ayuda para que estos organismos pudieran «jugar un papel importante en el futuro de la vida económica de nuestro país» y lo persuadía para que hiciese uso del «derecho y de la obligación legal de consulta a las Cámaras» en los temas de importancia.⁸ La respuesta del ministro de Relaciones con las CE era positiva en este punto, como se infiere del siguiente párrafo: «comparto contigo tu propósito de que [las Cámaras] jueguen un mayor papel en el futuro económico de nuestro país. Especialmente en cuanto se refiere a nuestra adhesión a las CE creo que vuestra colaboración puede ser muy valiosa».⁹ Sin embargo, no puede obviarse que un aumento de la presencia camerlal en las negociaciones de adhesión difícilmente sería aceptado por el órgano designado por el gobierno, en dura pugna con Exteriores, para conducir las conversaciones con la Comunidad.

Desde la patronal CEOE, el inicio de las negociaciones fue saludado con una encuesta sectorial que arrojó datos preocupantes. El estudio, realizado entre las organizaciones miembros representativas de 51 sectores industriales, buscaba conocer la opinión en relación a un hipotético calendario de desarme¹⁰ y a ciertas variables, como la entrada en vigor del IVA durante el período de transición. Como conclusión general, la encuesta mostraba que los

⁷ Carta de Busturia a Calvo-Sotelo, 5/10/79. ALCS, fondo Ministerio de Relaciones con las CE, caja 52. Posteriormente, el presidente del CSC tuvo que ratificar en otra rueda de prensa la función consultiva de las Cámaras (v. *La Vanguardia*, 3/10/79).

⁸ Carta de J. M.ª Figueras a Calvo-Sotelo, 22/3/79. ALCS, fondo Ministerio de Relaciones con las CE, caja 52.

⁹ Carta de Calvo-Sotelo a J. M.ª Figueras, 3/4/79. Ibíd.

¹⁰ La hipótesis de partida presentada en la encuesta era la siguiente: desarme de España en cinco años a contar desde el 1 de enero de 1983 a razón de un 20% anual de reducción; desarme comunitario en 2/3 años a partir del 60% ya concedido; desaparición en la citada fecha de todo tipo de restricciones cuantitativas; aproximación paralela a la Tarifa Exterior Común en un período también de cinco años. «Proyecto de conclusiones sobre la encuesta relativa a la sensibilidad de los sectores industriales ante la integración de España en la CEE», CEOE, mayo de 1979. ALCS, fondo Economía —APD, CEOE—, caja 4. Las conclusiones del estudio también en *ABC*, 23/5/79.

industriales españoles apoyaban la integración en la CEE por razones como la mayor estabilidad política y social que lograría el país. En el terreno económico, las respuestas mostraban un cariz diferente. La mayor oposición surge ante un eventual calendario de reducción de los derechos de aduana de 5 años, pues «solo un escaso número de sectores encuestados está dispuesto a asumir un desarme arancelario inmediato o relativamente rápido»,¹¹ mientras que la mayoría de organizaciones se decanta por un plazo situado entre los 7 y los 10 años (partiendo de la situación anterior a las rebajas coyunturales decretadas por el gobierno en junio pasado), con varias listas de productos sensibles y un ritmo de desarme no lineal (más lento durante los primeros años). También hay una evidente resistencia a la implantación del IVA en la fecha de adhesión, a pesar de que su introducción en España ya estaba en estudio desde los Pactos de la Moncloa y varios informes del Ministerio de Hacienda avalaban su adopción. Sin embargo, la mayor parte de encuestados se pronunciaba por un plazo de cinco años desde el ingreso en el Mercado Común para su puesta en vigor, contando para ello con compensaciones en las cuotas a la Seguridad Social.

Tan significativa como lo anterior es la petición al gobierno para que rectifique la actual política económica: «es evidente que si la situación actual persiste, y no digamos si empeora, la integración en la CEE dentro de los plazos que aquí se manejan sería, no ya traumática, sino ruinosa para la inmensa mayoría de la industria española». El estudio preliminar incluye un pliego de demandas concretas, que deben servir para amortiguar la caída de los ratios de competitividad que se espera tras la apertura; un amplio catálogo de medidas que no constituye ninguna novedad en relación con el discurso mantenido por los líderes empresariales durante el último año (lucha contra la inflación y devaluación de la moneda, mejora de la política crediticia, financiación a cargo del Estado y del presupuesto comunitario de la reestructuración de los sectores en crisis...). No obstante, otras medidas solicitadas, como la reducción de los gastos de la Seguridad Social (incluyendo la privatización de algunas de sus actividades), invitan a pensar en la intención de los medios empresariales de hacer recaer sobre el Estado parte de los gastos derivados de la integración, un *prorrataeo* que también alcanzaba a los trabajadores, con peticiones que iban desde una mayor movilidad de la mano de obra «que permita una mejor adaptación de los efectivos de personal a las necesidades de la producción», al «establecimiento de una nueva política salarial», pasando por la regulación de la negociación colectiva y del derecho de huelga; medidas a las que

¹¹ Ibíd.

habría que sumar otras de difícil justificación en cuanto a su rendimiento (si pensamos únicamente en términos de saneamiento de la economía antes del ingreso), como sucede con «la regulación de los derechos sindicales y la representación de los trabajadores en las empresas». ¹²

De manera casi simultánea a este estudio, el patronato francés realizaba su propia encuesta, interrogando a sus agrupaciones profesionales y territoriales a propósito de los problemas que suscitaba la ampliación de la CEE. Los resultados de esta «macroencuesta» no difieren en lo sustancial de anteriores sondeos; la nueva «toma de posición» del CNPF, netamente favorable a los tres candidatos, no oculta el tratamiento especial que debe darse al caso español, como se apresura a comunicar el presidente del *Conseil* al primer ministro Barre: «Sur un plan général, l'industrie française s'est déclarée résolument favorable à l'adhésion de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal [...]. Cependant, l'élargissement de l'Europe à ces pays n'ira pas, s'agissant tout spécialement du cas de l'Espagne, sans poser d'importants problèmes aux entreprises françaises». ¹³

Los cálculos realizados por el CNPF estimaban que la adhesión formal de España no se produciría antes de 3 o 4 años, un plazo al que debería sumarse el período de transición posterior, verdadero caballo de batalla entre los negociadores españoles y comunitarios. La tesis de la necesaria disociación de los tres expedientes de ingreso en razón del diferente estadio de desarrollo económico y social que presentaban estos países no ocultaba la interrelación evidente entre todos ellos: pese a que las negociaciones con Grecia se encontraban muy avanzadas en aquel momento, para el CNPF resultaba conveniente asegurar que las ventajas que obtuviera el país heleno no pudieran ser invocadas por los otros candidatos, muy especialmente por España. Debía evitarse que las autoridades españolas consideraran los beneficios que pudieran ser concedidos a Grecia como un precedente sobre el que luego apoyar sus pretensiones. Este temor, a juicio del Patronat, exigía una gran prudencia en la definición de las condiciones de adhesión de Grecia. ¹⁴

En virtud de lo ya comentado, no es difícil reparar en la distancia entre la posición de las dos organizaciones patronales —CEOÉ y CNPF— respecto de las soluciones específicas que deberían contemplarse en el proceso de incorporación de España al Mercado Común. Sin

¹² Ibíd.

¹³ Carta de F. Ceyrac a R. Barre, 26/1/79. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 24.

¹⁴ CNPF: «Elargissement des Communautés européennes a la Grèce, a l'Espagne et au Portugal. Prise de position», enero de 1979. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 15.

embargo, existían ciertas analogías en la estrategia de ambas organizaciones, como el difícil alineamiento de intereses entre los sectores industrial y agrícola. En efecto, los dirigentes patronales franceses eran plenamente conscientes de la influencia de los medios agrícolas ante el gobierno y del evidente interés de las autoridades francesas por conseguir de las negociaciones el tratamiento más favorable para este sector. En un alarde de imparcialidad, desde el CNPF se emplazaba al gobierno para que adoptara un enfoque proporcional de los problemas agrícolas e industriales planteados por la ampliación y reservase un tratamiento específico, tanto a los intereses industriales como a los agrícolas, al definir el diseño de conjunto de las negociaciones.¹⁵ No obstante, la equidad del análisis no ocultaba los verdaderos intereses de los dirigentes del CNPF, como sugiere el siguiente párrafo: «L'industrie française est en effet peu disposée à faire les frais d'un arbitrage qui interviendrait en contrepartie de concessions obtenues par la France sur le plan agricole».¹⁶ La preocupación en el seno de la patronal francesa por este tema quedaba de nuevo patente en la anterior nota al primer ministro R. Barre:

Le CNPF souhaite notamment que négociateurs français et communautaires adoptent une approche équilibrée des questions industrielles et des questions agricoles soulevées par ces négociations et qu'ils s'attachent en particulier à obtenir des périodes de transition aussi courtes que possible dans le domaine industriel.¹⁷

Como era bien sabido, la posición de las regiones del suroeste francés resultaba sustancialmente desfavorable al ingreso de España. La influencia de dichas regiones en la política nacional francesa no pasó desapercibida para el equipo de Calvo-Sotelo en La Trinidad. Por el contrario, se trataba de una situación conocida desde años atrás, como refleja la amplia actividad desarrollada en estos territorios por las Cámaras españolas.

Desde 1965 venía funcionando la Conferencia Permanente de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación del Sudoeste de Francia y el Norte y Este de España (COPEF) como espacio para la colaboración y el intercambio industrial y comercial, sin olvidar su labor de difusión cultural entre las regiones situadas a ambos lados de los Pirineos. Por debajo de esta actividad «pública», la COPEF servía de plataforma de colaboración entre las Cámaras de

¹⁵ «Le CNPF souhaite que les autorités adoptent une approche équilibrée des problèmes agricoles e industriels posés par l'élargissement et réservant un traitement spécifique aux intérêts industriels français, au même titre qu'aux intérêts agricoles, lorsqu'ils définiront leur conception d'ensemble des négociations». Ibíd.

¹⁶ Ibíd.

¹⁷ La inclusión de este asunto en una nota tan escueta es una muestra más de la importancia que el CNPF concedía a un tratamiento diferenciado entre ambos sectores.

ambos países, que hacían un aprovechamiento mutuo de los canales de influencia de cada una de ellas, en especial ante sus respectivas Administraciones. En estos casos, las Cámaras podían servir de «correas de transmisión» de los intereses empresariales, o bien, en su condición de «corporaciones de derecho público», como mediadoras de los intereses de sus gobiernos.

Su primera reunión tuvo lugar en la ciudad de Lleida el 5 de noviembre del citado año; si en un principio se pensó en limitar su radio de influencia a las regiones limítrofes, el paso del tiempo y la amplia cobertura otorgada a sus actividades motivó que numerosas corporaciones, desde Valencia a Santander, se adhiriesen a la Conferencia. Tres años después de su creación estaban representadas un total de 25 cámaras españolas y una cuarentena de corporaciones francesas: Bayona, Limoges, Perpiñán, Toulouse, etc.

Este rápido crecimiento debe mucho a la iniciativa de su primer dirigente, H. Sarramon, presidente de la Cámara regional de Midi-Pirineos, pero también se explica por el interés de las autoridades políticas de ambos países, que asistieron con frecuencia a los diversos actos organizados por la *Conference*.¹⁸ No en vano a las actividades antes mencionadas se unía la importancia de este organismo como espacio para la promoción del proyecto de ingreso de España en el Mercado Común. En sus momentos iniciales, este esfuerzo se vio favorecido por el clima de entendimiento entre los gobiernos de Franco y del general De Gaulle y el apoyo francés a la candidatura española. Así, la III^a Conferencia, celebrada en abril de 1968 en Toulouse, sirvió para escenificar este apoyo cuando se iniciaban las negociaciones que desembocarían dos años más tarde en el Acuerdo Preferencial: «Le Président Sarramon, faisant état à cette occasion de l'hostilité de l'Italie, de la réticence de la Belgique et des réserves des autres pays membres, a souligné que la France, pour sa part, était décidée à appuyer amicalement et fermement la demande d'adhésion de l'Espagne».¹⁹

Esta actitud favorable al ingreso de España comenzó a dar señales de cambio tras la retirada del presidente De Gaulle, y aún más cuando el Acuerdo de 1970 presentó para España sus primeros resultados favorables. Este deterioro y las divergencias surgidas entre ambas delegaciones («lo que cada una esperaba obtener de la otra») se hizo visible en la Conferencia

¹⁸ A la V Conferencia, que tuvo lugar en Burdeos en mayo de 1970, asistió el primer ministro francés, Chabán-Delmas, que resaltó el papel de este organismo «para la unión de Francia y España» (*La Vanguardia*, 27/5/70).

¹⁹ Inspection Générale, Ministère de l'Industrie : «Réunion de la COPEF, les 18, 19 et 20 de avril 1968, à Tolouse», 22/4/68. ANMI, Espagne (1972-77), dossier 16218.

correspondiente al mes de octubre de 1974, situación que no escapó a los observadores del Ministerio de Industria francés:

En fait, cette unanimité dissimule —mal— de profondes divergences entre les deux Collèges: l'espagnol, reste attaché aux anciennes méthodes de travail (enquêtes et colloques) et entend utiliser au maximum son partenaire pour régler au mieux des intérêts de l'Espagne le problème des rapports de celle-ci avec la CE; le français souhaite rendre la COPEF plus efficace, notamment en s'appuyant sur les organisations professionnelles et les PME et, surtout, il prétende lui aussi —et c'est là une attitude nouvelle— utiliser son partenaire pour faire pression sur le Gouvernement espagnol en vue de régler les problèmes commerciaux que lui tiennent à cœur [...] Actuellement, la dégradation des rapports politiques entre les deux Etats, nuit fortement à l'exercice de leurs activités.²⁰

El incremento de los intercambios industriales y agrícolas de España con los Nueve, así como el inicio del cambio de tendencia de la balanza comercial bilateral en sentido negativo para Francia, propiciaron que las manifestaciones de las Cámaras francesas antaño favorables al ingreso fueran reemplazadas en un primer momento por posturas ambivalentes, que se volverían notoriamente contrarias a la entrada cuando dieron inicio las negociaciones de adhesión. Ya en 1977, cuando apenas habían transcurrido dos meses desde que España solicitara formalmente su ingreso en la Comunidad, la delegación francesa de la COPEF, bajo influencia de los industriales de la región, mostraba su negativa a apoyar la candidatura española si no cesaban los obstáculos comerciales contra los productos franceses:

Au cours de sa réunion séparée, le Collège français [...] avait décidé de parler fermement et sans détour et de faire connaître à ses partenaires espagnols qu'il ne pourrait pas appuyer la candidature de l'Espagne à la CEE si, de son côté, le collège espagnol ne s'engageait pas à demander à son gouvernement la suppression de tous les obstacles qui s'opposent à la pénétration en Espagne des produits de la CEE (donc de la France).²¹

Dentro del marco de actuaciones de La Trinidad en el país vecino, se estimó oportuna la presencia del asesor Daniel de Busturia en la Asamblea de la COPEF celebrada los días 24 y 25 de mayo (1979). Su labor consistiría en explicar la posición española en las recién iniciadas negociaciones y las últimas medidas de liberalización comercial decretadas por el gobierno. Las impresiones recogidas por Busturia durante el encuentro muestran una leve mejora de la posición de los representantes franceses, que el asesor de Calvo-Sotelo atribuye a

²⁰ Inspection Générale, Ministère de l'Industrie et de la Recherche: Informe de la Conferencia Permanente celebrada en Tarbes, 24-26 octubre de 1974, 19/11/74. ANMI, Espagne, (1972-77), dossier 16217.

²¹ Inspection Générale, Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat: Informe de la Conferencia Permanente celebrada en Bayona los días 29 y 30 de septiembre de 1977, 12/10/77. ANMI, Espagne, (1972-77), dossier 16218.

un aumento en el primer trimestre de las exportaciones a España. A pesar de ello, es notorio el malestar que sigue provocando el Acuerdo Preferencial («los delegados franceses estuvieron terriblemente “pesados” con el famoso desequilibrio del Acuerdo del 70»).

El aparente «equilibrio» del comunicado final hecho público tras la finalización del evento no reflejaba lo que había sucedido en realidad: «es, en todo caso, mucho mejor que la resolución inicial que pensaban proponer los franceses». ²² Para mejorar el clima antiespañol presente en el *Sud-Ouest*, Busturia recomendaba hacer algunos «gestos», como dar publicidad a la planta que pensaba abrir Motor Ibérica en Perpignan o autorizar algún contingente para la importación de productos agrícolas de la zona de Languedoc-Roussillon, demostrando así «que la adhesión de España [...] vendría a proporcionarles un mercado próximo de consumo de más de 6 millones de personas». ²³

La Administración francesa estaba ultimando un programa de inversiones decenal (1980-1990) para la región, denominado «Plan Sudoeste», que serviría para apaciguar los ánimos de estos territorios «amenazados» por la integración de España. Con no poca ironía, algún medio español significaba que la adhesión de España contribuiría al futuro desarrollo de estas regiones.²⁴ Según datos de la DATAR, organismo responsable de las políticas regionales de desarrollo económico, la región que comprende los departamentos fronterizos de Aquitania, Midi-Pirineos y Languedoc (20% del territorio y 12,6% de la población nacional) presentaba un PIB un 20% inferior a la media del país, con una progresión del empleo entre 1954 y 1975 negativa (-0,7%) frente a una media del +7% en el resto de las provincias (París +11%).²⁵

A la habitual aprensión de los agricultores franceses por la competencia de las exportaciones agrícolas peninsulares y al posible desvío de los fondos comunitarios para el desarrollo regional,²⁶ se unía ahora la inquietud de los industriales de estos territorios fronterizos: la coincidencia geográfica entre los departamentos del *Midi*, donde se hallaba instalada únicamente un 9% de la industria gala, frente a las regiones peninsulares más industrializadas (Catalunya y País Vasco), que concentraban el 40% de la producción española, anunciaba una situación de desequilibrio para las primeras:

²² Informe de Daniel de Busturia a Calvo-Sotelo sobre la Asamblea de la COPEF celebrada en Palma de Mallorca, 28/5/79. ALCS, Mº de Relaciones con las CE, caja 53.

²³ Ibíd.

²⁴ *La Vanguardia*, 15/11/79.

²⁵ *La Vanguardia*, 22/6/79.

²⁶ Desde 1975 los fondos FEDER constituyen el instrumento financiero para el desarrollo de las regiones desfavorecidas. Desde su creación acaparan el mayor porcentaje del presupuesto destinado a los fondos estructurales (FEOGA, FSE, IFOP).

Les régions pyrénéennes se trouvent donc confrontées à une puissance industrielle d'une dimension internationale, tant par le niveau de sa production que par le degré avancé de la technologie utilisée. Le rapprochement économique régions pyrénéens-régions frontalières espagnoles, ou a fortiori régions pyrénéennes-Espagne peut s'avérer être un obstacle difficile à franchir pour un certaine nombre de secteurs d'activité industrielle.²⁷

Esta inesperada concurrencia de intereses era interpretada positivamente por el Comité Económico y Social del Languedoc-Roussillon. Así, los intereses de agricultores e industriales de la región, amenazados por la competencia «insupportable» española, coincidían en la denuncia del Acuerdo Preferencial: asumiendo que la entrada de España se produciría necesariamente después de una larga transición («Il est vain d'espérer une diminution sensible de ces délais»), período que este país utilizaría para «renfoncer irréversiblement sa position aux dépens de l'industrie française», desde este Comité se exhortaba al presidente del CNPF a pedir la revisión del convenio de 1970, no como una condición previa para la participación definitiva de España en la Comunidad, sino como una condición previa para la apertura de negociaciones:

C'est donc dès à présent qu'il faut exiger et obtenir la révision de la convention de 1970, non comme une condition préalable de la participation définitive de l'Espagne à la Communauté, mais comme une condition préalable à l'ouverture des négociations. C'est sur cette position que les industriels et les agriculteurs, menacés pour le moment insupportable, doivent unir leurs efforts dans un esprit de solidarité et c'est un tel accord que nous souhaitons recevoir de vous en vue d'une action commune.²⁸

La postura de la patronal francesa fue observada escrupulosamente por UNICE a la hora de definir su propia estrategia frente al *élargissement*. Respecto de la duración del período de transición, la postura común era favorable a un proceso breve de desarme por ambas partes, en correspondencia a lo sostenido por el CNPF, aunque señalando la existencia de algunos sectores (textil, agroalimentario, fabricación de automóviles de algunos países miembros), que optaban por un período de adaptación mayor, en torno a los cinco años.²⁹ Como hemos visto, este último sector gozaba en Francia de un elevado grado de influencia, ascendiente que al parecer se extendía a la capital comunitaria. Así, la *Chambre Syndicale* de constructores de

²⁷ «L'élargissement de la Communauté européenne: el impact de l'adhésion de l'Espagne sur certains régions françaises, notamment ses régions frontières continentales», enero de 1979, Institute d'Economie Régionale du Sud-Ouest. ANMI, Espagne (1977-79), dossier 1621.

²⁸ Carta de Philippe Lamour al presidente del CNPF, F. Ceyrac, 5/2/79. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 24.

²⁹ CNPF: «Le point de vue des organisations professionnelles de la Communauté», marzo de 1979. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 14.

automóviles se dirigía al propio CNPF para recordar la singularidad que presentaba esta industria en el mercado español. En contra de lo que sostenían la mayor parte de sectores franceses, la *Chambre* juzgaba necesario un período de transición no inferior a los cinco años, recordando que este lapso había sido acordado para los países de la primera ampliación (Reino Unido, Dinamarca e Irlanda) y era el que se estaba negociando con Grecia. Una rápida apertura del mercado ibérico favorecería a los competidores comunitarios no asentados en España: «Une ouverture trop rapide des frontières aux importations e véhicules complets présenterait [...] l'inconvénient de favoriser les constructeurs de la Communauté qui ne sont pas implantés en Espagne, à savoir essentiellement les constructeurs allemands».³⁰

En La Trinidad existía el convencimiento de que la tesis de un período transitorio rápido para la industria y pausado para el resto de sectores españoles, así como el argumento del presunto desequilibrio del Acuerdo Preferencial, estaban siendo alimentados desde algunos Estados miembros. Durante la visita a Madrid del primer ministro de los Países Bajos, los representantes holandeses, habitualmente partidarios de la adhesión, defendieron con insistencia esta postura ante la incredulidad de Calvo-Sotelo: «No parece probable que esta actitud proceda autónomamente de los sectores económicos holandeses, a los que nuestra integración en las Comunidades no debe suponer graves dificultades».³¹ El ministro se dirigía a Ferrer Salat para que intercediera ante sus homólogos *neerlandeses* a fin de suavizar la postura de las organizaciones empresariales, especialmente la de la patronal cristiana (CNW), que agrupaba a las pymes de sectores golpeados por la crisis (textil, calzado, conserveros...):

Pienso por ello, que no estaría de más que a través de algún contacto personal vuestro con esas organizaciones, sobre todo con la [CNW], les hiciéseis ver lo irrelevantes que son para ellos y lo perjudiciales que pueden resultar para nosotros tesis como las anteriormente señaladas. Un contacto de este tipo puede ser útil a efectos de ir despejando el camino de obstáculos.³²

Otra muestra de la coincidencia entre las tesis del patronato francés y UNICE estribaba en el diferente tratamiento que debía darse a los tres futuros miembros: «les organisations professionnelles européennes estiment que les négociations d'adhésion doivent être conduites séparément avec chaque pays candidat, et donc que certaines solutions retenues pour la Grèce

³⁰ Carta de la Chambre Syndicale des Constructeurs d'Automobiles al Director de Relaciones Económicas Internacionales del CNPF, R. Astier, 30/1/79. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 24.

³¹ Carta de Calvo-Sotelo a Ferrer Salat, 7/11/79. ALCS, fondo Mº de Relaciones con las CE, caja 59.

³² Ibíd.

ne devront pas nécessairement être transposées à l'Espagne».³³ Los puntos en común también se encuentran en la obligatoriedad de los candidatos para implementar el impuesto sobre el valor añadido, la supresión inmediata de las ayudas a la exportación hacia la Comunidad o la modificación, en el caso español, de la legislación en materia de patentes, que asegure la protección de la propiedad industrial de los operadores comunitarios en este país. En cuanto a la libre circulación de trabajadores, el órgano empresarial europeo consideraba que esta debería efectuarse cuando los candidatos completaran el proceso de adhesión; durante las etapas de adaptación y transición, su aplicación estaría subordinada a la situación que en materia de empleo presentaran los países miembros.³⁴

Ni los antecedentes ni la postura expresada por los países miembros invitaban a pensar en una negociación exenta de problemas, razones suficientes para impulsar al ejecutivo español a buscar un amplio consenso y a convertir la entrada en la CEE en un tema de Estado. Las elecciones generales celebradas en marzo, que dieron de nuevo la victoria a la formación *centrista*, mostraron la coincidencia en el juicio de los partidos políticos en relación con la oportunidad histórica que se abría para España. Esta confluencia sobre el objetivo final no ocultaba la incomodidad de la oposición con la manera en que el gobierno estaba conduciendo el proceso, una desconfianza que apuntaba directamente a la labor desarrollada desde La Trinidad. En las páginas de *El País*, el secretario de Relaciones Internacionales del PSOE, Luis Yáñez, mencionaba una serie de «puntos negros» en la actuación de Calvo-Sotelo, como el incumplimiento de la promesa de consultar a las Cortes la posición negociadora antes del comienzo de las conversaciones con la CEE, el hecho de ser responsable del nivel de desorganización gubernamental (apuntando a la «lánguida existencia» del Consejo coordinador de la CEE) o el de hacer un uso electoralista del proceso de adhesión.³⁵

Con respecto a esta última acusación, Calvo-Sotelo transmitirá en la Comisión de Asuntos Exteriores del Congreso la voluntad del nuevo ejecutivo de hacer de la integración un asunto de Estado.³⁶ Sin embargo, el asesor del ministro, Daniel de Busturia, llamaba la atención a Calvo-Sotelo sobre los peligros de un uso excesivo de la fórmula «política de Estado», pues parecía remitir a «hacer la política que quieren los partidos de la oposición».

³³ «Le point de vue des organisations professionnelles de la Communauté...», cit.

³⁴ Carta de la Chambre Syndicale des Constructeurs d'Automobiles..., cit.

³⁵ *El País*, 4/2/79. Dos días más tarde y en el mismo diario, Calvo-Sotelo se defendía de estas acusaciones con otro artículo bajo el título «Un éxito que molesta (réplica al PSOE)».

³⁶ ABC, 30/5/79.

Busturia, siempre atento al rédito político de las negociaciones, recomendaba «no ceder tan fácilmente al consenso un tema que es muy capitalizable por el partido y por el Gobierno».³⁷

Pese a las críticas de la oposición parlamentaria, el gobierno iniciaba la ronda final de negociaciones con los Nueve (pronto Diez) avalado por un amplio respaldo social, como muestran los estudios de opinión realizados aquel año. Un sondeo del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)³⁸ realizado en julio mostraba que el 67% de los encuestados se declaraba partidario del ingreso en el Mercado Común, frente a un 7% que se mostraba contrario (el 26% restante optaba por el NS/NC).³⁹ En relación con la opción política, los votantes de Coalición Democrática (cuyo cabeza de cartel era Manuel Fraga), conjuntamente con los del PCE, eran los que se mostraban menos partidarios del ingreso, frente a los votantes de UCD y PSOE. En cuanto a la posible fecha de entrada, existía un mayor escepticismo entre los votantes de derecha y extrema derecha respecto a que esta se produjese antes de 5 años, aunque la mayoría de encuestados, con independencia del perfil ideológico, creía que el ingreso se produciría en un plazo de 2 a 5 años.⁴⁰ Con respecto al posible beneficio que obtendrían los sectores —industria y agricultura— de la entrada en el Mercado Común, los porcentajes eran similares en ambos casos (lo que no deja de ser significativo): el 52% consideraba que la industria saldría ganando (frente al 10% que opinaba lo contrario), mientras que un 55% creía que la agricultura saldría favorecida (frente a un 9% que estimaba perjudicial la entrada para este sector).

Otro sondeo, realizado seis meses más tarde, incorporaba dos preguntas que nos permiten completar la panorámica anterior y proyectar elementos de coincidencia con la postura empresarial sobre el tema.⁴¹ A la habitual cuestión sobre el apoyo al futuro ingreso en la CEE se incorporaban ahora dos respuestas predeterminadas: la opción «Sí, aunque haya que pagar un alto precio» sólo encontraba un respaldo del 9% frente a la respuesta «Sí,

³⁷ Nota de Busturia a Calvo-Sotelo, 30/5/79. ALCS, fondo Ministerio de Relaciones con las CE, caja 52.

³⁸ Todos los datos que se presentan a continuación pueden consultarse en el compendio «La opinión pública española ante la Comunidad Económica Europea, 1968-1985», aparecido en la revista del Centro de Investigaciones Sociológicas, *REIS* (nº 29/1985).

³⁹ Estudio nº 1.193, julio de 1979. En un estudio similar realizado por el CIS en enero de 1976 los porcentajes eran los siguientes: un 73% partidario del ingreso, frente a un 4% en contra, y un 23% que no contesta.

⁴⁰ La encuesta utilizaba una escala ideológica con 5 categorías: extrema izquierda, izquierda, centro, derecha y extrema derecha. Una interpretación posible, aunque no exenta de riesgos, podría identificar a la clase empresarial mayoritariamente con las opciones de centro, derecha y extrema derecha, aunque el estudio no clasificó a los encuestados por su actividad profesional.

⁴¹ Estudio nº 1.207, diciembre de 1979.

siempre que sea en condiciones justas», que concitaba un 59%.⁴² Este último enunciado resultaba significativo por otra cuestión aparentemente no relacionada: no parece descabellado entrever una oportuna analogía entre esta posición mayoritaria y el célebre *leivmotiv* patronal pronunciado por Carlos Ferrer Salat «Mercado Común sí, pero no a cualquier precio».⁴³

La segunda pregunta presentaba el siguiente interrogante: «¿Se considera Vd. bien informado sobre las ventajas e inconvenientes de ingresar en el Mercado Común?». Las respuestas también ofrecían, como en el caso anterior, unos resultados concluyentes: únicamente un 17% respondía afirmativamente, frente a un 68% que no se sentía «bien informado» sobre el proceso. No es necesario resaltar nuevamente que este argumento, el de la desinformación sobre el curso de las negociaciones, había sido esgrimido desde el inicio del proceso negociador por los representantes empresariales; un reproche que continuará siendo habitual en el discurso «europeo» de los nuevos dirigentes patronales contra el gobierno.

El inicio de las negociaciones coincidió con la presidencia francesa del Consejo de Ministros de la CEE. A estas alturas, muy pocos confiaban en recabar el apoyo del país vecino. En la última de las encuestas citadas, a la pregunta de «¿Cuáles de los países miembros ponen más dificultades a la entrada de España en la CEE?», un 28% de los consultados respondían que Francia, seguida por Italia con un 15% y el Reino Unido con un 6%.⁴⁴ El CNPF había aprovechado la presidencia gala en Bruselas para continuar la presión sobre la Comisión y el Consejo exigiendo de España el cumplimiento íntegro de los términos del Acuerdo Preferencial: «Au terme d'une lente évolution des esprits, à laquelle nous pensons avoir contribué, la Commission [...] ainsi que la présidence du Conseil des Ministres (qu'exerce actuellement la France) sont décidée au moins à exiger de l'Espagne une

⁴² Un 4% se decantaba por el «No», mientras que un 29% optaba por la opción NS/NC.

⁴³ La frase, pronunciada durante una reunión de la patronal UNICE en noviembre de 1980, pronto haría fortuna. Respecto del origen de la expresión, Bassols señala que fue Calvo-Sotelo el primero en pronunciarla en la sesión inaugural de las negociaciones, en febrero de 1979 («adhesión sí, pero no a cualquier precio»). Según la apreciación del diplomático, esta frase en boca de un importante dirigente empresarial tenía connotaciones diferentes, pues denotaba «un signo de desconfianza hacia el negociador y una visible amenaza a su actuación». (BASSOLS, 1995: 236)

⁴⁴ Es interesante resaltar que la opinión negativa era sustancialmente más elevada entre los votantes de las formaciones de izquierda (PSOE y PCE) y entre aquellos que apoyaban a los denominados (en la encuesta) partidos «regionalistas» (PNV y Convergència i Unió).

rigoureuse application des dispositions de l'accord de 1970».⁴⁵ Según las informaciones manejadas por La Trinidad, los medios empresariales franceses habían organizado un grupo de presión en Bruselas para seguir de cerca las negociaciones, a cuyo frente estaba un antiguo funcionario de las Cámaras y de la Comisión europea, Guy Amiet: «Según parece, ha vuelto nuevamente a Bruselas con un mandato, no sólo de las Cámaras de Comercio, sino del Patronato francés [...] y otros organismos, con la única finalidad de influir en la negociación de adhesión».⁴⁶

En los medios diplomáticos españoles existía plena conciencia de las dificultades de avanzar en las negociaciones sin obtener, como mínimo, una posición neutral francesa. Para dar un giro a la situación, La Trinidad pondrá en marcha durante estos meses una estrategia de acercamiento a este país conocido como «Plan Francia». Para la realización de este programa, el ministerio movilizará, con distinto grado de implicación, a los dos principales partidos (UCD y PSOE), al ministerio diplomático y a los departamentos económicos, así como a las organizaciones empresariales (CEOE, Cepyme y Cámaras). La denominada «Acción empresarial» contemplaba la organización de encuentros (reuniones, jornadas, coloquios...) de estos últimos con las organizaciones homólogas francesas y con los medios de comunicación de este país. Como ejemplo, la CEOE se encargaría durante los últimos meses de 1979 de las siguientes actividades:

- Participación, conjuntamente con las Cámaras, en las Jornadas empresariales a celebrar en varias ciudades francesas (Toulouse, Tarbes, Perpignan) durante los meses de octubre y noviembre.
- Organización en octubre de un encuentro con los dirigentes del CNPF en París, «sobre el tema de “cómo superar conjuntamente la crisis económica”».
- Organización de dos coloquios sectoriales, que «podrían referirse a un sector en crisis (naval) y un sector de futuro».⁴⁷

El frente político de la operación comprendía una serie de contactos con los principales partidos franceses. Calvo-Sotelo reconocería que a finales de la década, Francia «dominaba

⁴⁵ Subrayado en el orig. Circular del CNPF a sus organizaciones miembro, 11/5/79. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 11.

⁴⁶ Nota de Busturia a Calvo-Sotelo, 1/10/79. ALCS, fondo Economía —APD, CEOE—, caja 4.

⁴⁷ Mº de Relaciones con las CE: «Plan Francia. Programa de actividades septiembre-diciembre por organismos», 20/7/79. ALCS, fondo Ministerio de Relaciones con las CE, caja 99.

abrumadoramente la burocracia comunitarias», y que esta situación lo obligó especializarse en la política de aquel país y «a hacer de París mi *lobby* preferente».⁴⁸ En cierta manera, La Trinidad intentó entrar en el juego de la política interna gala (con el horizonte de las presidenciales de 1981), aunque los resultados bien pueden considerarse magros a tenor de los acontecimientos que vendrían más tarde. Por lo pronto, el interés parecía ser mutuo, como puede interpretarse de un encuentro no oficial mantenido en París entre representantes del RPR de Chirac y el asesor Daniel de Busturia, a petición francesa según el relato de este último.⁴⁹ Al parecer, la propuesta de los parlamentarios comunitarios *gaullistas* consistía en promover la presencia de España (junto a Grecia y Portugal) en el Consejo Europeo, una de las instituciones comunitarias integrada por los jefes de Estado de los países miembros y el presidente de la Comisión, y que pese a no ser jurídicamente un órgano de las Comunidades Europeas (no estaba contemplada en los tratados de París y Roma), proyectaba una gran influencia como «arquitecto constitucional» del proceso de integración europeo.⁵⁰

La participación de estos tres países sería estrictamente política y no intervendrían en los debates económicos, además de no interferir en unas negociaciones de adhesión que, al menos en el caso español, estimaban que serían «necesariamente muy largas». Según lo expuesto por los representantes franceses, el interés del RPR se hallaba en las regiones del *Sud-Ouest* y en la carga política del conflicto agrario, con el objetivo de impedir que la entrada de España supusiera un «impacto negativo en las zonas menos favorecidas». Al parecer, según lo transmitido por uno de los asistentes, había otras motivaciones en este gesto de acercamiento hacia España. La tradicional postura *antiespañola* de Chirac había restado apoyos al RPR entre los industriales y agricultores del centro y del norte, que sí estaban interesados en el ingreso de España, circunstancia que gravitaba sobre la rivalidad entre los partidarios de Chirac y la UDF de Giscard cara a las siguientes elecciones, en las que partía con ventaja el inquilino del *Elíseo*.

El análisis del ofrecimiento realizado en La Trinidad distaba de ser positivo: si bien no convenía despreciar una oferta que tampoco era una novedad, no parecía oportuno «permitirles que capitalicen políticamente su cambio de postura utilizándonos a nosotros». Existía la posibilidad de concertar una reunión de Calvo-Sotelo con Chirac, e incluso una del

⁴⁸ CALVO-SOTELO (1990: 151-152).

⁴⁹ Nota de Busturia a Calvo-Sotelo, 5/11/79. ALCS, fondo Mº de Relaciones con las CE, caja 99.

⁵⁰ No confundir con el Consejo de Europa, del que España formaba parte desde 1977. V. WEIDENFELD et al. (eds.) (1998: 115-119).

alcalde de París con el presidente Suárez, aunque manteniendo informado al *Elíseo* y a cambio de una declaración favorable a España. Por otra parte, existían evidentes riesgos al apoyar esta oferta: la idea de Chirac podría ser «resucitar» el proyecto de favorecer una adhesión política inmediata para España y «una negociación económica sin prisas». ⁵¹

Con ocasión de las visitas de Suárez y del alcalde de Madrid, Tierno Galván, a la capital francesa, los medios españoles se hicieron eco del cambio de postura del ex primer ministro («giro de ciento ochenta grados del alcalde Chirac respecto a su recalcitrante posición»).⁵² Más de dos años habían transcurrido desde la anterior visita del presidente español a París y los temas pendientes entre ambos países comenzaban a amontonarse, sin avanzar soluciones en capítulos como el de la política antiterrorista o la cooperación en materia de energía nuclear. Suárez aprovechó los encuentros con el presidente Giscard y con el primer ministro Barre para despejar dudas sobre la supuesta tutela que proyectaba Francia sobre su vecino del Sur,⁵³ aunque no puede obviarse que el viaje llegaba en un momento en el que convenía fortalecer la posición de Suárez al frente del ejecutivo, cuando esta comenzaba a estar seriamente contestada.

En efecto, Suárez había iniciado su tercer año en la presidencia en medio de un ambiente político donde se respiraba una «preocupante sensación de cuenta atrás»,⁵⁴ con sospechas crecientes acerca de los verdaderos apoyos que aún le quedaban al político abulense en la Zarzuela y entre sus propios correligionarios de la UCD. Las preocupantes noticias económicas no ayudaban a calmar los ánimos. Los efectos de la segunda crisis petrolífera habían comenzado a sentirse con más fuerza durante el segundo semestre, provocando un rápido deterioro de la balanza de pagos. Además, 1979 conoció el nivel más alto de conflictividad laboral de toda la democracia; se contabilizaron más de 18 millones de jornadas no trabajadas en todo el año, con más de 5 millones de trabajadores implicados en 2.680 huelgas.⁵⁵ Esta situación no impedirá que UGT y CEOE firmen en ese verano el

⁵¹ Nota de Busturia a Calvo-Sotelo, 5/11/79, cit.

⁵² ABC, 25/11/79.

⁵³ A tenor de algunas crónicas, no parece que en este delicado asunto obtuviese el presidente un rotundo éxito. Marcelino Oreja hablará de «mala sintonía» entre Suárez y Giscard (OREJA, 2011: 364), mientras que en las páginas de ABC (7/12/79) encontramos un duro artículo de Luis María Ansón titulado «Criados de Europa», en el que se cuestiona el papel de España en la geopolítica europea: «Ya vuelve el español donde solía [...] Sólo que ahora aquel españolito del poder y la gloria sirve la mesa a los burgueses galos, limpia los mocos a los críos de los obreros holandeses; baja a la mina en Bélgica; ocupa los oficios letrinales en Alemania...».

⁵⁴ FUENTES (2011: 304).

⁵⁵ Datos del portal de internet de la Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional (Ministerio de Economía y Hacienda) <http://serviciosweb.meh.es/APPS/DGPE/default.aspx>

Acuerdo Básico Interconfederal (ABI), que inaugura en España la etapa de la concertación y de los grandes pactos sociales entre la patronal y los sindicatos.

El nuevo programa económico del gobierno, conocido desde el mes de julio, reflejaba el pesimismo de la situación.⁵⁶ Los principios inspiradores del «Programa a medio plazo para la economía española», más conocido por sus siglas —PEG—, suponían una apuesta clara del gobierno y, en especial, de su vicepresidente económico, Abril Martorell, por transformar la economía del país en una verdadera «economía de mercado», flexibilizando el marco de relaciones laborales, favoreciendo las condiciones de competitividad y procurando que los costes de producción se adecuaran en lo sucesivo a la ley de la oferta y la demanda. El núcleo del programa apuntaba como medidas urgentes la corrección del déficit presupuestario durante el segundo semestre y la puesta en marcha de medidas de política monetaria, con especial énfasis en la reducción paulatina de la inflación. El PEG también incluía planes de inversiones públicas, de reestructuración de los sectores en crisis (siderurgia y naval) y de lucha contra el desempleo.⁵⁷

La recepción del PEG provocará inmediatas críticas de las fuerzas de la izquierda y los sindicatos. Estos coinciden en que el programa económico de UCD, que cargará sobre la clase trabajadora los costes de la crisis, es un guiño a las reivindicaciones de la patronal y a las de los grandes grupos económicos privados, los únicos sectores a los que parece consultar el Gobierno para elaborar la política económica.⁵⁸ Desde Fomento del Trabajo no se desmiente esta hipótesis. En opinión de la cúpula empresarial catalana, el programa puede ser una herramienta válida de acción, siempre y cuando el Gobierno demuestre la autoridad y la capacidad necesarias para llevarlo a la práctica.⁵⁹ Por su parte, la CEOE considera que el programa se ajusta a las modernas economías, aunque, al igual que los empresarios catalanes,

⁵⁶ LINDE (1990 :40).

⁵⁷ HERNÁNDEZ ANDREU (2004: 78-79).

⁵⁸ En las páginas de *Triunfo* (8/9/79) describen como propias de una «luna de miel» las relaciones entre la patronal y el gobierno durante estos meses. En el debate del día 25 de septiembre en las Cortes, Juan María Bandrés, representante de Euskadiko Ezkerra, define al plan como «el programa económico de los grandes capitalistas, y así se comprende el entusiasmo o por los menos la satisfacción con que se ha recibido dicho Programa por la CEOE, máximo representante en España del gran capital». Carrillo muestra su perplejidad por las medidas contempladas, y confiesa que «no sabe si está discutiendo con el Vicepresidente Abril Martorell o está discutiendo con el señor Ferrer Salat, porque los criterios de ambos están apareciendo ya como idénticos». Ernest Lluch avanza que «este Programa vendrá a acentuar las dificultades de la clase trabajadora», aunque el Grupo Socialista observa un menor grado de ensañamiento con el programa del gobierno, e insiste en que su éxito dependerá del nivel de aceptación de las fuerzas sociales que deben discutir y negociar el plan económico. Congreso de los Diputados, *Diario de Sesiones*, 25 de septiembre de 1979.

⁵⁹ En el número de *Horizonte Empresarial* correspondiente al mes de septiembre se analiza en profundidad el programa económico del Gobierno.

también desconfía de la capacidad de la Administración para llevar adelante las medidas de control del gasto público, sobre todo el referido a la Seguridad Social.⁶⁰

En esta coyuntura, el inicio de la primera fase de la negociación en septiembre supondrá un balón de oxígeno para el ejecutivo de Suárez, en un tema en el que la polarización entre el gobierno, la oposición y los grupos de interés era menos acusada. El presidente parecía ahora sentirse más cómodo con los asuntos de política exterior, circunstancia que se percibe en los encuentros que mantiene durante estos meses con personalidades europeas (viaje oficial a Bruselas en diciembre y en el mes de enero recibe en Madrid la visita del canciller Helmut Schmidt).⁶¹

El turno de Francia en el Consejo de Ministros europeo tuvo el efecto de retrasar hasta después del verano, y ya bajo la presidencia de Irlanda, la continuación de las negociaciones con España, interrumpidas desde la sesión inaugural en febrero.⁶² Estas se desarrollaron desde sus inicios y a lo largo de todo el proceso bajo la fórmula de reuniones periódicas (de rango ministerial o de suplentes) en las que se trataba de ir cerrando los catorce capítulos (desglosados más tarde en veintiuno) en los que se había dividido el dossier negociador (Unión aduanera y libre circulación de mercancías en el sector industrial, Fiscalidad, Política regional, Política agrícola, Transportes, CECA, Euratom, Pesca, etc.).

Tras la última sesión celebrada en diciembre, el balance realizado desde el Mº de Relaciones con las CE no era satisfactorio: la delegación comunitaria había encarado esta fase inicial con una evidente falta de concreción, lo que comenzó a denominarse en el argot comunitario como *vue d'ensemble* o visión de conjunto. Sin embargo, la delegación española reconocía haber dejado sin precisar ciertos capítulos, como el régimen económico-fiscal de

⁶⁰ En una carta dirigida a Abril Martorell, Ferrer Salat solicita al vicepresidente su mediación en el tema de la desviación de gastos de la Seguridad Social en referencia a la prestación por Incapacidad Laboral (asunto del que, al parecer, ya había informado al Ministerio de Sanidad): «te ruego encarecidamente que no se establezca en el programa económico ningún criterio u orientación que suponga trasladar esta carga a las empresas». El presidente de la patronal también aprovecha la misiva para señalar una serie de medidas que debe aplicar el Gobierno para el fomento de la inversión privada y la mejora de la financiación del sector privado, tales como la contención de las disponibilidades líquidas para el deficitario sector público (al que acusa de ser el principal culpable de las distorsiones en cuanto al crecimiento del crédito al sector privado), la liberalización del control de cambios, la reducción de los costes financieros mediante la lucha contra la inflación, el aumento de la rentabilidad de los activos cautivos de las entidades financieras, etc. Carta de Ferrer Salat a Abril Martorell, 26/7/79. AGA, Fondo Ministerio de Economía 1977-1983, caja 55/11628.

⁶¹ Habría que añadir los viajes a Washington (enero) y a Oriente Medio (Irak y Jordania en febrero).

⁶² BASSOLS (1995: 235) realiza una periodización de las negociaciones en tres fases que puede servir de guía: la primera etapa se extiende desde el 5 de febrero de 1979 al 8 de septiembre de 1980 (coincide con la remodelación del gobierno y los cambios en La Trinidad y en Exteriores); la segunda fase abarcaría desde esta última fecha hasta el 28 de octubre de 1982 (fin de los gobiernos de UCD); y la fase final, que se inicia con la llegada de los socialistas y termina con la firma del Tratado de Adhesión en junio de 1985.

Canarias, el encaje en la legislación comunitaria de los monopolios españoles o la permanencia de restricciones cuantitativas en la fase de transición, esperando un momento más oportuno. Respecto del problema central de las negociaciones —la fase de adaptación—, España había mostrado su preferencia por un período de transición único y de duración amplia (en torno a los 10 años), evitando de este modo que entraran «en colisión los distintos intereses sectoriales», lo que obligaría al gobierno a «un difícil arbitraje entre agricultura e industria». ⁶³

Por otra parte, las posiciones comunitarias estaban reflejando una inusual dureza, que contrastaba con los planteamientos presentados en la negociación con Portugal. La explicación para los técnicos de La Trinidad debía buscarse en el contexto —crisis económica internacional, problemas internos en la CEE— en el que se estaba negociando la ampliación, circunstancia agravada por la entrada de un nuevo socio con una importante capacidad competitiva, como España: «es evidente que esta segunda ampliación ha llegado en mal momento». ⁶⁴ Este aparente inmovilismo había provocado el malestar de la Comisión con el Consejo que, al parecer, se resistía a tomar posiciones más concretas sobre el dossier español. Aun así, el ministerio confiaba en la acción diplomática bilateral y en el establecimiento de un diálogo más estrecho con la Comisión como fórmulas para acelerar las negociaciones, de tal forma que los aspectos técnicos pudieran cerrarse durante este año que comenzaba y alcanzar así la firma del tratado de adhesión en 1981, pese a que se daba por descontada la incidencia de las elecciones presidenciales galas sobre el proceso.

En La Trinidad se percibía que el principal obstáculo para avanzar en las negociaciones se hallaba en los períodos de transición de cada uno de los sectores. Las reiteradas declaraciones del presidente Giscard sobre el capítulo agrícola hacían presagiar que Francia defendería un período largo para este sector; una circunstancia que, combinada con la defensa comunitaria de un calendario rápido de desarme industrial para el mercado español, permitía visualizar la asimetría negociadora entre una «transición corta para la industria y larga para la agricultura», así como los problemas que se derivarían de este planteamiento:

Esta situación [...] constituye de hecho el problema básico de la negociación pero, además el resultado, para España, de esta negociación se medirá muy probablemente por la opinión

⁶³ Mº de Relaciones con las CE: «Informe sobre el estado actual de las negociaciones para la adhesión de España a las CE», enero de 1980. ALCS, Mº de Relaciones con las CE, caja 62.

⁶⁴ Ibíd.

pública según el éxito que se obtenga en el mantenimiento de los equilibrios entre la transición para la agricultura y la industria.⁶⁵

Las presiones de las organizaciones agrarias europeas aumentaron durante el primer semestre de 1980, mientras Italia ocupaba el turno rotatorio del Consejo, y en un clima de fuerte contestación de la PAC. En enero, el principal *lobby* agrario de la Comunidad, la COPA, aprobaba un documento en el cual expresaba sus temores ante la futura ampliación: la crisis económica de los Nueve se agravaría con el ingreso de tres candidatos que presentaban graves problemas estructurales, acentuando con ello «el desequilibrio social existente entre los países del Norte y del Sur de la Comunidad». Aún más preocupante era la exigencia de la COPA, en línea con la postura expresada por Francia, de que el ingreso de España se realizase, en su vertiente agrícola, después de un período de transición por etapas y productos, con los necesarios mecanismos correctores ante posibles distorsiones de los mercados.⁶⁶

La situación se complicaría en febrero con la presentación de un informe del comisario responsable de la «Europa Verde», F. Gundelach, donde se avanzaban las líneas de negociación del capítulo agrícola con España, incluyendo la recomendación de un período transitorio de 10 años para el agrio español. Según la tasación comunitaria, sólo el excedente de aceite de oliva provocado por el ingreso de España (200.000 Tm) podría suponer un gasto extra en el presupuesto de los Nueve de 1.500 millones de ecus (138.000 millones de pesetas), el doble de lo presupuestado para esta partida.⁶⁷

Apenas una semana después de conocerse el *informe Gundelach*, de nuevo la COPA hacía público un documento con los requerimientos de los agricultores europeos ante el ingreso de España. Los datos aportados por la COPA reflejaban el evidente desfase en cuanto a la importancia del sector agrícola de este país en comparación con los Nueve: en España esta actividad suponía un 8,9% del PIB frente a una media comunitaria del 4,5%, y daba empleo a un 20% de su población activa (12% en la CEE-9). El documento advertía de la imposibilidad para la CEE de dar respuesta a «los problemas estructurales españoles», que se concretaban en una débil productividad, en un exceso de minifundismo, en la elevada edad y la deficiente formación de los trabajadores del campo, y en unas «estructuras de transformación y comercialización inadecuadas».⁶⁸ A pesar de no existir por parte de la

⁶⁵ Ibíd.

⁶⁶ *El País*, 12/1/80.

⁶⁷ *ABC*, 14/2/80.

⁶⁸ *ABC*, 22/2/80.

COPA un pronunciamiento explícito contra el ingreso español, de haber sido asumidas por Bruselas sus demandas de un plazo transitorio de quince años (en tres etapas de cinco en función del producto), estas hubieran hecho inviable la entrada de España en el Mercado Común.

La reunión de ministros de AA.EE. celebrada a finales del mes de mayo terminó con acuerdo sobre el principal problema que aquejaba a la CEE: la contribución británica a los recursos propios de la Comunidad.⁶⁹ Si bien se trataba de un acuerdo de alcance limitado (años 1980 y 1981), el pacto permitía desbloquear varios capítulos que habían quedado en suspenso desde 1979 por el veto inglés, el último de ellos, la negociación anual de los precios agrícolas. El Consejo exhortaba a la Comisión (*Mandato del 30 de mayo*) a fin de que, en el plazo de un año, presentara sus propuestas para una solución global de las políticas comunes, fundamentalmente la PAC, y la reforma del presupuesto comunitario.

El nuevo marco impuesto por el Mandato implicaba un paréntesis en la negociación con España del capítulo agrícola, situación que se vio definitivamente agravada tras unas declaraciones en junio de Giscard d'Estaing, en las que el presidente francés proponía un aplazamiento en la admisión de nuevos miembros hasta ver resueltos los problemas de la primera ampliación.

⁶⁹ La contribución neta para el año 1980-81 del Reino Unido era de -1.118 mill. de libras esterlinas. Sólo Alemania presentaba también un saldo negativo ese año: -752 mill. de libras (Francia era el siguiente contribuyente con +14 mill. de libras). Después del acuerdo la situación variaba sustancialmente: el Reino Unido pasaba a cifras positivas (404 mill. de libras), mientras que Alemania continuaba siendo el principal contribuyente: -1.061 mill. de libras (Francia mejoraba su posición al pasar a +220 mill. de libras). Fuente: The Economic Intelligence Unit. *European Trends*, nº 65-1980, cit. en BONETE (1994: 211).

7. 2. EL DESEMBARCO DE CEOE EN BRUSELAS. «LE COUP DE GISCARD» Y EL PARÓN EN LAS NEGOCIACIONES

Tiempo después de que se produjese el ingreso en las CE, el entonces Jefe de la Misión en Bruselas, al hacer balance de lo que habían sido estos años de negociación, destacaría los esfuerzos de los equipos diplomáticos de esta etapa por hacer partícipes de los avances en la negociación a los estamentos económicos, políticos y sociales del país. En concreto, Bassols computa que, entre el inicio de las negociaciones y la salida del gobierno de la UCD en octubre de 1982, se celebraron en La Trinidad 175 sesiones de trabajo con organizaciones sindicales y empresariales y más de doscientas reuniones de carácter sectorial, a las que habría que sumar 2.593 coloquios, conferencias y mesas redondas sobre el tema de la adhesión, a las que asistieron 50.000 personas.⁷⁰

Aunque algunas de las cifras puedan resultar excesivas, parece confirmada la voluntad por parte del equipo de Calvo-Sotelo de incorporar a los representantes económicos y sociales dentro de la dinámica de las negociaciones con la Comunidad, aunque en la mayor parte de las ocasiones se trató de un mero intercambio de información que, por supuesto, no debía comprometer la estrategia negociadora, cuya autoría sólo podía ser invocada por los responsables del ministerio y los diplomáticos destinados en Bruselas. No es necesario resaltar que se trataba de un interés mutuo, bidireccional, por cuanto una parte necesitaba del apoyo de la otra o, al menos, de su «no oposición».

A pesar de la lentitud con la que se habían iniciado las negociaciones, un ritmo que persistiría durante la primera mitad de 1980, el proceso parecía estar en marcha de manera irreversible, a la espera de pasar a una fase operativa en la que se procedería a dar carpetazo a los distintos capítulos del expediente de adhesión. La importancia del momento fue percibida por la dirección de CEOE, que se apresuró a reforzar los órganos internos dedicados al estudio de la problemática del Mercado Común. Con este propósito se creará en enero la «Oficina de Relaciones con las Comunidades Europeas» como órgano permanente del Comité de Mercado Común que ya venía funcionando en el seno de la patronal. Su primer director, el diplomático Antonio Alonso, había formado parte del equipo del Ministerio de Exteriores

⁷⁰ BASSOLS (1995: 217).

encargado de la negociación del Acuerdo Preferencial, siendo destinado posteriormente a la Misión en Bruselas.⁷¹

Muy pronto, las actividades de asesoramiento de este organismo se revelarán altamente provechosas para los hombres de empresa, interesados en conocer de primera mano las condiciones que se están negociando cara a la futura integración y en tomar contacto con la delegación española y los funcionarios comunitarios en Bruselas, actividad esta última para la que se creará meses más tarde una delegación de CEOE en la capital belga.

La Oficina tendrá como primer cometido la definición de una posición común del empresariado frente a Europa, posición que debería integrar los intereses de cada sector en un «esquema armónico» compatible con el rigor «intelectual y técnico» de unas negociaciones de adhesión.⁷² A tal fin, los distintos sectores, que recibieron previamente información sobre el proceso negociador, se encargaron de remitir en un breve plazo unos dosieres con «los obstáculos a eliminar o las precauciones a adoptar»⁷³ para que esta Oficina, actuando como catalizador de las propuestas, elaborase una posición de conjunto que, según la fuentes patronales, «tanto los negociadores españoles como los comunitarios [...] esperan con expectación y parece que serán considerablemente receptivos respecto del contenido de ella». Esta toma de posición, que por imperativo sería dinámica y amoldable en función de lo que fuera sucediendo en las negociaciones España-CEE, debía «venderse a los negociadores españoles y comunitarios para hacerles comprender nuestros intereses», facilitando el encaje entre los planteamientos empresariales y las partes en conflicto.⁷⁴

Sumada a la anterior, la labor de información interna desarrollada por este organismo puede considerarse de igual modo relevante. Se tratará, en definitiva, de dar a conocer a los empresarios las condiciones que encontrará la empresa española en el nuevo marco legal comunitario, aprovechando las ventajas de este en materias como la identificación de los

⁷¹ Alonso relata que, una vez abandonado el ministerio en 1976, se pasa al sector privado abriendo un gabinete de estudios sobre integración europea dirigido a la asesoría de empresas y entidades públicas. Más tarde, Ferrer Salat lo reclutaría para dirigir la citada oficina a través de José Luis Cerón. (ALONSO, 2006).

⁷² CEOE: «Informe para el Comité Ejecutivo sobre una posible acción específica a desarrollar por la Oficina de Relaciones con las Comunidades Europeas», 28/2/80. ALCS, fondo Economía —APD, CEOE—, caja 4.

⁷³ CEOE: «Nota sobre las actividades de la Oficina de Relaciones con las Comunidades Europeas», abril de 1980. ALCS, fondo Economía —APD, CEOE—, caja 4.

⁷⁴ «Informe para el Comité Ejecutivo sobre una posible acción...», cit. La financiación de este gabinete de estudios correría a cargo de las organizaciones sectoriales, representadas en los dieciséis grupos de trabajo que se conformaban dentro de la Oficina: Minería y metalurgia de base, Energía, Siderurgia, Automóviles de turismo, Vehículos industriales y maquinaria agrícola, Metal, Textil, Industria alimentaria, Calzado y piel, Papel y pastas papeleras, Química, Vidrio y Cerámica, Madera y muebles, Transporte, Agricultura, ganadería y pesca, y Canarias. Nótese que este último grupo era el único de carácter territorial en la relación, lo que nos indica la importancia de este capítulo en las negociaciones y las implicaciones empresariales del mismo.

«obstáculos para-arancelarios a la importación utilizados por los Estados Miembros y tratar de instaurar nosotros otros similares», el acceso a los distintos sistemas de créditos de los fondos comunitarios, el aprendizaje de «las técnicas de desgravación fiscal» o «sugerir a la Administración cómo deben ser adoptadas nuestras ayudas públicas para que encajen dentro de la normativa comunitaria». ⁷⁵ Como se deduce de este catálogo de posibles actuaciones, la preocupación de la gran patronal pasaba por acomodar las prácticas mercantiles seguidas hasta entonces por la empresas españolas intrafrontera a las nuevas condiciones de concurrencia en el mercado comunitario, visión ciertamente limitada de las posibilidades que se abrían en el nuevo espacio económico, pero no por ello carente de atractivo para el sector privado.

José Luis Cerón, gran conocedor de la dinámica de las relaciones hispanocomunitarias y en aquel momento presidente de la Comisión de Economía de la CEOE, sostenía que la patronal podía «sugerir fórmulas y aportar soluciones a la Administración» y que para ello se habían organizado diversas comisiones de trabajo (minería y metalurgia de base, energía, siderurgia, metal, textil...) para el estudio de la situación de cada sector frente a la Comunidad, aunque sin pretender por ello «sustituir a la Administración» y sí colaborar con ella.⁷⁶

En lo concerniente a las relaciones de CEOE canalizadas a través de esta Oficina con los centros de decisión de la Comunidad, y al propósito de lograr una presencia operativa del empresariado español en las negociaciones, las expectativas eran elevadas:

Durante un reciente viaje a Bruselas, el Director de esta Oficina ha vuelto a tomar contacto a considerable nivel con los comunitarios (Comisarios, Directores de Gabinete de Comisarios y otros altos funcionarios), para ir perfilando las fórmulas a través de las cuales se podría empezar a materializar esa presencia [...]. Los funcionarios de la Comisión de las Comunidades Europeas, así como los del Comité Económico y Social, aseguran que sienten auténtica «avidez» por recibir nuestras aportaciones.⁷⁷

La delegación en Bruselas fue inaugurada meses más tarde. Su primer responsable, Guillermo de Rueda, describe de manera muy gráfica los motivos que explican su establecimiento:

⁷⁵ Ibíd.

⁷⁶ ABC, 19/1/80.

⁷⁷ «Nota sobre las actividades de la Oficina de Relaciones...», cit.

Realmente se creó como una antena para que los empresarios españoles pudieran ir por allí y enterarse de qué era Europa, porque no tenían ni zorra idea, es decir, no tenían absolutamente ninguna idea de qué iba [...]⁷⁸

Una de las principales actividades de la delegación consistía en tomar contacto con los funcionarios comunitarios, en especial con los de la Comisión, fuente indispensable de información y documentos.⁷⁹ Las relaciones con la Misión española eran muy estrechas, así como las establecidas con los delegados empresariales de UNICE. A menudo, estas relaciones tenían un claro componente personal. Otro de los cometidos prioritarios de la oficina era hacer de enlace para los empresarios españoles que se desplazaban a Bruselas: «En general venían, ya te digo, interesados en temas muy concretos: cuáles son los estándares de calidad, cuáles son los niveles de precio, qué tipo de base están haciendo, qué tipo de diseño están construyendo, el proceso de fabricación, cuáles eran las principales empresas del sector que estaban interesadas [en el mercado español]...».

La delegación establecía los contactos y concertaba los encuentros con los empresarios europeos, el personal de la Comisión y los miembros de la embajada. Respecto de las relaciones con la Misión y dentro de un clima de confidencialidad, los empresarios buscaban noticias sobre las negociaciones de su sector, aunque sin llegar a ejercer una labor de presión: «las relaciones con la embajada a nivel de presionar era o Carlos Ferrer o era ya un empresario de mucho peso, pero normalmente el empresario de mucho peso tampoco les presionaba en su tema, eso se sabía que era un tema de la CEOE y que a través de la CEOE se canalizaba». Por otra parte, la importancia del sector era tenida en cuenta tanto en la embajada como en la delegación patronal:

G. de Rueda: Había un diálogo fluido, sobre todo dependiendo de los sectores, de la importancia de los sectores, tampoco es que la embajada defendiera a un fabricante de plásticos de tercer nivel

Entrevistador: O sea que había sectores y sectores...

⁷⁸ Entrevista del autor a Guillermo de Rueda, 10/10/13. Dada la importancia del testimonio, pues se conocen muy pocos detalles de las actividades patronales en Bruselas, en las páginas siguientes transcribo algunos fragmentos de dicha entrevista.

⁷⁹ De Rueda describe cómo era la operativa con los funcionarios de la Comisión en aquellos años: «Era mucho más accesible. El control era menor, estaba todo menos formalizado, menos burocratizado, tú entrabas con tu tarjeta pero no había gente que te dejaba entrar o no [...] Llegabas allí, te tomabas un café y te resolvía la duda [...]. Luego, bajabas abajo donde estaba el teléfono: “Oye, que ya me he encontrado con este tío”. Es decir, que era más complicado contactar con la gente [no había teléfonos móviles] y más sencillo hablar con la gente. Es curioso, ahora es al revés...». Ibíd.

GdeR: Sí, había sectores y sectores. Los sectores importantes... y además la CEOE ya me había dado indicaciones: «Oye, esto hay que hacerlo, hay que empujar este sector, este otro, este sector está más preocupado...»

E: Es decir, desde CEOE te comentaban...

GdeR: Los sectores preocupados te llamaban directamente: «Oye, ¿qué sabes de esto? Oye, nos preocupa muchísimo, y nos preocupa muchísimo que el arancel nos lo suban, o nos preocupa que tarden tres años»

Relacionado con lo anterior estaba el asunto de la procedencia de los fondos, que requirió la puesta en funcionamiento de la oficina, una apertura que, siendo modesta en sus inicios, necesitaba de un presupuesto propio. Según recuerda el propio Guillermo de Rueda, fueron los petroleros y la patronal eléctrica UNESA quienes corrieron con los gastos.⁸⁰ ¿Qué motivos explican el interés de estos dos sectores en financiar una oficina patronal junto a los centros de decisión comunitarios? Para ello, analicemos brevemente la situación de estos sectores con anterioridad al ingreso en la CEE.

El complejo sector petrolero estaba expuesto, como el resto de monopolios, a una profunda liberalización cuando se produjese la entrada en el Mercado Común. Sin embargo, la pertenencia a la CEE no significaba necesariamente la desaparición del monopolio estatal de hidrocarburos, y menos aún la de las empresas estatales del sector, como finalmente sucedió.⁸¹ La eliminación de dicho monopolio, que no acaeció hasta los años noventa, no venía exigida en el derecho comunitario y pudo ir más allá «de la intención inicial de nuestro gobierno».⁸² Esta acotación no pretende obviar que las exigencias de Bruselas implicaban una profunda transformación del sector que, entre otras medidas, conllevaría la supresión de las

⁸⁰ El entrevistado cita varias personas que fueron las encargadas de recaudar los fondos, como Eugenio Marín, presidente de la Comisión de Energía de CEOE, y Pedro Rivero, que en 1981 sería nombrado director general de UNESA, patronal del sector eléctrico. Conviene en este punto hacer un inciso: la CEOE ha mantenido tradicionalmente, más aún en los primeros años, una tesorería muy dependiente de sus miembros más importantes, tanto de empresas a título personal como de las federaciones sectoriales más potentes. Son habituales las alusiones a la proverbial escasez de fondos de la gran patronal, por lo que se hizo frecuente que los nuevos proyectos se finanziaran con partidas extraordinarias *ad hoc*. Un ejemplo fue la organización de las campañas empresariales para las elecciones generales y autonómicas, en las que era frecuente pasar «el cepillo» entre empresas, bancos y agrupaciones sectoriales.

⁸¹ «La normativa comunitaria en esta materia no prevé la supresión de los monopolios comerciales nacionales, sino una adecuación (*aménagement*) de los mismos» (ALONSO, 1985: 220). El art. 37 del Tratado de Roma sí fija como uno de sus objetivos prioritarios «la exclusión de toda discriminación entre las empresas procedentes de otros Estados miembros»

⁸² VALENCIA (1995).

discriminaciones entre productos nacionales y extranjeros, la eliminación de los derechos de exportación e importación o el establecimiento de la «transparencia de precios».⁸³

A efectos de la negociación, se trataba de fijar los plazos y la fórmula que Bruselas aceptaría para el caso español, desde los volúmenes de contingentes por producto que se abrirían durante el período de adaptación a los derechos arancelarios de base para el cálculo del desarme.⁸⁴ Para los operadores privados, tan importante como lo anterior sería el modelo que finalmente seguiría el gobierno de turno para que el Estado se fuera desprendiendo paulatinamente de su participación en el sector, dando entrada a las empresas privadas.

La creación del Monopolio de Petróleos en 1927 y de la empresa concesionaria (CAMPESA) bajo los auspicios del entonces ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo, así como las posteriores modificaciones durante la II República y la Dictadura, dispusieron la coexistencia de los sectores público y privado en el sector de los hidrocarburos, bajo un estricto intervencionismo estatal que se prolongó sin excesivos cambios hasta la llegada de los primeros gobiernos de la democracia. En contraste, el negocio en los países comunitarios presentaba a finales de la década de los setenta una estructura vertical: una misma compañía podía integrar todas las actividades, desde la explotación de yacimientos a la comercialización final de los productos, en una etapa marcada por la crisis energética y las medidas de racionalización del consumo ordenadas desde Bruselas.

Poco después de iniciarse las negociaciones España-CEE, el presidente de la Comisión de Energía de CEOE y alto directivo de CEPSA,⁸⁵ Eugenio Marín,⁸⁶ señalaba la obligación por parte del Estado de evitar que las empresas privadas quedaran como meros instrumentos del sector público, recordando los beneficios de dar participación a la iniciativa privada, pues la competencia de su actividad sería un contrapunto al riesgo de burocratización y politización

⁸³ ALONSO (1985: 220).

⁸⁴ Según lo dispuesto en el art. 48 del Tratado de Adhesión, el régimen de transición establecido para este sector quedó fijado en 6 años (hasta el 31 de diciembre de 1991), tiempo durante el cual el Monopolio de Petróleos aún se reservó un significativo porcentaje de la compraventa de crudo y productos derivados, así como la obligación para los operadores de utilizar la red concesional para la venta de gasolina y gasóleos. El citado artículo preveía que el monopolio «podría seguir fijando el origen y condiciones de adquisición de una cuota de importaciones de petróleo bruto procedente de los terceros países, necesarias para garantizar la seguridad del abastecimiento del mercado español.» V. Comisión Nacional de Energía (2006) y ALONSO (1985: 223).

⁸⁵ Esta compañía fue la primera empresa privada del sector tras su creación en 1929. En 2011, un fondo de inversión de Abu Dhabi adquirió el 100% de su capital.

⁸⁶ Años más tarde, su nombre aparecería en los papeles de la trama Filesa, acusado desde su puesto de director general de la compañía de financiar de manera irregular al Partido Socialista (*El Mundo*, 1/12/00). Durante los años de gobierno de Felipe González se produjo la privatización de la gran compañía de petróleos estatal, CAMPESA, venta de la que fue beneficiada, entre otras, CEPSA, no sin antes disputarse sus activos comerciales (especialmente la red de gasolineras) con otros operadores, como REPSOL (*El País*, 24/5/91).

del sector público. Además, Marín recordaba que el ostracismo de la inversión privada constituiría una transgresión del espíritu de la Carta Magna: «Y ello sin entrar en el hecho de que, definido constitucionalmente nuestro sistema como de economía de mercado, la desaparición de la empresa privada por virtud de actos de gobierno [...] implicaría una grave infracción de la Constitución».⁸⁷ Por su parte, Joaquín Reig, presidente de la citada compañía, manifestaba que la reestructuración del subsector petróleo no debería hacerse a expensas del sector privado, recomendando al gobierno que contara con los operadores privados en el futuro diseño de la actividad petrolera en España.⁸⁸

En 1981, año en que se aprobó la creación del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH) para la gestión de las participaciones de las empresas públicas del sector, la primera compañía española por volumen de ventas era CAMPESA, mientras que el mayor grupo empresarial por este concepto era el INH,⁸⁹ datos que nos ofrecen una idea de lo que representaba esta actividad en la economía del país. La aparición del INH fue criticada en Bruselas, puesto que estaba lejos de resolver las contradicciones que presentaba el sector: un informe confidencial de los servicios técnicos de la Comisión concluía que el gobierno español no había tenido en cuenta al crear el nuevo organismo las disposiciones del citado artículo 37, ni los siguientes aspectos:

- No se cambia el monopolio comercial de CAMPESA.
- No se modifican las relaciones de CAMPESA con las refinerías.
- Se mantiene la obligación de utilizar prioritariamente para el transporte barcos con pabellón español.⁹⁰

La prensa se hacía eco del malestar que el informe había provocado entre los medios empresariales españoles, que sospechaban que la Comisión se estaba «dejando presionar por las grandes multinacionales petroleras radicadas en Europa, como la Shell o la British Petroleum».⁹¹ No en vano existía en estos medios un evidente temor ante la futura entrada de

⁸⁷ «El petróleo, la CAMPESA y el PEN», *El País*, 27/7/79.

⁸⁸ *El País*, 1/6/79.

⁸⁹ ABC, 7/10/82. Además de las empresas petrolíferas (CAMPESA, ENPETROL, PETROLIBER...), en el conglomerado de empresas incorporadas al Instituto se encontraban las participadas de los sectores gasístico (ENAGAS, Butano S.A.) y petroquímico. Buena parte de estas empresas presentaban un capital mixto público-privado, en el cual es fácil encontrar la participación de bancos o grupos industriales como Fierro o el Grupo Río Tinto.

⁹⁰ Despacho nº 288 de la Misión de España ante las CE, 7/7/81. AGA, fondo de la Misión española, 1980-1982, caja 66/3927.

⁹¹ *El País*, 7/7/81. Como nota curiosa, el informe de la Comisión que se adjunta en el despacho de la Misión tiene el sello de la Delegación de CEOE en Bruselas. Esto podría significar que el mencionado informe, con el

estos «gigantes» en el mercado nacional, lo que podría producir un serio contratiempo en la actividad de los refineros patrios.

Otro de los frentes de discusión de los inversores privados se centraba en el transporte y distribución: hasta 1984 los productos petrolíferos siguieron distribuyéndose a través de la red nacional de CAMPESA. Esta situación explica el interés del sector por acabar con el monopolio estatal en la distribución, asegurando de esta manera que esta red de oleoductos, camiones y terminales de almacenamiento pudiera ser utilizada, sin depender del Estado, por las refinerías privadas.⁹²

La Ley 45/84 de 17 de diciembre de Reordenación del sector petrolero marcó el inicio de la adaptación del sector público a la legislación comunitaria. En una primera etapa, se producirá la transferencia de activos desde el INH a CAMPESA, para posteriormente (Real Decreto 4/1991 de 29 de noviembre) proceder a la segregación de las actividades comerciales de la compañía entre sus accionistas (REPSOL, CEPSA y BP). El Monopolio de Petróleos se dará por extinguido con la Ley 34/1992, de 22 de diciembre, de Ordenación del Sector Petrolero.⁹³ En los siguientes años se procedería a completar la privatización del grupo REPSOL, ya entonces la primera empresa del sector en España, a la que habían ido a parar la mayor parte de los activos del INH.⁹⁴

En lo que respecta al futuro marco en el que desarrollarían sus actividades las empresas eléctricas, sector que muestra ciertas similitudes y vínculos con el anterior, el punto de partida también se hallaba en la reestructuración de un mercado donde se encontraba imbricada la acción reguladora estatal con las actividades de las empresas privadas, concesionarias del monopolio y sujetas a las tarifas que aprobaba la Administración. El sector eléctrico español, con una fuerte dependencia de las entidades financieras, mantenía un marcado acento territorial, ya que las sociedades se hallaban ligadas a un área concreta donde se situaban las cuencas hidráulicas (centros productores) y las líneas de transporte hacia los centros consumidores, lo que en la práctica significaba un reparto de «zonas de influencia».⁹⁵ En las

sello de *confidential*, hubiera sido filtrado intencionadamente a la Misión desde la «antena» de CEOE en la capital comunitaria.

⁹² *El País*, 9/7/81.

⁹³ COMISIÓN NACIONAL DE ENERGÍA (2006).

⁹⁴ En 1995, el 79% de esta compañía ya había pasado a manos privadas.

⁹⁵ A mediados de la década de los sesenta, existían 5 sociedades privadas con una posición dominante en el sector, que controlaban más del 50% de la potencia instalada. TAMAMES (1967: 183).

últimas décadas, la participación estatal se había visto reducida desde un 17% en 1960 de la potencia instalada en la península, a un 11% en 1977.⁹⁶

De manera un tanto sorprendente, España era entonces uno de los pocos países con economía de mercado donde el sector estaba mayoritariamente en manos privadas, en evidente contraste con los países de la CEE.⁹⁷ A diferencia de otros sectores, el mercado interior de la electricidad se hallaba en la Comunidad en un estado de integración menos avanzado, conservando cada país miembro un amplio grado para el intervencionismo. Habría que esperar hasta mediados de los años noventa para que se aprobaran varias directivas y reglamentos comunitarios sobre liberalización y competencia del sector.⁹⁸

La escasa envergadura, la insuficiente integración y los pobres ratios de productividad que presentaban las empresas españolas hacían que la futura apertura del mercado energético a los operadores extranjeros fuera observada por el sector como una amenaza cierta. El presidente de la influyente patronal eléctrica (UNESA) subrayaba el bajo nivel de precios que presentaban las tarifas de la luz en España en comparación con los países comunitarios, que también contaban con una fiscalidad distinta. No obstante, Juan Alegre aseguraba a finales de 1978 que el «sector eléctrico español es automáticamente integrable en la Comunidad Económica Europea».⁹⁹

Por otro lado, el desarrollo en los últimos años de la energía nuclear presagiaba importantes cambios en el modelo de negocio, pues la explotación de esta actividad requeriría de la participación del Estado y de los recursos públicos, dada la insuficiente capitalización del sector, sin obviar la contestación social que ya entonces estaba generando esta fuente de energía. La entrada en la Comunidad de la Energía Atómica (EURATOM) obligaría al nuevo miembro a modificar su normativa sobre seguridad, tratamiento de residuos o inversiones. En el sector defendían que el alza de los precios del crudo debería incidir en una reducción del consumo de este combustible y en la orientación de la demanda energética hacia otras fuentes, como la energía nuclear.¹⁰⁰ Respecto de las afirmaciones que acusaban al sector privado de estar únicamente interesado en la parte más rentable del ciclo nuclear (la utilización del

⁹⁶ «El sector eléctrico en España», *El País*, 25/5/78.

⁹⁷ «Propiedad y eficacia del sector eléctrico en los países capitalistas», *El País*, 26/5/78.

⁹⁸ Un ejemplo es la Directiva 96/92/CE, de 19 de diciembre de 1996, sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad, que abrirá el camino a la liberalización del sector eléctrico europeo.

⁹⁹ *El País*, 23/11/78. Alegre Marcet también ostentaba desde 1977 la presidencia de Fuerzas Eléctricas de Catalunya (FECSA) en sustitución de José María Oriol.

¹⁰⁰ *ABC*, 18/5/79.

combustible en la central), Juan Alegre precisaba que la inversión privada estaba interesada en operar todo el ciclo, siempre que las tarifas se adecuasen a los costes.¹⁰¹

Por último, las amenazas de nacionalización del sector desde los partidos de la izquierda (PSOE y PCE) constituían otro motivo de preocupación para la oligarquía energética, poco dispuesta a renunciar al *statu quo* y a los privilegios de los que había gozado tradicionalmente. El principal partido de la oposición, poco partidario entonces de la energía nuclear, defendía un reordenamiento del sector que incluiría la transferencia a una empresa estatal de la red de alta tensión, proyecto que no encontró respaldo en los gobiernos *ucedistas*, que optaron por mantener la cooperación con el sector privado (diseño conjunto del Plan Energético Nacional) y favorecer una política de fusiones entre empresas con el beneplácito de las grandes compañías y los bancos.¹⁰²

El curso de las negociaciones hispanocomunitarias, que hasta entonces venía desarrollándose en el marco general de la *vue d'ensemble*, sufrirá una inesperada sacudida durante el verano de 1980. El 5 de junio, en un acto de marcado electoralismo, Giscard d'Estaing pronunciaba un discurso ante los delegados de las Cámaras Agrarias, en el cual se refería a la futura extensión de la Comunidad en unos términos alarmantes para los tres países que esperaban en la antesala. En efecto, el presidente francés manifestaba de manera inequívoca su voluntad de paralizar la ampliación si antes no se resolvían capítulos como la financiación comunitaria o la reforma de la PAC: «il convient que la Communauté s'attache par priorité à parachever le premier élargissement, avant d'être en état d'en entreprendre un deuxième».¹⁰³

El efecto de las declaraciones fue inmediato. Desde Bruselas a los países que esperaban el ingreso, pasando por el resto de capitales comunitarias, se sucedían las reacciones que iban de la incredulidad a una indisimulada indignación con Francia, que ahora sí mostraba sin reservas su posición.¹⁰⁴ Una encuesta del CIS realizada en los primeros días de julio mostraba

¹⁰¹ *El País*, 23/11/78. Según me comenta Guillermo de Rueda, el tema nuclear era en aquella época un debate muy importante entre los empresarios del sector. Además, estaba el problema de la central de Lemóniz, cuya construcción se vio paralizada por varios atentados de ETA, incluyendo el secuestro y posterior muerte del ingeniero jefe del proyecto. Ya en 1984, la moratoria en materia nuclear del gobierno socialista provocaría la paralización definitiva de las obras.

¹⁰² La victoria socialista en 1982 permitió finalmente la creación en 1985 de Red Eléctrica de España (REE), único gran programa de nacionalización que llevó a término aquel gobierno.

¹⁰³ NÚÑEZ PEÑAS (2013: 232).

¹⁰⁴ La respuesta del conjunto de socios comunitarios fue unánime a la hora de rechazar la actitud francesa (v. *Díario 16*, 7/6/80), lo que no significaba necesariamente que algunos países miembros (Italia o el Reino Unido)

el efecto de las palabras de Giscard entre los españoles.¹⁰⁵ Una vez más, la aparición de un factor externo se interponía en los anhelos de una sociedad española acostumbrada a los «desplantes» comunitarios, corriente de opinión que, por otra parte, poco tenía de espontánea. Así, la encuesta reveló, en primer lugar, el amplio eco que habían tenido las declaraciones, particularmente en las grandes ciudades: un 78% de los vasconavarros y un 66% de los barceloneses decían conocerlas. Este dato se explica por la inmediata «tormenta mediática» desencadenada tras conocerse las palabras del presidente galo (siendo la televisión el medio más citado por los encuestados, seguida por la prensa), cobertura que se vio favorecida por las reacciones en masa que provocó en los círculos de opinión político y económico.

A la pregunta «¿Cómo cree Vd. que a la mayoría de la gente le han caído las declaraciones del Presidente francés?», un 77% de los entrevistados se inclinaba por una respuesta entre «muy mal» o «mal» (un 14% optaba por el «ni mal ni bien», y sólo un 1% declaraba que «bien»). A pesar de lo incuestionable de los resultados, el apoyo a la adhesión permanecía sin cambios: de abril a julio, el porcentaje de los ciudadanos favorables se mantenía, sin variaciones, cercano al 70% de los que se pronunciaban (un tercio de los encuestados optaba por el NS/NC), mientras que entre un 10 y un 15 por ciento se declaraba «poco» o «nada» partidario de la adhesión.

Las reacciones en los medios económicos fueron unánimes en el rechazo de las palabras del presidente francés, reafirmando la posición favorable de los empresarios al ingreso. De todas maneras, no cabía esperar una posición que no se alineara con el sentir general. Así, desde la patronal y el CSC se intentaba restar gravedad a las declaraciones, resaltando el carácter electoral del encuentro de Giscard con los agricultores franceses y el compromiso de los empresarios con el proceso. La pausa en la integración que defendía el jefe del Estado francés no era aceptada por el responsable económico de CEOE, José Luis Cerón, aun reconociéndose la conveniencia de arbitrar un período de adaptación largo para la economía española.¹⁰⁶ La Cámara Oficial de Vigo alertaba, en una carta dirigida al vicepresidente Abril Martorell, de los perjuicios para el sector pesquero que acarrearía una demora en el ingreso de España, viéndose incrementada la sensación de incertidumbre en el conjunto de los empresarios: «nos permitimos mostrar a V.E. para que por parte del Gobierno se pongan en

y por diferentes razones (la concurrencia agrícola española o el previsible aumento del presupuesto comunitario) pudieran coincidir en el análisis de los problemas de fondo que presentaba la ampliación.

¹⁰⁵ «Informe sobre el ingreso de España en la CEE», CIS, julio de 1980. UJI-Repositorio digital.

¹⁰⁶ *Diario 16*, 7/6/80. Cerón también era vocal del Círculo de Empresarios.

juego todas las posibilidades de negociación y presión política y económica, puesto que entendemos que la Economía Española no pueda soportar este nuevo e importante factor de indeterminación».¹⁰⁷ En las páginas de *Triunfo* se identificaba el paso dado por Giscard con el viejo temor francés a que la entrada de nuevos países sirviese como plataforma para el desembarco de las multinacionales norteamericanas (Ford, General Motors...) en los mercados comunitarios.¹⁰⁸

Las declaraciones llegaban, no obstante, cuando comenzaba a hacerse visible cierto malestar entre los miembros de la delegación española; había transcurrido más de un año del inicio de las negociaciones sin que se atisbaran avances significativos. Exteriores reconocía que las negociaciones habían entrado en «un período de progreso lento, sin calendario definido, en el que pueden realizarse avances considerables en el aspecto técnico de las conversaciones, pero en el que no parece posible resolver aspectos substanciales de la negociación».¹⁰⁹ En todo caso, se esperaba pasar a una fase «más activa» antes del verano de 1981, una vez celebradas las elecciones presidenciales en Francia y formulada la nueva política agraria común, cuyo reajuste había revelado el antagonismo de intereses entre los países del norte con agricultura atlántica (tradicionalmente favorecidos por el sistema de ayudas de la PAC) y los socios del área mediterránea, los más perjudicados por la entrada de España. A este enfrentamiento se unía el problema de los cuantiosos fondos que requería la financiación de la política sectorial más importante de la CEE, para la que debería vencerse la resistencia del Reino Unido, contrario a un aumento de la aportación británica al presupuesto comunitario.

La última reunión hispanocomunitaria, celebrada el 21 de julio, sirvió para confirmar que la postura francesa de no entrar en el estudio de las cuestiones agrícolas del ingreso de España hasta que no fuese reformada la PAC y el presupuesto comunitario había sido aceptada por el resto de socios.¹¹⁰ Para el presidente Ferrer Salat, cinco años después de que

¹⁰⁷ Carta de la Cámara de Vigo al vicepresidente segundo del Gobierno para Asuntos Económicos, 10/6/80. AGA, fondo Mº de Hacienda, caja 55/11627.

¹⁰⁸ «El purgatorio de España», *Triunfo*, nº 907- 14/6/80. La información de este medio se completaba con los datos de comercio exterior del pasado ejercicio: según la estadística (fuente: Banco de Bilbao), Francia era el país entre los Nueve, con gran distancia sobre el segundo, que presentaba la balanza comercial más negativa con España.

¹⁰⁹ REI, AA.EE.: «Situación actual negociaciones para la adhesión de España a la CEE», 24/7/80. RACMYP, Archivo M. Oreja.

¹¹⁰ Ibíd.

desaparecieran los obstáculos políticos para la adhesión de España, la postura comunitaria actual estaba basada «en pretextos diversos, todos ellos más bien endebles». ¹¹¹

¹¹¹ Conferencia de Ferrer Salat en un encuentro con empresarios celebrado en Santander. *El País*, 18/7/80.

7. 3. DE SUÁREZ A CALVO-SOTELO, 1981-1982. CEOE Y EUROPA, ¿UN CAMBIO DE ACTITUD?

La «pausa» negociadora entre España y los Nueve llegó en un momento inoportuno para el presidente Suárez, que a duras penas había podido salvar la moción de censura presentada en mayo por el Partido socialista. El resultado ajustado de la votación demostró la soledad en la que se hallaba el presidente, que tampoco podía contar con demasiados apoyos en su propia formación. La deriva del partido gubernamental era el resultado de un proceso de descomposición entre las facciones que lo integraban, circunstancia que explica los sucesivos cambios producidos en el Consejo de Ministros durante estos meses. Desde CEOE se observaron con atención estos movimientos, y hay pocas dudas de la influencia patronal en el clima de fronda contra Suárez; lejos quedaban ya los alegatos sobre el apoliticismo de las organizaciones empresariales, como se había puesto de manifiesto en las elecciones autonómicas en Catalunya, celebradas en marzo.

Un nuevo capítulo del enfrentamiento CEOE-Fuentes Quintana, a resultas de un estudio de coyuntura económica publicado por la Confederación Española de Cajas de Ahorro —CECA— (cuyo gabinete de estudios dirigía el ex vicepresidente),¹¹² sirvió de pretexto a los dirigentes patronales para enviar al gobierno el mensaje de que una reedición de los Pactos de la Moncloa contaría con la total oposición de la cúpula empresarial. Al parecer, el presidente estaría sopesando la vuelta al gobierno del factótum de los Pactos en sustitución de Fernando Abril Martorell, hombre que contaba con la confianza de los dirigentes de CEOE. Un eventual regreso de los responsables de «gran parte del desastre económico actual, [...] moralmente incapacitados para repetir sus experiencias» provocaría, en palabras de José M.^a Cuevas (secretario general de CEOE), el enfrentamiento «feroz» de esta organización cúpula con el Ejecutivo.¹¹³

Tal y como solicitaba la patronal, «la fina sensibilidad del presidente» dio como resultado el nombramiento en el mes septiembre de Leopoldo Calvo-Sotelo como máximo responsable de la parcela económica en sustitución de Abril Martorell.¹¹⁴ Los representantes

¹¹² El estudio era un análisis crítico de las «medidas urgentes para luchar contra el paro» propuestas por la CEOE. En el informe se aludía a la incoherencia y la ineeficacia de un programa alejado de los principios de libre mercado defendidos por esta organización. *El País*, 14/8/80.

¹¹³ ABC y *El País*, 14/8/80.

¹¹⁴ Mucho tiempo después, Fabián Márquez, en un libro dedicado a su mentor, José María Cuevas, reconocía que la marcha de Abril Martorell fue un contratiempo en las relaciones entre la patronal y Suárez: «la desaparición política de Fuentes Quintana [...] y su sustitución por Fernando Abril Martorell, iba a remediar a medio plazo la

patronales transmitieron al nuevo vicepresidente, en una reunión celebrada a comienzos de octubre, «el espíritu de colaboración de la CEOE», así como el inventario de problemas económicos, laborales y legislativos que exigían soluciones rápidas para «ilusionar a los empresarios» y que estos recuperasen la confianza.¹¹⁵ En el ámbito del ingreso en la CEE, los representantes patronales advirtieron a Calvo-Sotelo de que la reconversión traería consigo la supresión de puestos de trabajo y nuevas necesidades de inversión. Un posible remedio pasaría por «practicar un proteccionismo visible, como lo hacen otros países», citando el ejemplo de EE.UU., que estaría «arruinando a la petroquímica europea». Pérez de Bricio ahondaba en este punto al señalar «los riesgos de hacer la reconversión industrial y la liberalización económica por la presión» del ingreso en la CEE».¹¹⁶

El vicepresidente económico tranquilizó a los dirigentes de CEOE al recordarles su experiencia tanto en la empresa privada como en el ámbito de las negociaciones con Europa, reiterando a continuación que «nadie le gana en escepticismo comunitario y que no viene con ilusiones europeístas aun cuando va a intervenir en las posiciones negociadoras». Respecto del delicado asunto del proteccionismo, Calvo-Sotelo recordaba que el «el ritmo de la negociación no impone una desprotección» y que, en todo caso, había que huir de la «obsesión arancelaria» y los dogmatismos.¹¹⁷

La remodelación del gobierno también afectaría a los departamentos diplomáticos. En el Palacio de Santa Cruz, Marcelino Oreja, uno de los ministros más longevos en el cargo, cedía la cartera a José Pedro Pérez-Llorca, que abandonaba así el Ministerio de Administración Territorial. La causa de esta sustitución pudo estar relacionada con unas declaraciones de Oreja sobre la OTAN.¹¹⁸ En efecto, los últimos acontecimientos en el ámbito de la negociación comunitaria retrasaban aún más el horizonte de la adhesión y hacían que, a esas alturas, pocos confiaran ya en una entrada antes de 1983, alejando al mismo tiempo la

carenza de comunicación existente entre la CEOE y el Gobierno, estableciéndose una relación estrecha que acabó deviniendo para algunos de nosotros en una profunda amistad [...] Abril quiso contar con la CEOE, y lo hizo mientras gozó de la confianza de Adolfo Suárez. Su marcha nos dejó huérfanos...». (MÁRQUEZ, 2012: 262).

¹¹⁵ Reunión de Calvo-Sotelo con la CEOE, 1/10/80. ALCS, fondo Economía —APD, CEOE—, caja 4. La plana mayor de CEOE estuvo presente en el encuentro con Calvo-Sotelo: Ferrer Salat, Pérez de Bricio, Segurado, Javier Ferrer, Ignacio Briones, Juan Manuel de Mingo, Rafael Termes... Como puede comprobarse por los nombres, los sectores de mayor peso (siderurgia, construcción, bancos...) y algunas de las grandes empresas, como El Corte Inglés, estuvieron representadas. La reunión permite pulsar el sentir de los círculos empresariales más influyentes respecto a diversos temas, como el de la integración comunitaria.

¹¹⁶ Ibíd.

¹¹⁷ Ibíd.

¹¹⁸ POWELL (1996: 253-254). Para este autor, las discrepancias entre Oreja y Suárez iban más allá del tema de la OTAN y vendrían a explicar «en gran medida las contradicciones que muchos creyeron detectar en la acción exterior de la UCD».

posibilidad de extraer algún beneficio político de la operación. Este revés pudo influir en el anuncio, cuando todavía no se habían apagado los ecos del discurso de Giscard, de que España podría incorporarse a la Alianza Atlántica antes de ese año. En unas comentadas declaraciones a *El País*, M. Oreja señalaba que este paso se daría siempre que se mantuviese «el ritmo del proceso de integración de España a la CEE y las negociaciones para la recuperación de la soberanía de Gibraltar». ¹¹⁹

El ascenso de Calvo-Sotelo produjo a su vez cambios en el Ministerio de Relaciones con las CE, anterior destino del nuevo vicepresidente, que pasaba ahora a manos de Eduardo Punset.¹²⁰ La llegada del político y economista catalán no supuso ninguna modificación sustancial en la estrategia del departamento encargado de las negociaciones con Europa. No obstante, el perfil económico *liberal* del nuevo inquilino de La Trinidad pudo influir en el mayor acento que se puso a lo largo de esta etapa en los problemas derivados de la apertura del sistema productivo español cara a la integración. Esta circunstancia motivará que la acción del ministerio se dirija hacia el *frente interior*: «la actividad de la Trinidad en este campo será una de las labores fundamentales en los próximos meses, al menos tan importante como la exterior».¹²¹ La necesidad de acometer sin dilaciones la reestructuración de los sectores menos competitivos, pero también la de aquellos como el agrícola, que eran sentidos como una amenaza en Bruselas, suscitaría la oposición entre los empresarios afectados. Se imponía, por tanto, una intensificación de las relaciones con los medios empresariales y sindicales, a los que se trataría de «mentalizar» de los cambios que se avecinaban.

A pesar de que los encuentros entre las delegaciones española y comunitaria siguieron celebrándose entre septiembre y febrero de 1981 (cuatro reuniones a nivel de suplentes y una de carácter ministerial),¹²² lo cierto era que la negociación había quedado en un evidente *impasse*, sin avances en ningún capítulo, mientras los Nueve acercaban posturas sobre los

¹¹⁹ *El País*, 15/6/80.

¹²⁰ En opinión de CRESPO MACLENNAN (2004: 221), el cese de Calvo-Sotelo fue debido, en parte, a la interrupción de las negociaciones. En vista de que el nuevo destino (vicepresidencia segunda) suponía un paso adelante evidente, no deben descartarse otros motivos que explicarían el cambio. Por otro lado, la llegada al gobierno de Eduardo Punset puede ser interpretada como una «recompensa» al ex *conseller* de Economía y Finanzas de la Generalitat catalana tanto como una muestra del clima de entendimiento Suárez-Pujol. Punset, hombre ligado al Banco Hispano Americano, había sido enviado desde Madrid para reforzar la candidatura de Centristes-UCD cara a las elecciones autonómicas del 20 de marzo, que acabaron con un sonoro fracaso para la coalición gubernamental. Pese a la debacle, los votos de la coalición sirvieron para la investidura de Jordi Pujol como presidente de la Generalitat. En todo caso, Punset afirmaría tiempo después que Suárez le nombró ministro «porque hablaba inglés». (*Diario de Sevilla*, 1/12/13).

¹²¹ «Nota sobre la situación actual y perspectiva de las negociaciones de adhesión», 1/10/80, Mº de Relaciones con las CE. AGA-AMAE, leg. 17893.

¹²² BASSOLS (1995: 251-252).

asuntos internos comunitarios. Sin embargo, esta inesperada calma pronto se vio alterada en el *frente interior* con una viva polémica entre el nuevo titular del Ministerio para las Relaciones con las CE y la gran patronal.

Días después de acceder al cargo, Punset se entrevistaba con el presidente de la patronal para sondar el apoyo de los empresarios. Al parecer, Ferrer Salat habría prometido una estrecha colaboración, «especialmente en el tema de la reconversión industrial». ¹²³ Sin embargo, pronto se hizo patente el distanciamiento entre el nuevo responsable de las negociaciones y los sectores económicos respecto de la integración en Europa. Durante un encuentro en el Círculo de Empresarios, Punset lanzaba el primer aviso de lo que vendría después: «España no puede entrar en la CEE si los empresarios no toman la iniciativa. La clase empresarial no puede permitirse el lujo de oponerse al ingreso español». ¹²⁴ Lo que el economista catalán entendía que iba a ser «el remedio» para acabar con las incertidumbres del empresariado y la «única vía para salir de la crisis económica» estaba lejos de ser interpretado de igual forma por los sectores económicos. Punset daba un paso más al resucitar la vieja querella entre los defensores del proteccionismo y el «repliegue hacia dentro» y los valedores de la «apertura y de la participación». ¹²⁵

Es verosímil que el ministro, ya en aquel momento, tuviera noticias fidedignas de la oposición creciente de algunos sectores a acelerar el ingreso en el Mercado Común. El departamento comunitario de CEOE ultimaba en aquellos meses un vasto estudio sobre las repercusiones de la adhesión, cuyos primeros datos no invitaban a pensar en una posición entusiasta de la patronal. El propio presidente avanzaba la postura de los empresarios en aquella frase ya referida del «sí a la adhesión, pero no a cualquier precio». ¹²⁶ Sea como fuere, durante una visita oficial a Bruselas, Punset volvió a cargar contra los empresarios al asegurar que las recientes manifestaciones del presidente de CEOE encerraban una petición encubierta de proteccionismo, o quizá un mal razonamiento económico. A juicio del ministro, «no habrá nunca períodos transitorios suficientemente largos para adaptar la economía española a la

¹²³ ABC, 19/9/80.

¹²⁴ ABC, 16/10/80.

¹²⁵ Discurso de E. Punset en Bonn, en un encuentro con los dirigentes de la *Deutsche Industrie und Handel Tage*, 27/11/80. AGA-AMAE, leg. 17893.

¹²⁶ Según Antonio Alonso, responsable entonces de la Oficina de Relaciones con las CE, las palabras de Ferrer Salat habían sido estudiadas de antemano en la seguridad de que no «podrían ser atacadas desde medios oficiales españoles». (ALONSO, 1985: 144).

comunitaria».¹²⁷ En un guiño a los negociadores comunitarios, Punset aseguraba que el diagnóstico de los problemas remitía a un momento anterior y a un origen *ibérico*:

El obstáculo más importante que se erige entre el sistema de producción español y la CEE no es ni la Comisión de Bruselas, ni los agricultores franceses, ni la política agraria común, ni siquiera la Administración pública española, sino el conjunto de inercias nacidas bajo la protección de reglas económicas tendentes al proteccionismo y al intervencionismo administrativos.¹²⁸

Las reacciones de los dirigentes patronales no se hicieron esperar. El delegado de CEOE en Bruselas recordaba la existencia también de un «proteccionismo comunitario»,¹²⁹ mientras que José Mª. Cuevas reconocía la preocupación de numerosos empresarios ante la marcha de las negociaciones, en las que al parecer se estarían sacrificando los intereses económicos y sociales por «objetivos meramente políticos».¹³⁰ CEOE solicitaba del vicepresidente económico Calvo-Sotelo una reunión urgente para conocer el trasfondo de las declaraciones de Punset y el estado real del proceso negociador. A pesar de que durante las semanas siguientes el ministro rebajó el tono de sus acusaciones, su posición al frente de las negociaciones quedó seriamente tocada, por lo que a nadie pudo extrañar su destitución en febrero de 1981, apenas cinco meses después de acceder al cargo. El cambio fue aprovechado para convertir el ministerio en una Secretaría de Estado, sin que la patronal ocultara su «complacencia».¹³¹

La actitud de los dirigentes de la CEOE no pasará desapercibida a sus homólogos franceses. En previsión del viaje a Madrid en diciembre del presidente del CNPF, F. Ceyrac, la patronal española elabora un nota sobre el estado de las relaciones bilaterales entre Francia

¹²⁷ «Punset critica en Bruselas las aspiraciones proteccionistas de buena parte del empresariado español», *El País*, 12/12/80.

¹²⁸ *La Vanguardia*, 12/12/80.

¹²⁹ *La Vanguardia*, 13/12/80. El propio Guillermo de Rueda me daría su versión de lo sucedido señalando que la llegada de Punset había estado rodeada de suspicacias desde el primer momento: «Punset, cuando llegó, en los sectores más reaccionarios, más conservadores o más proteccionistas, la palabra sería más proteccionistas... los sectores más proteccionistas se alarmaron mucho y le pusieron a prueba. Entonces Carlos Ferrer Salat salió, hablando del proteccionismo europeo, que tenía razón en parte, porque, efectivamente, el proteccionismo francés a la agricultura era lo que estaba, digamos, desequilibrando las negociaciones». Respecto de las palabras de Punset en Bruselas, el error consistió en dejar sin bazas negociadoras a España, al reconocer explícitamente que los problemas para la integración estaban en el candidato: «[Punset] “Oiga, yo soy liberal y esto vamos a abrirla”. Y claro, eso fue una imprudencia por su parte ¿Por qué? Porque si tú ya de entrada admites que vas a aceptar todo, si lo va a aceptar...». En cambio, el entonces delegado patronal en Bruselas reconocería que «desde el punto de vista de ahora, con el paso del tiempo, yo creo que Punset tenía razón en el planteamiento, pero habría tenido que ser más moderado en sus declaraciones». Entrevista del autor a Guillermo de Rueda, 10/10/13

¹³⁰ *El País*, 13/12/80.

¹³¹ TAMAMES (1987: 303). El cargo recaería en Raimundo Bassols, tras cuatro años al frente de la Misión en Bruselas.

y España.¹³² Los expertos del departamento de Relaciones Económicas Internacionales estimaban que estos dos países vivían en un clima de tensión permanente entre continuos reproches, una insatisfacción que proyectaba su sombra en las conversaciones entre sus gobiernos y en las columnas de los diarios.

Al analizar la postura española, desde el CNPF se entendía que la actitud beligerante de este país tenía su origen en una cierta francofobia profundamente enraizada en los sentimientos del pueblo castellano, que hacía responsable al vecino del norte de todos los males desde los tiempos de Napoleón, pasando por la ayuda del Frente Popular a los republicanos españoles y la oposición francesa al Régimen franquista.

Más sorprendente resultaba el juicio del CNPF sobre la actitud francesa. Así, la muerte del dictador en 1975 no habría atenuado la animadversión hacia España de amplios sectores de la sociedad gala, que, además, encontraban sólidos argumentos en la oposición de una parte de su clase política a la adhesión española, en la de los agricultores del *Sud-Ouest* («hostilité qui prend très souvent des formes aussi brutales que l'incendie de plusieurs camions espagnols...») y en la «faiblesse dont feraient preuve les autorités françaises à l'égard des autonomistes basques installés en France».¹³³

Pese a todo, el CNPF esperaba que la visita de Ceyrac sirviese para rebajar la tensión, teniendo en cuenta que la industria francesa era favorable al ingreso de España en el Mercado Común. Al éxito de la visita ayudaría la buena predisposición de los dirigentes de CEOE, con los que el patronato francés mantenía «relations étroites et amicales», así como la de los responsables políticos de la negociación con Bruselas, Calvo-Sotelo y Eduardo Punset, que mantenían sólidas relaciones con Francia. No obstante, existía la sospecha desde las filas del Patronat de que se había operado un cambio en la actitud de los dirigentes de CEOE frente a la adhesión:

Notons toutefois une évolution très importante dans l'attitude de la CEOE à l'égard de la adhésion de l'Espagne aux Communautés européennes [...]. Bien que demeurant favorable à cette adhésion, la CEOE souhaite aujourd'hui en retarder l'échéance, afin notamment de prolonger les avantages offerts à l'Espagne par l'accord commercial conclu en 1970.¹³⁴

¹³² Direction Générale des Services Economiques. Relations Economiques Internationales, CNPF: «Nota a l'attention du président Ceyrac», 15/12/80. ANMT, CNPF, 98AS, dossier 608. (Anexo IX).

¹³³ Ibíd.

¹³⁴ Ibíd.

Al parecer, las declaraciones de Ferrer Salat en la reunión de UNICE en Bruselas, así como unas manifestaciones recientes del presidente de CEOE en el diario de información económica *Cinco días*,¹³⁵ no serían sino el reflejo, según los dirigentes del CNPF, del cambio de postura. El titular de la entrevista era para el Patronat significativo: el rotativo subrayaba que Ferrer Salat se mostraba satisfecho de que los países miembros retrasaran las negociaciones («Pour la première fois on trouve ainsi un responsable espagnol déclarer publiquement “Je suis content que les pays de la Communauté retardent les négociations”»).¹³⁶ En lugar de 1984, CEOE hablaba sin inquietud de una entrada no anterior a 1985, con un período transitorio similar para la industria, la agricultura y la libre circulación de trabajadores. Al presidente le preocupaba especialmente la reforma fiscal y su impacto negativo sobre los precios, por lo que no contemplaba la introducción del IVA en la fecha de la adhesión.¹³⁷

Una encuesta encargada por la CECA y la Asociación para el Progreso de la Dirección entre las «1.500 mayores empresas españolas» confirmaría las dudas de los medios económicos, aunque es difícil estimar a la luz de los resultados si la postura de CEOE era un fiel reflejo de la posición de las grandes empresas o respondía a otros intereses.¹³⁸ El sondeo, efectuado a finales de ese año, mostraba que el 55% de las empresas tenía un especial interés en la CEE, frente al 45% restante que aseguraba no tener un «especial interés». El dato reflejaba con bastante exactitud el porcentaje de empresas que ya se consideraban preparadas para hacer frente a la competencia comunitaria. No obstante, esta cifra crecía según se retrasaba el momento de la adhesión: en 1980 un 56% se consideraba preparada frente a un 77% en 1985.

Al parecer, la posición favorable a retrasar el ingreso era compartida por los medios agrícolas españoles. Según la información del Centre National des Jeunes Agriculteurs, tras

¹³⁵ *Cinco Días*, 2/12/80.

¹³⁶ Embajada de Francia en Madrid: «Déclarations du Président de la Confédération Espagnole d’Organisations Patronales (CEO) à Bruxelles», 4/12/80. ANMT, CNPF, 98AS, dossier 608.

¹³⁷ En la reunión de Ceyrac con los dirigentes de CEOE se insinuó por parte francesa que, en el supuesto de que España aceptase la implantación del IVA desde la adhesión, «se podrían negociar otros aspectos en condiciones más favorables para España». CEOE: Nota de la reunión CEOE/CNPF del 22 de diciembre. 5/1/81. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 11.

¹³⁸ Muestra realizada sobre 147 grandes empresas. Los datos deben ser analizados con cautela. Es evidente, por ejemplo, que la mayor parte del tejido productivo español constituido por PYMES no estaba representada en el sondeo. Además, y dado que las preguntas presentan un alto grado de generalización, tampoco es fácil inferir que estas empresas estarían dispuestas a apoyar el ingreso en cualquier situación y sin tener en cuenta las condiciones finales. «Actitud empresarial ante la integración de España en el Mercado Común», octubre de 1980. ANMT, fondo CNPF, 2000-021, dossier 14.

un encuentro con sus homólogos del sur, un 60% de los agricultores españoles estaban actualmente en contra de la entrada de su país en el Mercado Común. Vista la actitud de los medios económicos, el pronóstico de la embajada francesa no era optimista: «Il n'est pas douteux que dans les mois à venir et au fur et à mesure que les milieux industriels, voire même agricoles, auront une meilleure connaissance des avantages et des inconvénients que présente l'entrée de leur pays dans le Marché Commun, cette réserve ira en s'accentuant». Además, entre los medios diplomáticos franceses existía el convencimiento de que el punto de vista empresarial se trasladaría a la mesa de negociaciones: «Elle devrait avoir très logiquement une influence sur le comportement des négociateurs espagnols».¹³⁹

La postura de la patronal CEOE tuvo finalmente su correlato *público* y documental en un «Libro Blanco» presentado en enero de 1981 bajo el título *La empresa española ante la adhesión al Mercado Común*.¹⁴⁰ Un avance del primero de los dos volúmenes del estudio, «Planteamientos de base para una adhesión posible», mostraba las condiciones —«el precio»— al que debería producirse la integración en Europa.¹⁴¹ A juicio de Antonio Alonso, el documento fue bien recibido en los medios comunitarios, que en la primera sesión negociadora tras su presentación reconocieron el esfuerzo «de los medios profesionales para integrar armónicamente la economía y las estructuras sociales españolas en la Comunidad».¹⁴² No parece, en cambio, que la lectura del texto produjese la misma satisfacción en el seno del gobierno. Al parecer, las «exigencias proteccionistas» contenidas en el estudio podrían suponer, a juicio del ejecutivo, «un grave contratiempo para los negociadores españoles».¹⁴³

En realidad, el informe contenía pocas novedades sobre lo ya expuesto por los dirigentes de CEOE desde que se habían iniciado las negociaciones. En efecto, el estudio insistía en los condicionamientos que el contexto económico internacional proyectaba sobre la entrada de España, un candidato con una «economía en gran medida centrada sobre sí misma» y que no puede aceptar que la adhesión «se reduzca a una ampliación de mercados que operaría ante todo a favor de la industria comunitaria». Además, la coyuntura de crisis reducía considerablemente el atractivo de la integración en un espacio económico más amplio.

¹³⁹ «Déclarations du Président de la Confédération Espagnole d'Organisations Patronales...», cit.

¹⁴⁰ CEOE (1981). El primer volumen se completaba con un segundo apartado bajo el epígrafe «La economía española ante el Mercado Común: los grandes parámetros», presentado en marzo. El segundo volumen, «Aspectos Sectoriales», vería la luz en enero de 1982.

¹⁴¹ *El País*, 21/1/81.

¹⁴² ALONSO (2006: 40).

¹⁴³ *El País*, 21/1/81.

Estas circunstancias hacían necesario «un esfuerzo de imaginación capaz de hacer posible un ensamblaje cuidadoso, pausado y suave de dicha economía en la comunitaria» (p. 14). CEOE iba aún más lejos cuando sugería una «profunda renovación» de los Tratados comunitarios limitados hasta entonces a la formación de un mercado común para la circulación de mercancías y factores productivos, pero sin avanzar en la unión económica y monetaria. En lo relativo a las medidas internas que debería acometer España, nuevamente se señalaba la legislación laboral, la flexibilización de plantillas, las aportaciones empresariales a la Seguridad Social y la mejora de la financiación de las empresas como los factores clave para crear un marco propicio a la integración (pp. 16-17). Respecto del calendario de desarme, convenía una aplicación uniforme a lo largo de diez años, de carácter lineal, y con las suficientes garantías «de poder remediar automáticamente cualesquiera daños graves que de tal desarme pudieran surgir para sectores productivos concretos» (pp. 21-22).

En cuanto a capítulos específicos, destaca la importancia que se concede a la política fiscal y monetaria, aconsejándose el aplazamiento en la adopción del IVA hasta una fase avanzada del proceso (pp. 48-49), así como a la implantación de la propiedad industrial y el sistema de patentes. Este último aspecto estaba regulado desde los Convenios de Múnich (1973) y Luxemburgo (1975),¹⁴⁴ a los que no se había adherido España «dadas las gravísimas consecuencias que podría tener sobre determinados sectores, como el químico, el farmacéutico o el agroalimentario» (p. 65-66). A juicio de la patronal, la integración de España «no tiene por qué llevar consigo la adhesión al Convenio de Luxemburgo, puesto que este no ha sido ratificado por Dinamarca, Holanda ni Irlanda», aunque a la larga podría ser necesaria si el citado convenio llegara a formar parte del acervo comunitario. A continuación, voy a detenerme brevemente en este capítulo, que se revelaría como uno de los más complejos de las negociaciones de adhesión (el acuerdo se cerró finalmente en abril de 1984),¹⁴⁵ para recordar los vínculos del entonces presidente de CEOE y de buena parte de la clase empresarial catalana con la industria farmacéutica.¹⁴⁶

¹⁴⁴ Estos dos tratados internacionales han regulado desde su creación la concesión de patentes en Europa. El Convenio de Múnich, que no formaba parte de la legislación comunitaria, entró en vigor en 1978, siendo suscrito por gran parte de los países comunitarios y por España en 1986. Por el contrario, el segundo de los convenios, que nacía para regular la patente entre los Estados miembros, no llegó a cumplir el objetivo de crear un sistema unitario dentro de la CEE. En la actualidad, la regulación de la propiedad industrial continúa siendo una parcela con limitaciones en el seno de la UE.

¹⁴⁵ Con ocasión del acuerdo, *El País* (22/4/84) incluía un reportaje sobre la situación legal en la que había vivido hasta entonces la industria española en este ámbito, en particular el sector químicofarmacéutico (un ejemplo que

En efecto, el tema de la patente industrial venía siendo motivo de preocupación de estos sectores desde hacía años, como revela la correspondencia mantenida por el histórico presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, A. Ribera Rovira, y el influyente ministro del Opus Dei, L. López Rodó. Así, en el verano de 1970, mientras se ultimaba en España el anteproyecto de Ley sobre Patentes, Ribera Rovira se dirigía al entonces ministro-comisario del Plan alertándole de los inconvenientes de priorizar en esta materia «la ortodoxia jurídica» sobre los intereses de la industria, lo que venía a traducirse en la necesidad de abrir el sistema de patentes en detrimento de la inversión extranjera: «La procedencia de las inscripciones que se efectúan en el Registro de la Propiedad Industrial es preponderantemente extranjera en los sectores de punta y también en aquellos, como el químico y el farmacéutico, que necesitan grandes inversiones en investigación. Una protección excesiva de las patentes impediría a la industria genuinamente nacional realizar aquel tipo de investigación...».¹⁴⁷ Se trataba, en suma, de favorecer la «desprotección» de la propiedad industrial, facilitando así la transferencia tecnológica al tejido productivo español. La resolución de este conflicto de intereses era juzgada por el presidente de la Cámara de vital importancia, como muestra el siguiente párrafo de la carta:

Aunque en una conversación podría ser mucho más explícito sobre este tema, no escapará a tu percepción cuanto intento decirte al respecto. Juzgo de una importancia capital en este sentido a la legislación de patentes, y estimo que ha de considerársela como una pieza de primer rango en el montaje de la estrategia industrial española.¹⁴⁸

El asunto, lejos de quedar apartado, había vuelto a aparecer tres años más tarde, mientras se negociaba el citado Convenio de Múnich. De nuevo, Ribera Rovira se dirigía a López Rodó, a la sazón titular de la cartera de Exteriores, para transmitirle las recomendaciones de la Cámara, de la que también era miembro destacado el propio Carlos Ferrer Salat, que desaconsejaba la adhesión española al sistema de patente europea:

Esta Corporación debe hacer llegar a V.E. su convencimiento de que en el estado actual industrial y técnico de nuestro país, el Convenio sobre la “patente europea” dificultaría el lógico proceso que ha de seguir el desarrollo tecnológico español para alcanzar el deseable grado de

citaba el artículo era la existencia en España de diversas marcas de *aspirinas*). El título no exige mayores aclaraciones: «Adiós a las patentes “de corso”».

¹⁴⁶ Carlos Ferrer Salat era el propietario de los Laboratorios Ferrer, empresa que continúa hoy sus actividades.

¹⁴⁷ Carta de Ribera Rovira a L. López Rodó, 20/7/70. AGUN, fondo López Rodó, caja 350. Como ha quedado reflejado en otros pasajes de este trabajo, el industrial catalán mantenía una correspondencia frecuente con López Rodó para solicitar su intermediación.

¹⁴⁸ Ibíd.

independencia [...]. Todos los referidos inconvenientes [...] serían particularmente acusados en sectores de nuestra industria como el químico, el farmacéutico y el alimenticio para los que pasar de la actual no patentabilidad de los productos al sistema europeo, que la admite, significaría perjuicios muy notables.¹⁴⁹

Pese a que el contexto y la *mediación* solicitada diferían del último precedente —si antes convenía abrir el sistema ahora de lo que se trataba era de protegerlo—, no lo hacía en cambio el argumento de fondo esgrimido por Ribera Rovira: «El Convenio [...] encierra desde el punto de vista de la política industrial el serio peligro para nuestro país de una mayor dependencia tecnológica del exterior».¹⁵⁰

La proximidad de la entrada en el Mercado Común hizo aflorar de nuevo los temores empresariales. Un incombustible Ribera Rovira volvía a demandar la atención del gobierno, en este caso concreto la del ministro de Relaciones con las CE, L. Calvo-Sotelo, apenas transcurrido un mes desde su nombramiento. Una vez más, el presidente de la Cámara mostraba su oposición al ingreso de España en el Convenio sobre la Patente Europea (a pocos meses de su entrada en vigor), pues, a las conocidas objeciones de carácter técnico, se sumaba el hecho de que España gozaba ya de una serie de beneficios sin necesidad de adherirse en razón del «principio de accesibilidad».¹⁵¹ En esta ocasión, Calvo-Sotelo, aun reconociendo la validez del razonamiento, pudo desembarazarse del asunto señalando que este excedía de sus competencias, pues el marco de aplicación del Convenio de Múnich era europeo y no específicamente comunitario.¹⁵²

Desde la Corporación barcelonesa se siguió con evidente interés la ronda final de negociaciones España-CEE iniciada en febrero de 1979. Una vez más, la entidad, ahora presidida por José Mª. Figueras, se dirigía a la Administración (en este caso al ministro de Comercio) para manifestar su reprobación a la futura entrada de España en el sistema de patentes europeo. Una encuesta reciente del Ministerio de Industria sobre las ventajas e inconvenientes de la aplicación en España del Convenio habría hecho asomar nuevamente la inquietud de los empresarios químicofarmacéuticos. El asunto prometía complicarse según se acercara la hora del ingreso en la Comunidad: dado que el Convenio de Luxemburgo no había

¹⁴⁹ Carta de Ribera Rovira a L. Rodó, 8/9/73. AGUN, fondo López Rodó, caja 351.

¹⁵⁰ Ibíd.

¹⁵¹ Carta de Ribera Rovira a Calvo-Sotelo, 31/3/78. ALCS, fondo Mº de Relaciones con las CE, caja 73. El «principio de accesibilidad» estaba contemplado en el art. 50 del Convenio de Múnich. En la interpretación del presidente cameral, cualquier persona física o jurídica española podía obtener patentes europeas con los mismos derechos que cualquier ciudadano de los países adheridos, por lo que resultaba innecesaria la adhesión.

¹⁵² Carta de Calvo-Sotelo a Ribera Rovira, 20/4/78. ALCS, fondo Mº de Relaciones con las CE, caja 73.

entrado aún en vigor, y según las noticias de la Cámara tardaría en hacerlo por la negativa a ratificarlo de varios países (Dinamarca e Irlanda), desde la Corporación se entendía que España no estaba obligada a suscribir el Convenio de Patente europeo, teniendo en cuenta los perjuicios que acarrearía para la industria nacional. No obstante, la Cámara daba un paso más al sugerir la intervención de los sectores afectados en la negociación: «Se estima necesario y se propone también que en las negociaciones con la CEE y en relación con el tema del Sistema Europeo de Patentes los negociadores españoles se hallen asistidos por industriales españoles del sector químico y farmacéutico o expertos que les representen...».¹⁵³

En opinión de Guillermo de Rueda, los intereses personales del presidente Ferrer Salat en la negociación de este capítulo eran obvios.¹⁵⁴ Para el que fuera primer delegado de CEOE en Bruselas, y más allá de la postura patronal en el proceso negociador, la vinculación de Ferrer Salat con la industria farmacéutica explicaría la mentalidad proteccionista del presidente de CEOE, muy diferente de la imagen de empresario europeísta que cultivaba en determinados círculos:

Estaba Carles Ferrer al frente de la CEOE, que era claramente proteccionista; él tenía los laboratorios y entonces el sistema de copia de patentes que había en la época [...] La industria farmacéutica española había ido muy bien, gracias a patentes digamos más o menos «pirateadas», llámalo como quieras.¹⁵⁵

La posición del resto de organizaciones económicas y empresariales frente a la opinión expresada por la CEOE fue la de su asimilación, no siendo fácil encontrar manifestaciones

¹⁵³ Nota de la Cámara de Barcelona al ministro de Comercio, 22/10/79. AGA, Mº de Comercio, (12)002.003, caja 1769.

¹⁵⁴ Entrevista del autor a Guillermo de Rueda, 10/10/13. Tanto Manuel Marín como Carlos Westendorp me confirman las gestiones personales de Ferrer Salat en este tema. En un artículo reciente de *El Periódico* (10/9/12), su redactor en jefe del área económica, Josep Mª. Ureta, escribía lo siguiente con relación al «desembarco» del empresario catalán en Madrid: «Molinas había relevado en el cargo [de Fomento] a Carlos Ferrer Salat, enviado a Madrid para crear la nueva patronal española CEOE, plataforma que le valió también para influir en las negociaciones para el ingreso de España en la CEE (hoy Unión Europea) en favor de una mayor prórroga del desarme arancelario y patentes para el sector farmacéutico español, el suyo (Laboratorios Ferrer)».

¹⁵⁵ En un momento de la entrevista, De Rueda llegaría a exclamar que «el más reaccionario y el más proteccionista de todos era Carlos Ferrer». En este punto, creo conveniente realizar una breve matización: pese a que no es discutible el interés personal que podía tener el entonces presidente de CEOE en el tema de las patentes, es inverosímil pensar que, dada la fuerte implantación del ideario mercantilista históricamente entre los empresarios españoles, fuera el propio Ferrer Salat el más proteccionista de todos ellos. Guillermo de Rueda cesó en el cargo en 1983 (según me comentó por motivos personales), mientras Ferrer Salat continuaba en la presidencia de CEOE y cuando aún no se había cerrado el capítulo de patentes del acuerdo de Adhesión.

contrarias al *mainstream* patronal.¹⁵⁶ Un ejemplo significativo es la postura del Comité Español de la LECE, organismo que había adoptado desde su creación en 1956 un voluntarismo europeísta infrecuente en aquella España que miraba con recelo los proyectos de unificación del continente, actitud que lo llevaría a marcar distancias con los responsables políticos de la negociación y con los anhelos proteccionistas de amplios sectores de la industria nacional.¹⁵⁷ En esta ocasión, sin embargo, su alineamiento con la posición defendida por la gran patronal resulta muy evidente. Un ejemplo es el análisis, contenido en un informe de ese mismo año, sobre las repercusiones en la economía española del establecimiento del IVA. A juicio de los técnicos de la LECE, este se traduciría en una pérdida de competitividad de 6 o 7 puntos para las empresas, seguido de un aumento de la inflación de 5 puntos, recordando que Italia había gozado de un período de adaptación «de 15 años» y que Grecia y Portugal también disfrutarían de un plazo para su adopción definitiva.¹⁵⁸

Conviene hacer un inciso en este punto, dado que el calendario de implantación del IVA por los miembros de la Comunidad fue un argumento esgrimido con frecuencia desde la patronal para justificar su postura en favor de un plazo largo en su aplicación en España. Hay que recordar que la adopción del IVA por los países miembros presentó una casuística amplia. Su introducción como figura impositiva uniforme por la CEE se efectuó en 1967 (Directiva 67/228/CEE de 11 de abril), dejándose un margen teórico de 3 años para que los países miembros renunciasen a otros tributos, como los impuestos en cascada. Antes de esa fecha límite, varios estados miembros se adhirieron al nuevo sistema. Así, Francia, su inventor, lo venía haciendo desde 1954, mientras que Alemania introdujo el IVA en 1968. Italia, en cambio, obtuvo una prórroga y retrasó su establecimiento hasta 1973. En relación con los Tres países de la primera ampliación, efectuada el 1 de enero de 1973, Dinamarca venía utilizando este impuesto desde 1967, mientras que Irlanda y Reino Unido lo hicieron en 1972 y 1973, respectivamente. Debe señalarse que su introducción no supuso ninguna alteración sustantiva

¹⁵⁶ No obstante, la actitud «radical» de CEOE comenzaría a ser contestada desde otros ámbitos cuando se hizo evidente que este posicionamiento podría llevar a la paralización de las negociaciones, tal y como veremos en el siguiente punto.

¹⁵⁷ Conviene recordar la declaración en 1965 del Comité Central de la LECE, inspirada por el Comité español, en apoyo del inicio de las negociaciones, o la valoración positiva del Acuerdo Preferencial de 1970.

¹⁵⁸ LECE (2006: 120-121). En aquellos momentos, Ferrer Salat figuraba como vicepresidente de la entidad que, desde 1983, estaría presidida por Lorenzo Gascón, presidente que sería a su vez del Comité CEOE-CEE.

en los precios al consumo.¹⁵⁹ En el caso griego, su aplicación, prevista para 1984, se aplazó hasta 1987 a cambio de fuertes reducciones en los precios y los salarios.¹⁶⁰

El año 1981 se inició en medio de una fuerte tensión política contra Suárez, que provocaría su dimisión el 29 de enero.¹⁶¹ Su sucesor, L. Calvo-Sotelo, hombre vinculado durante muchos años a la empresa privada y uno de los pocos supervivientes del primer gobierno suarista, era recibido con relativa satisfacción desde los círculos económicos.¹⁶² Incluso en el sector financiero, poco inclinado a manifestar abiertamente sus preferencias políticas, se apreciaba la elección del vicepresidente económico como la mejor de las opciones, dado el contexto de crisis y la buena sintonía del ex ministro de Relaciones con las CE con empresarios y sindicatos.¹⁶³

Sin embargo, en la cúpula patronal pocos parecían estar dispuestos a conceder al nuevo presidente los habituales cien días de cortesía política. Como narraría el propio Calvo-Sotelo, el mismo día en que estaba previsto su discurso de investidura, la patronal hacía público un extenso comunicado donde exhortaba al nuevo ejecutivo y a las fuerzas políticas a dar por finalizada la «etapa de transición» y a avanzar en la estabilidad democrática «con planteamientos similares a los de Europa Occidental», advirtiendo del peligro de persistir en las políticas desarrolladas hasta ahora. A juicio de la CEOE, los graves problemas que amenazaban la estabilidad eran la crisis económica y su traducción en el «constante crecimiento del paro», así como los graves errores cometidos en el desarrollo del Estado de las autonomías, aspecto este último que amenazaba la ruptura de la unidad económica y social del país.¹⁶⁴

El paquete de medidas exigidas por CEOE en el comunicado marcaba con precisión nítida las líneas rojas que no debía traspasar el Gobierno si pretendía contar con «la colaboración de la CEOE [...] que tan generosa y responsable se ha ofrecido hasta ahora».¹⁶⁵

¹⁵⁹ V. BASTANTE JIMÉNEZ (1982).

¹⁶⁰ *El País*, 19/11/85.

¹⁶¹ Sobre los motivos de la renuncia, v. FUENTES (2013: 392-402), CALVO-SOTELO (1990: 28-32).

¹⁶² En palabras de Fabián MÁRQUEZ (2012: 6) «Leopoldo Calvo Sotelo era la esperanza blanca para la CEOE, sus méritos empresariales eran indudables, había dirigido empresas públicas, e incluso había sido Procurador en Cortes por el grupo empresarial...».

¹⁶³ *El País*, 30/1/81.

¹⁶⁴ ABC, 19/2/81.

¹⁶⁵ CALVO-SOTELO (1990: 166) recordaría con profundo disgusto el recibimiento dado por los dirigentes patronales: «Durante los cinco meses de mi paso por la Vicepresidencia Económica [...] creí ingenuamente que me había hecho entender mejor por la CEOE. No fue así, quizás por mi culpa. Cuando el 18 de febrero de 1981 salía yo hacia el Congreso de los Diputados para pronunciar el discurso de Investidura, supe de una nota de bienvenida, facilitada a la prensa por la CEOE, en la que se hacían por anticipado advertencias y críticas a mí

En un plano conceptual, el discurso de CEOE en esos momentos podía considerarse plenamente consolidado dentro de la más estricta ortodoxia liberal: reducción del déficit público y de la presión fiscal, flexibilización de la contratación y el despido, disminución de la aportación empresarial al gasto social, fomento de la inversión privada, limitación de la intervención burocrática (...).¹⁶⁶ No obstante, la defensa de la economía de libre mercado tenía en la formulación de la gran patronal límites evidentes cuando se trataba de la convergencia con Europa: la salvaguardia de la producción nacional y el proteccionismo del mercado interior seguían caracterizando las declaraciones de los máximos dirigentes de CEOE en lo que podría calificarse como un «liberalismo entre aranceles».

Conviene mencionar que el posicionamiento de CEOE en relación con la entrada de España en el Mercado Común era dominante en los medios económicos, no siendo fácil encontrar actitudes críticas que lo cuestionasen. En ciertas ocasiones, este discurso ambivalente era asumido con matices desde algunos foros empresariales, como el Círculo de Empresarios: en un momento en el que arreciaban las críticas y aumentaban las dudas sobre la incorporación al Mercado Común, el Círculo llamaba la atención sobre «algunos sectores» que «recomiendan abiertamente la renuncia a la aventura comunitaria» y que habrían llegado a postular la retirada de la solicitud. Desde esta entidad se propugnaba la incorporación plena y «cuanto antes» al proyecto europeo: «Esta adhesión constituye no sólo un factor determinante para nuestro pleno desenvolvimiento económico, sino que representa la alineación definitiva con el mundo democrático».

A juicio del Círculo de Empresarios, el marco negociador español debía evitar la «guerra de desgaste» con cada uno de los Estados miembros y favorecer una negociación conjunta con un eje capital: el tema de los plazos de incorporación. En este punto, la posición era análoga a la sostenida por CEOE en la defensa de un calendario de desarme extenso: «El plazo de diez años no es en absoluto ajeno a las prácticas de la Comunidad y no hay que olvidar tampoco que el precedente británico, de cinco años, se produjo cuando la situación económica se desenvolvía con el viento a favor, en un clima de relativa prosperidad». Resultan significativas dos cuestiones en este asunto: la ausencia de menciones explícitas a la dualidad industria/agricultura y el motivo que esgrimía el Círculo en favor de una reducción

discurso no pronunciado y a mi Gobierno *non nato*, sin esperar siquiera a conocerlos, y desde una posición increíblemente ciega para los graves problemas de la transición política y de la crisis económica mundial. La lectura de ese texto [...] es un ejercicio necesario para comprender la actitud de la CEOE durante mi Presidencia». ¹⁶⁶ «La CEOE considera que debe exigirse al nuevo Gobierno el compromiso permanente de orientar todas sus actuaciones y decisiones para conseguir el ahorro y la inversión privada». ABC, 19/2/81.

pausada de los derechos de aduana: este calendario es el más adecuado para las actuales necesidades «no sólo de España, sino de la Comunidad».¹⁶⁷

En el mencionado discurso de investidura, Calvo-Sotelo avanza los puntos clave de su gestión. En el ámbito de la política exterior, el presidente electo reconocía los «obstáculos económicos» de la adhesión a la CEE (probablemente un guiño a los sectores económicos afectados por el ingreso) y su firme compromiso con la integración en la Alianza Atlántica, en la esperanza de que una entrada llevase a la otra.¹⁶⁸ Durante el debate, Felipe González relata como en un reciente viaje «a un país europeo», varios altos funcionarios habían llamado su atención respecto de la distancia que separaba al Gobierno y a la CEOE en la estrategia de entrada a la CEE. Calvo-Sotelo, en la réplica, consideraba «coherente que la política del Gobierno no sea la misma que la de la CEOE, ante el ingreso en la Comunidad Económica Europea».¹⁶⁹ Semanas más tarde, el ministro de Asuntos Exteriores restaba importancia a las diferencias de criterio gobierno-patronal, juzgando «comprensible» la postura defendida desde CEOE «en cuanto defensa de los intereses de los empresarios nacionales, y que el Gobierno asumía esa postura buscando un tratamiento económico global satisfactorio».¹⁷⁰

Las imágenes del asalto al Congreso por miembros de la Guardia Civil el 23 de febrero causarán una fuerte commoción en los hogares españoles, pero también entre los ciudadanos europeos. La violencia mostrada por los golpistas y su absoluto desprecio por el orden democrático devolvieron a la memoria de la opinión pública europea viejas imágenes en

¹⁶⁷ Editorial «El Mercado Común, ya». Círculo de Empresarios, *Boletín* nº 15, primer trimestre de 1982. El origen de esta «asociación elitista de empresarios» (GUTIÉRREZ ÁLVAREZ, 2001: 75), creada en 1977, debe buscarse en la Asociación para el Estudio y Acción Empresarial promovida el año anterior por el ex ministro José Mª López de Letona en el marco de los primeros movimientos asociativos empresariales en el posfranquismo. Este último tuvo que abandonar el proyecto tras su nombramiento como gobernador del Banco de España. Los objetivos del Círculo no han cambiado a lo largo de sus casi cuatro décadas de existencia: su pronunciado liberalismo económico se concreta en «la promoción de la libre empresa, de la iniciativa privada, de la economía de mercado y del espíritu emprendedor, y la búsqueda del reconocimiento por parte de la opinión pública del papel esencial del empresario en la creación de riqueza, empleo y bienestar social» (v. web institucional del Círculo www.circulodeempresarios.org). Su primer presidente es Santiago Foncillas, cuya trayectoria profesional le llevará a presidir Dragados y a ocupar asientos en los influyentes consejos de administración del Banco Santander o Telefónica. El ascendente de los miembros que a título personal se adhieren al Círculo está fuera de toda duda, pues «disfrutan de una posición dominante en uno o más sectores económicos o en una área geográfica» (AGUILAR, 1985a: 60). Según señala Foncillas, existió el acuerdo con Ferrer Salat de «que CEOE se convirtiera en la organización cúpula que agrupara a todas las patronales, y que nosotros fuéramos un lobby, en el mejor sentido de la palabra, para defender la libre empresa y la economía de mercado ante el Gobierno y la opinión pública (CÍRCULO DE EMPRESARIOS, 2013: 167). En opinión de otro de los presidentes del Círculo, Manuel Azpilicueta (2000-2004), las relaciones entre esta entidad y la CEOE «nunca fueron excesivamente buenas», aunque todavía fueron peores («resultaron imposibles») a partir del triunfo del PP en 1996. (*Ibid.*, p. 95).

¹⁶⁸ *El País*, 19/2/81, ALONSO (1985: 148).

¹⁶⁹ *El País*, 21/12/81.

¹⁷⁰ *El País*, 18/3/81.

blanco y negro de la represión franquista. La trágica alteración de los asuntos internos españoles («subdesarrollados espectáculos» según la expresión acuñada por *Diario 16*)¹⁷¹ no tuvo efectos prácticos sobre las negociaciones con la CEE, aunque desde Bruselas se habló de la necesidad de acelerar el proceso para abortar posibles conatos de involución.¹⁷²

El golpe de Estado provocó en el seno de la Comunidad declaraciones de sus principales instituciones defendiendo la aceleración del proceso y una intensificación de las relaciones hispanocomunitarias como fórmula para conjurar el riesgo de involución política del candidato. Desde Bruselas, la embajada española informaba de la sesión plenaria del Parlamento europeo, celebrada el 9 de marzo, y de las posiciones de los distintos grupos a la hora de redactar una resolución condenatoria. Al parecer, el texto más favorable fue presentado por los socialistas, en el cual se incluía la voluntad de acelerar las negociaciones y «el deseo de que se asociara de modo inmediato a [España] en las negociaciones para la reforma del acervo comunitario». Por el contrario, el argumento de la entrada de España en la CEE y en la OTAN como medio de afianzar su proyecto democrático encontró el escepticismo de algunos parlamentarios: «Sí, consolidará la OTAN la democracia española de la misma manera que lo ha hecho en Turquía».¹⁷³

La condena explícita de la fallida intentona golpista en la resolución del Parlamento de Estrasburgo generó, en la expresión de Raimundo Bassols, una nueva «atmósfera» en las negociaciones, por cuanto transmitía la necesidad de avanzar en la resolución de los obstáculos «a un ritmo sostenido, sin ninguna tregua, sin pausa».¹⁷⁴ Ante la posibilidad de que, en efecto, tuviese lugar una «sobreestimulación» en el ánimo de los negociadores, la patronal recordó que los acontecimientos recientes no deberían inducir a España a «variар su ritmo negociador y ceder a unos impulsos de estabilidad política que, para lograr la estabilización de la democracia, den lugar a una integración económica en condiciones desfavorables para nuestro país».¹⁷⁵

¹⁷¹ «El desprecio exterior», *Diario 16*, 3/3/81.

¹⁷² No es mi intención caracterizar la reacción internacional como el despertar de una ola de simpatía hacia los españoles, pues no fue tal, como explico a continuación (la actitud de Washington, que optó por mantenerse neutral, es un ejemplo de ello). La reacción de la comunidad internacional puede consultarse en el exhaustivo dossier de prensa sobre el 23-F del archivo hemerográfico J. J. Linz. V. CRESPO MACLENNAN (2004:227-228).

¹⁷³ Misión de España en Bruselas: Despacho nº 177, 13/3/81. AGA, Fondo Misión Española ante la CEE, caja 66/3918.

¹⁷⁴ ABC, 14/3/81.

¹⁷⁵ El País, 13/3/81.

Con toda seguridad, este argumento fue expuesto por Carlos Ferrer al vicepresidente de la Comisión, L. Natali, en una visita de este último a Madrid. El líder de los empresarios advirtió de lo poco aceptable que le parecía a su organización la «perspectiva negociadora industrial». El político italiano remarcó, tras una entrevista con Pérez-Llorca, la endeblez del argumento, según el cual un ingreso en la CEE serviría para sortear el peligro de un retroceso democrático en España. A su parecer, había pocas cancillerías comunitarias dispuestas a defender esta hipótesis, admitiendo en cambio las dudas que le generaba el ingreso de un país que presentaba una situación de inestabilidad política.¹⁷⁶

Las sospechas del presidente de la patronal resultaron a la postre infundadas, toda vez que, a efectos prácticos, los deseos de avanzar a un mayor ritmo no traspasaron el umbral de las buenas intenciones. Las sesiones negociadoras celebradas antes del parón estival mostraron la imposibilidad de progresar mientras España no aceptase la aplicación del IVA desde la fecha de adhesión. La coincidencia en este capítulo de los diez estados miembros (Grecia lo era a todos los efectos desde el 1 de enero) dejaba al candidato poco margen de maniobra. La importancia del IVA para la Comunidad era incuestionable, teniendo en cuenta que este impuesto se utilizaba en la base del cálculo de las aportaciones de cada estado miembro en el presupuesto comunitario. Por su parte, Francia seguía mostrándose beligerante en los términos del acuerdo, actitud que no se vio modificada tras el relevo en la presidencia francesa. Pérez-Llorca avanzaba a finales de mayo que las negociaciones se verían retrasadas un mínimo de tres o cuatro meses, a la espera de que el Consejo Europeo resolviese la crisis interna agro-financiera.

Las elecciones celebradas en Francia dieron como resultado el triunfo del PSF y de su líder, F. Mitterrand, que se presentaba por tercera vez para ocupar el sillón del Elíseo. Como era previsible, la entrada de España en el Mercado Común fue objeto de debate en la campaña, aunque en ningún caso se trató de un tema crucial en las intervenciones de los candidatos, más allá de las puntuales visitas a los feudos electorales del *Sud-Ouest*.¹⁷⁷ Giscard volvía a reafirmarse en su exigencia de una «pausa» negociadora, a pesar de que Francia había

¹⁷⁶ *El País*, 29/5/81.

¹⁷⁷ «Análisis sobre el desarrollo de la campaña electoral francesa», 13/4/81. Informe de Daniel de Busturia. UJI-Repositorio digital.

obtenido un notable éxito en la reunión de abril de los ministros de Agricultura al hacer valer sus propuestas en la fijación de los precios agrícolas.¹⁷⁸

Por su parte, el candidato socialista optó por un mayor pragmatismo durante la campaña, concediendo un «sí político» a un país que se había mostrado, tras el reciente episodio golpista, «digno de la democracia», y un «sí práctico» condicionado a la resolución de los tres problemas pendientes, el industrial, el agrícola y el regional.¹⁷⁹ El cambio de gobierno tras la amplia victoria socialista no implicó modificaciones en la agenda comunitaria francesa. El nuevo ministro de AA.EE., Claude Cheysson, zanjaba el tema de la ampliación al afirmar en Rabat que «añadir un nuevo miembro a la Comunidad es añadirle un problema más».¹⁸⁰

¹⁷⁸ Las negociaciones se prolongaron durante 3 días (30 de marzo-2 abril) en medio de fuertes protestas de los agricultores franceses e italianos concentrados a las puertas del edificio Charlemagne, sede de la Comisión. Finalmente, Bruselas accedió a una subida media del 9% de los precios para la siguiente campaña.

¹⁷⁹ *El País*, 12/3/81.

¹⁸⁰ *El País*, 11/8/81.

7. 4. EL IVA, ¿SOLUCIÓN AL BLOQUEO?

La parálisis en la que se hallaban las negociaciones en sus aspectos clave impulsó al secretario de Estado para las Relaciones con las CE a solicitar del gobierno un cambio significativo en la posición negociadora. En la valoración de R. Bassols, el diálogo con la Comunidad había entrado en «un momento crítico», a pesar de los buenos deseos expresados por la presidencia británica del Consejo para este segundo semestre. La expectativas de la diplomacia española sobre la posición de Mitterrand durante la campaña se vieron defraudadas ante la renovada actitud de bloqueo del gobierno francés, que impidió el avance en los capítulos de unión aduanera y agricultura en la última reunión ministerial hispanocomunitaria. En esta reunión celebrada el 13 de julio, el representante francés, Chandernagor, manifestó abiertamente su intención de bloquear las negociaciones mientras España no se comprometiera a implantar el impuesto indirecto desde la adhesión. Mientras no se resolviese el *préalable fiscal*, el diálogo se reduciría a los capítulos menos relevantes.

Bassols sostenía que el «cerrojo» francés tenía su origen en cuestiones económicas y de política interna. Centrándonos en las primeras, existía un indisimulado malestar entre amplios sectores del empresariado francés con España por las ventajas de que disfrutaba la industria de este país contenidas en el Acuerdo Preferencial y por el efecto discriminatorio del sistema impositivo *en cascada* (ITE), que favorecía de manera encubierta la exportación. La situación empeoraba, dado que la totalidad de los países miembros se sumaban a las tesis francesas en estos dos asuntos («no van a enfrentarse a Francia presentándole una batalla frontal»).¹⁸¹ En efecto, el ministro de Comercio británico señalaba como prioritaria un reducción de las barreras arancelarias españolas en determinado productos y la necesidad de que este país aplicase un impuesto sobre el valor añadido.¹⁸²

Bassols descartaba la opción de mantener una actitud «pasiva y puramente defensiva», tanto en un terreno como en el otro, ante el riesgo de que se denunciase el acuerdo comercial vigente. Los datos que arrojaba el convenio en el último año eran muy favorables a España, que había pasado de una tasa de cobertura comercial con la CEE del 55,2 % en 1970 a casi un 100 % en el último ejercicio.¹⁸³

¹⁸¹ Secretario de Estado para las Relaciones con las CE: «Informe-propuesta al gobierno. Planteamiento de las negociaciones de adhesión a las Comunidades Europeas», 28/7/81. El informe lleva el membrete «Muy secreto». AGA-AMAE, leg. 19548.

¹⁸² *El País*, 19/6/81.

¹⁸³ Datos presentados por Bassols en el «Informe-propuesta al Gobierno...», cit.

El problema se presentaba a la hora de optar por una de las posibles opciones de negociación. En efecto, Bassols no ocultaba los efectos que produciría en la opinión pública española y en los sectores industriales la aceptación sin más del *préalable* francés, sin que además fuese ninguna garantía de desbloqueo del resto de capítulos, como el agrícola y el pesquero. Por otra parte, una rápida modificación del sistema fiscal previa a la adopción del IVA podría apaciguar los ánimos en Bruselas, si bien acarrearía perjuicios a la actividad económica y, más allá, podría hacer menos atractiva para los comunitarios la continuación de las negociaciones.

Ante estos condicionantes y descartadas una «suspensión temporal» del diálogo con la CEE, así como la simple perpetuación del ritmo negociador, la opción sólo pasaría por que España tomara la iniciativa proponiendo «un paquete negociador global consistente básicamente en ofrecer reservadamente la aplicación del IVA desde la adhesión a cambio de un desbloqueo gradual, pero efectivo, de la negociación en el sector agrícola, así como avances inmediatos en la unión aduanera y demás capítulos relacionados con este último».¹⁸⁴

Al parecer, Bassols habría consultado con los departamentos afectados por tal medida, que habrían avalado su aplicación incluso por «razones económicas internas». Los motivos para que esta acción global tuviera un carácter «reservado» apuntan a un temor razonable sobre las posibles reacciones que suscitaría su conocimiento en los medios empresariales. Tal vez por ello, el secretario de Estado sugería que el paquete negociador no se hiciera público mientras no obtuviese el *plácet* comunitario.

De la lectura del informe puede deducirse un hecho, a mí modo de ver trascendental si se trata de entender el arriesgado movimiento que propone Bassols a un gobierno al que no le convenía abrirse un frente en este tema: la diplomacia española debía enjuiciar de extrema gravedad aquel momento de las negociaciones.¹⁸⁵ Sólo así se explica un cambio en la estrategia que con seguridad iba a provocar la respuesta automática de influyentes grupos de interés, capaces de crear a nivel de opinión pública una corriente adversa hacia Calvo-Sotelo y su gabinete.

La respuesta comunitaria llegó en septiembre, tras el cónclave de los ministros de Exteriores de los Diez: Bruselas se comprometía a desbloquear el importante capítulo de la

¹⁸⁴ Ibíd.

¹⁸⁵ En su citado estudio de 1995, Bassols reconocía que aquel julio de 1981 «marcó el momento más bajo de nuestra negociación con Europa». Con el paso de los años, el entonces máximo responsable de las negociaciones admitirá que la adopción del IVA desde la adhesión era «comprendible, admisible y estaba totalmente en nuestro ánimo», y que era ante todo «una baza negociadora». (BASSOLS, 1995: 264-265).

unión aduanera en la siguiente sesión negociadora.¹⁸⁶ Según una fuente francesa, «se trataba de un gesto táctico» para ayudar a Calvo-Sotelo en las difíciles relaciones que mantenía con los empresarios.¹⁸⁷

En efecto, el dialogo Gobierno-CEOE se hallaba bajo mínimos a raíz de la negociación con los agentes sociales del Acuerdo Nacional de Empleo. El problema había surgido tras publicarse en la prensa la noticia de que gobierno y sindicatos habían llegado a un acuerdo bilateral, por el cual estos últimos recibirían a cuenta del patrimonio sindical no restituido 2.400 millones de pesetas en los tres años siguientes. CEOE no tarda en calificar el acuerdo como un «pacto secreto y paralelo», realizado a espaldas de los empresarios y de la opinión pública, que probablemente ha incurrido «en graves responsabilidades legales»,¹⁸⁸ y cuyo principal responsable no es otro que el ministro *socialdemócrata* de Economía, Juan Antonio García Díez, convertido en diana de los ataques patronales.¹⁸⁹

Ya se ha señalado que en la organización cúpula consideraban el tema fiscal y monetario como el aspecto más «traumatizante», junto con la apertura del mercado interior que presentaba el ingreso en la CEE.¹⁹⁰ Como era previsible, el «gesto táctico» no produjo los resultados esperados. Por el contrario, desde CEOE no hubo reparos para lanzar una campaña pública («oposición activa») en contra del impuesto sobre el valor añadido, acusando al Ministerio de Hacienda de ser la «quinta columna» de la Comunidad en este tema.¹⁹¹ Desde la patronal se insistía en su adopción definitiva tras una larga moratoria, recordando que los Nueve y recientemente Grecia habían disfrutado de un período de transición antes de implantar el citado impuesto. Se acusaba a la delegación española de querer claudicar en la materia que más interesaba a los comunitarios, sin obtener a cambio compromisos en capítulos como el período de transición.¹⁹² Aunque esta recriminación era bien conocida por

¹⁸⁶ Este apartado de la negociación concentraba el estudio del marco cronológico general de desarollo arancelario (período transitorio), salvo en aquellos sectores que por su importancia constituían una negociación aparte (Agricultura, Pesca...). No obstante, esta materia englobaba la negociación de otras condiciones que deberían cumplir los distintos sectores con carácter previo a la integración, como los planes de reconversión y reestructuración, o las disciplinas específicas establecidas en los Reglamentos comunitarios.

¹⁸⁷ *El País*, 15/9/81

¹⁸⁸ Declaraciones de José María Cuevas, en *Diario 16*, 13/6/81.

¹⁸⁹ Javier TUSELL (2007: 221-222) señala cómo el gobierno Calvo-Sotelo fue objeto de duros ataques por parte de los «de los empresarios, que, acaudillados por Ferrer Salat, vieron en los ministros socialdemócratas la expresión del Mal en estado puro». CALVO-SOTELO (1990: 170) recordará años después cómo no había reunión con la patronal donde Ferrer Salat no pidiera la dimisión del citado ministro.

¹⁹⁰ CEOE (1981: 47).

¹⁹¹ *El País*, 7/10/81.

¹⁹² Los argumentos patronales en este tema alcanzaban desde la crítica a Bruselas (el IVA era una excusa para retrasar las negociaciones) hasta su influencia en la destrucción de puestos de trabajo. (*La Vanguardia*, 29/12/81).

los negociadores, la decisión estaba tomada. Las presiones desde Bruselas no dejaban margen operativo, mientras que las principales organizaciones empresariales de los países miembros presionaban en el mismo sentido. Así, la CBI británica solicitaba con «carácter de urgencia» la implantación del IVA en España.¹⁹³

El ejemplo de la introducción de este impuesto en el Reino Unido guarda algunas similitudes con el caso español. Los conservadores de E. Heath, que llegaron al poder en 1970 con el compromiso de introducir el IVA con independencia de la entrada del Reino Unido en la CEE, procedieron a modificar la legislación y el impuesto comenzó a operar en abril de 1973, cuatro meses después de la fecha de adhesión. En este tema, las empresas británicas mostraron una actitud ambivalente, circunstancia que no impidió a la CBI mostrarse contraria a su introducción, pues no veía ninguna ventaja sobre otros métodos impositivos. Aun reconociendo que, con el tiempo, este país se vería obligado a armonizar su sistema con el comunitario, no existía la certeza de cuándo sería oportuno hacerlo ni la forma de introducirlo, aunque las mismas fuentes descartaban su impacto sobre el coste de la vida.¹⁹⁴

La sesión negociadora celebrada el 26 de octubre no supuso ningún avance, pues ambas delegaciones mantenían las posiciones ya conocidas. De manera sorprendente, el gobierno retrasaba la decisión en torno al IVA, aspecto que seguiría bloqueando el proceso, como se puso de manifiesto en la citada reunión de ámbito ministerial. En la Secretaría de Estado se mantenía la presión en este capítulo, exigiendo del ejecutivo una «decisión urgente» sobre un tema del que dependía la resolución de otros puntos importantes del acuerdo: «Independientemente de las razones técnicas y recaudatorias internas, y tratándose de un tema no negociable que condiciona la negociación y enrarece su clima, resulta imprescindible y urgente una declaración por parte española en el sentido de aplicar el IVA desde la adhesión. Dicha declaración debería hacerse cuanto antes...».¹⁹⁵

Desde La Trinidad se alertaba de una corriente de opinión creciente entre los negociadores comunitarios, según la cual se estaría responsabilizando también a España de la falta de avances y la pasividad en la que había entrado el diálogo España-CEE. La situación podía empeorar si llegaba esta presunción a los medios de comunicación españoles desplazados a la capital belga. Bassols creía llegado el momento de pasar de la fase de

¹⁹³ *El País*, 21/10/81.

¹⁹⁴ ROLLINGS (2007: 237-240). V. CBI (1969).

¹⁹⁵ Secretaría de Estado para las Relaciones con las CE: «Resumen de la situación de las negociaciones: principales problemas», 9/12/81. AGA, Mº de Hacienda, (01)032.0, caja 55/12127.

discusión técnica con los grupos de trabajo ministeriales a la toma de decisiones políticas y económicas dada la trascendencia de la situación. Así, Gobierno y Administración estaban obligados a tomar una postura clara sobre las grandes cuestiones (Unión aduanera, IVA, Agricultura, Canarias...) tras haber exigido en los últimos meses de la Comunidad una reactivación de las negociaciones; la falta de una orientación política sobre aspectos que sólo a nivel de Consejo de Ministros podían resolverse impediría la firma del Tratado de Adhesión antes del inicio del próximo período electoral.¹⁹⁶ Existía el riesgo, a la luz de los últimos avances de Portugal, de que la Comunidad optara por finalizar las negociaciones con este país y dejase al candidato más incómodo en el «congelador», con las previsibles consecuencias de orden político para el gobierno.¹⁹⁷ Además, el propio candidato iba estimulando esta posibilidad.

Pronto se hizo evidente, desde el comienzo de las negociaciones lusocomunitarias en octubre de 1978, que el gobierno portugués intentaba marcar distancias con la negociación paralela que cuatro meses más tarde iniciaría la CEE con España. Durante los siguientes años, las relaciones bilaterales se vieron complicadas por el litigio pesquero y la balanza comercial entre los dos Estados peninsulares, claramente deficitaria para Portugal. Así, en 1981 las exportaciones de este país hacia España alcanzaban los 12.000 millones de pesetas, mientras que en sentido contrario, las exportaciones españolas se cifraban en torno a los 54.000 millones.¹⁹⁸ Estos datos parecían desmentir el teórico compromiso de España de reducir sus barreras arancelarias con Portugal más allá de lo establecido en el marco genérico de los acuerdos con la EFTA, de la que era miembro este último.

El proceso de integración de Portugal en la CEE guardaba algunas semejanzas con el caso español, una de ellas relacionada con la actitud de sus organizaciones patronales frente a la adhesión. Un sondeo de opinión realizado un mes antes de que se iniciaran las negociaciones reflejaba que un porcentaje significativo de los portugueses decía no conocer en qué consistía el Mercado Común europeo. No obstante, este no era el caso de los dirigentes empresariales del país, y aún menos lo era el de los representantes de los medios agrícolas y textiles, que pronto mostraron sus dudas sobre el ingreso. Unos y otros conocían las

¹⁹⁶ El apremio de la Secretaría de Estado gravitaba sobre una proyección cronológica que establecía la firma del tratado en el otoño del año siguiente (1982) para su entrada en vigor en 1984, un calendario que muy pocos consideraban ya en aquel momento factible. Informe de R. Bassols: «Estado actual de las negociaciones de adhesión de España a las CE», 23/12/81. www.cvce.eu.

¹⁹⁷ Ibíd.

¹⁹⁸ *El País*, 22/7/82.

dificultades que hallaría el tejido productivo portugués en su acceso a los mercados comunitarios. El interés de Portugal como mercado receptor para los países comunitarios era evidente, como explica el siguiente dato: con un sector agrario insuficientemente desarrollado, este país era un importador neto de productos de alimentación, hasta el punto de que gastaba en esta partida 1.000 millones de dólares en 1978, una cantidad superior a los créditos concedidos por el FMI.¹⁹⁹

Pese a que en el terreno industrial este país suscitaba menos dificultades que España en su ingreso, existían algunos sectores sensibles para una y otra parte. El papel que Francia interpretó en el proceso negociador con España correspondió, en cierta manera, al Reino Unido en las negociaciones Portugal-CEE, dado su interés en proteger su mercado frente a las exportaciones textiles lusas.

En un capítulo anterior me he referido a la actitud reticente de las grandes patronales portuguesas frente a la adhesión.²⁰⁰ No se trataba, como tampoco sucedía en el caso de la patronal española, de una oposición de «principio» y sí, por el contrario, del intento de influir en el ánimo de los negociadores. M. A. Lemenhe señala como «as manifestações publicas dos empresários —expressas através da CIP— oscilaram entre afirmações de aceitação plena, de aceitação com reservas e de negações»,²⁰¹ percepciones que pueden trasladarse con bastante fidelidad a las expresadas por sus homólogos españoles. Sin embargo, las analogías entre las patronales de ambos países iban más allá de un común posicionamiento frente a la competencia que encontrarían las empresas en el nuevo espacio económico; se trataba de ver en qué medida el ingreso en la CEE permitiría imponer una serie de reformas internas en ámbitos como la legislación laboral, la privatización de empresas públicas o la desregulación del mercado. En otras palabras, lo que en última instancia perseguían los sectores privados era la reconfiguración del propio modelo económico que, en el caso de Portugal, remitía directamente a los sucesos posteriores a la Revolución de 1974.

En este sentido, la Constitución de 1976, heredera del levantamiento del 25 de abril, que puso fin a más de cuatro décadas del *Estado Novo*, constituía un asunto de especial gravedad para los intereses privados. Así, los artículos 82 («Intervención, nacionalización y socialización») y 83 («Nacionalizaciones efectuadas después del 25 de abril de

¹⁹⁹ «Les Portugais entre l'indifférence et l'hésitation», *Le Monde*, 14/9/78.

²⁰⁰ Junto a la CIP debe citarse aquí a la otra gran organización empresarial, la Associação Industrial Portuguesa (AIP), surgida durante la primera mitad del siglo XIX.

²⁰¹ LEMENHE (2010: 94).

1974») aseguraban al Estado un alto grado de intervención en la economía. Numerosos sectores, como la banca o la industria pesada, fueron nacionalizados desde esa fecha; las expropiaciones se extenderían al campo, donde gran parte de la superficie cultivable quedó bajo el dominio estatal. Así se entiende que, en los años posteriores, el empresariado portugués observara la entrada en el Mercado Común como una prevención contra las medidas socializantes de los partidos de izquierda y la oportunidad para revertir los «excesos revolucionarios» y recuperar, para la iniciativa privada, el control sobre los medios de producción.

La reforma constitucional promulgada en 1982 defraudó las esperanzas que los medios patronales habían puesto en los gobiernos conservadores de Sá Carneiro y de su sucesor, Pinto Balsemão. La presión de los sectores económicos sobre el gobierno de coalición aumentó varios grados en los meses siguientes a la reforma, sin que pueda considerarse ajena a la ruptura entre los partidos que formaban el gobierno y a la propia dimisión de Balsemão en 1983. En marzo del mismo año, una importante concentración empresarial celebrada en Oporto servía a los dirigentes de la CIP para expresar su oposición frontal a las últimas medidas económicas del gobierno y lanzar un aviso a los socialistas de M. Soares, favoritos en las encuestas para las elecciones legislativas de abril. El ultimátum incluía una advertencia sobre la entrada de Portugal en el Mercado Común y las dudas que estos medios albergaban sobre su viabilidad.²⁰² Por último, y ya con Soares en el poder, la entrada en la CEE negociada en su recta final por el partido socialista sería contestada desde estos sectores como fórmula para desestabilizar al gobierno. El siguiente fragmento, extraído del órgano oficial de la CIP, es significativo del tono que adquieren estas críticas, en tanto que recuerda a manifestaciones similares de los dirigentes de CEOE:

‘CEE – bandeira que resta a um socialismo decadente’ [...] O PS agita a bandeira de mais uma ilusão [...] para o que se pedem mais uma vez pesadíssimos sacrifícios à Nação [...]. Sem mudanças da Constituição [lei de greve, lei do despedimento, devolução com indemnização das propriedades estatizadas] Portugal não pode vencer a concorrência.²⁰³

Retomando el curso de las negociaciones hispanocomunitarias, el primer síntoma de reactivación del proceso se produjo tras la sesión del 26 de febrero (1981), en la que España

²⁰² *El País*, 28/3/83.

²⁰³ *Indústria*, nº 5/84, cit. en LEMENHE (2010: 99).

aceptaba aplicar el IVA desde la fecha de ingreso en la Comunidad.²⁰⁴ La declaración también contenía la propuesta de un período de transición general cercano a los 10 años, tanto para productos industriales como agrícolas, y el mantenimiento de restricciones cuantitativas durante el citado período para un porcentaje de las mercancías con origen comunitario.²⁰⁵

En el mes de enero, CEOE había presentado el segundo volumen del estudio *La empresa española ante la adhesión* dedicado a los aspectos sectoriales.²⁰⁶ Las ideas-fuerza contenidas en este trabajo, basado en los informes de las asociaciones empresariales integradas en la gran patronal, no presentan novedades respecto a anteriores pronunciamientos, recordando la necesidad de homologar, con anterioridad al ingreso, las estructuras sociolaborales y de costes de las empresas españolas (Seguridad Social) a los modelos comunitarios.

En el análisis sectorial, obviando aquí los condicionantes específicos de cada subsector, predomina la idea que la práctica totalidad de la actividades presentará problemas de adaptación en su acceso al Mercado Común, requiriendo por ello el acceso a las ayudas de la Administración (IVA reducido, desgravaciones fiscales...) y los fondos comunitarios para la reconversión industrial.²⁰⁷ Las conclusiones del estudio no revelan una postura esencialmente distinta para los sectores agrario e industrial, en contra de lo que podría esperarse dadas las evidentes diferencias entre ambos. Sin negar el impacto positivo para la agricultura española, debido a las importantes ayudas al sector que destina la Comunidad, desde CEOE se subraya que la integración en este ámbito deberá ir precedida de «un proceso de adaptación cuidadoso, que evite distorsiones». En las escasas páginas dedicadas al sector agrario (siete páginas sobre un total de 113 a una actividad que representa el 8% del PIB y ocupa al 17,4% de la población

²⁰⁴ Antonio ALONSO (1985: 157) sostiene que la presión de CEOE fue la que llevó a España a solicitar la implantación del impuesto en la fecha de adhesión y no sobre una fecha fijada, pues, de lo contrario, se habría comprometido la fecha de adhesión al retirar un incentivo a la CEE para que acelerara las negociaciones. En los documentos de la Secretaría de Estado se manejaba el mismo argumento (V. «Resumen de la situación de las negociaciones...», cit., p. 3), pero no he hallado pruebas de que la decisión final fuera producto de la insistencia de CEOE en este tema. Recuérdese que la opción patronal pasaba, como hemos visto, por retrasar la adopción del impuesto hasta el final del período transitorio.

²⁰⁵ *El País*, 27/2/82.

²⁰⁶ CEOE (1981).

²⁰⁷ La casuística en este capítulo es particularmente amplia e incluye, además de las ayudas ya descritas, moratorias en la aplicación de las normativas en medio ambiente (metalurgia del plomo y el zinc, textil), participación en los programas comunes de abastecimiento de materias primas (siderurgia, industria química), cláusulas de salvaguardia, supresión de derechos arancelarios a la importación de maquinaria (textil) o el acceso a líneas de crédito preferentes para las empresas de sectores en crisis (minería).

activa), llama la atención que se enfatice el déficit comercial de España en estos productos con el exterior y no así el superávit que presentaba en el ámbito de los países de la CEE.²⁰⁸

El Centro Nacional de Jóvenes Agricultores²⁰⁹ señalaba, tras conocerse la citada declaración española del 26 de febrero, su total oposición a un período transitorio de diez años, que además dejaba sin efecto las ventajas de la declaración sobre agricultura presentada a finales del mes anterior por la delegación española, documento que fue bien recibido por fuentes del sector.²¹⁰ Desde la CNJA se aseguraba ahora que «el sector agrario en ningún momento ha aceptado un período de adaptación largo ni en sus reuniones con el comité económico social ni en ninguno de sus informes», a la que vez que se acusaba a los negociadores de estar dando prioridad a los intereses de la industria sobre los del campo, el «único sector competitivo» que podía presentar España.²¹¹

Los axiomas patronales también fueron contestados desde otros ámbitos. Así, el economista y diputado catalán Carles Gasòliba, presidente del grupo de trabajo establecido entre la Generalitat de Catalunya y la Secretaría de Estado para las Relaciones con las CE, recordaba que el mayor esfuerzo lo tenía que hacer «el sistema económico español y no la Comunidad, lo que parece estarse olvidando». Preguntado acerca del criterio del presidente de CEOE, Gasòliba advertía de que los términos negociadores impuestos por Bruselas no habían variado sustancialmente desde hacía años, por lo que no encontraba justificable «una actitud radical por parte de nuestro empresariado». Además, y respecto de la competitividad de la agricultura peninsular, el diputado de Minoría Catalana observaba en este sector un grado «de especialización, de aplicación de nueva maquinaria y de racionalización productiva» que lo hacía estar al nivel europeo. En cuanto al Impuesto sobre el Valor Añadido, y recordando su importancia para Bruselas, este economista zanjaba la cuestión argumentando que no apreciaba tantos «inconvenientes o efectos negativos como se le suponen».²¹²

²⁰⁸ En el estudio se incluyen las cifras de la balanza comercial agraria en su conjunto, sin especificar regiones. Así, el saldo es negativo en los cinco últimos años, con una cobertura que va del 69,4% en 1976 al 85,4 en 1980. En contraste, los datos del tráfico comercial con la CEE sí se muestran en la mayoría de sectores y subsectores analizados.

²⁰⁹ No confundir con la organización homónima francesa.

²¹⁰ Este documento presentado el 29 de enero fijaba las condiciones (aproximación de precios, desarmes arancelarios y contingenciales, etc.) que permitirían a España su asimilación de la política agraria comunitaria, siendo la toma de posición más importante sobre este capítulo realizada por el equipo negociador desde el inicio de las negociaciones en febrero de 1979. *ABC*, 30/1/82.

²¹¹ *El País*, 21/3/82.

²¹² *La Vanguardia*, 8/1/82. Creo que es interesante señalar que, desde el año 2000, Gasòliba ha estado presidiendo el Comité Español de la LECE, siendo reconocido como uno de los grandes expertos en temas comunitarios.

La arriesgada apuesta negociadora dio pronto sus frutos, aunque fuese de manera provisional y efímera. En la reunión ministerial del 22 de marzo se pudieron cerrar seis capítulos, con unos períodos de adaptación que iban desde los siete años sobre el Derecho de establecimiento y la Libre prestación de servicios para que las entidades financieras europeas pudieran establecerse en el mercado español a los tres y cinco años para los movimientos de capitales mobiliarios e inmobiliarios, respectivamente.²¹³ En este sentido, la Asociación de Banca Española se había pronunciado recientemente sobre la libertad de establecimiento, señalando la idoneidad de obtener un plazo inicial de siete años (con posibilidad de ampliación a doce), y frenar así el establecimiento de filiales o sucursales en territorio español. También se solicitaba un margen similar para la captación de recursos en los mercados interiores por parte de las entidades extranjeras.²¹⁴ La visión negativa del sector no era compartida por el gobierno, como se encargó de recordar Eduardo Punset durante su paso por La Trinidad; en concreto, el ministro había asegurado que la banca española presentaba unos niveles que «la hacen capaz de competir con su homólogos europeos».²¹⁵

Pese a que no fue posible cerrar el capítulo de patentes, en el que España solicitaba una prórroga de diez años para los sectores químico y farmacéutico, así como el relativo a las inversiones comunitarias, estos contratiempos no impidieron al ministro de AA.EE. calificar la sesión como «fructífera, positiva y satisfactoria».²¹⁶

El fracaso de la cumbre de jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Bruselas a finales de ese mes de marzo supuso un serio revés a las esperanzas de alcanzar una solución a los problemas internos. La política comunitaria de «vasos comunicantes» implicaba que la no solución del litigio francobritánico sobre la reforma presupuestaria tuviera su correlato en la mesa de negociación de los precios agrícolas para 1982, materia de especial sensibilidad para los representantes franceses e italianos. Además, el programa estrella del gobierno francés en política económica —la lucha contra el paro— y su proyección comunitaria, el denominado «Espacio social europeo»,²¹⁷ tropezaban ahora con el desinterés alemán. La sensación de

²¹³ Además de los dos ya citados, el resto de capítulos que finalizaron con un principio de acuerdo fueron Transportes, Política regional, Asuntos económicos y financieros y Armonización de legislaciones. Al no cerrarse el punto sobre Patentes, incluido en este último capítulo, se decidió que en adelante se negociaría de manera independiente (ALONSO, 1985: 157).

²¹⁴ *El País*, 23/5/81.

²¹⁵ *La Vanguardia*, 12/2/81.

²¹⁶ *El País*, 23/3/82.

²¹⁷ Esta iniciativa del presidente francés y del grupo socialista en el Parlamento de Estrasburgo perseguía la unificación de las políticas sociales de los países miembros en materias como la protección de la salud y la

derrota se extendió rápidamente en las capitales europeas mientras se conmemoraban los 25 años del Tratado de Roma. El presidente de la Comisión, el luxemburgués Gaston Thorn, afirmaba que la Comunidad atravesaba «la crisis más grave de su historia»,²¹⁸ mientras que Mitterrand cuestionaba la presencia del Reino Unido en la CEE tras el voto inglés a la negociación de los precios agrícolas. Además, el inicio del conflicto de las Malvinas en abril desvió la atención del gobierno británico de los asuntos comunitarios y puso a prueba la solidaridad del resto de socios de la CEE cuando la *Dama de Hierro* profundizó en las operaciones militares contra Argentina.

Los ecos del fracaso europeo pronto se dejaron sentir en las negociaciones con los dos candidatos. La importante sesión ministerial celebrada el 21 de junio evidenció el paso atrás dado por España. Ninguno de los importantes capítulos pendientes de su ratificación esa jornada pudieron cerrarse (Unión Aduanera, Fiscalidad, CECA y Relaciones exteriores), mientras se hacía patente la propia división entre los ministros comunitarios a la hora de plantear una posición conjunta en los distintos capítulos. Los mayores obstáculos procedieron en esta ocasión de las exigencias de los Diez en materia de producción siderúrgica (congelación de las cuotas de exportación de acero español para 1982), y en el capítulo de la Unión Aduanera por la distancia entre la oferta de desarme comunitaria (3 años) y la propuesta española «próxima a los diez años».²¹⁹

Desde medios diplomáticos se hizo correr la tesis según la cual este nuevo freno en las negociaciones respondía a la oposición de un único país (Francia).²²⁰ Las crónicas de los medios españoles coincidirán en señalar la postura obstrucciónista francesa como el principal motivo para la falta de acuerdo, ante la mirada atónita de otros socios como Alemania, Holanda, Bélgica e Italia. Desde las páginas de *La Vanguardia* se insinuará que Mitterrand estaría esperando una victoria de los socialistas españoles en las próximas elecciones generales para abrir la mano.²²¹

seguridad de los trabajadores, la negociación colectiva o la reducción de las desigualdades regionales. La financiación de este vasto programa se realizaría con cargo a los fondos comunitarios, aspecto que motivó la resistencia inicial de los gobiernos británico y alemán. Finalmente, el «Espacio Social» formaría parte del Acta Única Europea (1986), que modificaba sustancialmente el tratado fundacional de 1957. (PECHARROMÁN, 2013: 179).

²¹⁸ *El País*, 25/3/82.

²¹⁹ *La Vanguardia*, 22/6/82.

²²⁰ V. *El País*, 2/7/82 y BASSOLS (1995: 274).

²²¹ *La Vanguardia*, 23/6/82.

La visita del presidente francés a Madrid, tan solo 48 horas después de la última sesión negociadora, no sirvió para mitigar esta impresión. Por el contrario, el lenguaje duro y directo empleado por Mitterrand en la cena de gala ofrecida por el monarca español dejó estupefactos a los asistentes, como se encargó de reflejar la prensa en los días posteriores.²²² En esta ocasión, el jefe del Estado francés intentó marcar distancias respecto a lo que describió como una «visión demasiado simple y caricaturesca» de las relaciones entre ambos países, mostrando de manera nítida la relación intrínseca entre la entrada de España y la resolución de los problemas agropresupuestarios de la Comunidad. Un ejemplo de los obstáculos franceses, citado a menudo desde fuentes diplomáticas españolas, era el de la reforma de la política agraria común como imperativo al ingreso de un competidor en este ámbito. Con toda probabilidad, Francia no deseaba repetir los errores cometidos en la primera ampliación y que ahora se hallaban en el epicentro de los problemas internos de los Diez. Sin embargo, conviene aclarar que la reforma de la PAC se retrasó más allá del 1 de enero de 1986, circunstancia que no impidió que en esa fecha la Comunidad pasara a tener doce miembros.²²³

La obstinada posición española en la última sesión de importancia antes de los relevos en el equipo negociador y en la dirección política tras la llegada del PSOE al gobierno, así como el nuevo «parón» en el diálogo hispanocomunitario, tenían otras explicaciones, quizás menos *atractivas* desde el punto de vista diplomático. Sin ánimo de restar importancia al *veto* francés, ni de realizar una crítica a una estrategia negociadora congruente en la defensa de unos intereses legítimos, la falta de acuerdo se debió en una proporción no desdeñable a las presiones que a lo largo de todo el proceso negociador recibió el gobierno desde los sectores económicos. Esta circunstancia ayuda a explicar el poco margen de maniobra con el que contaron los delegados españoles en varios momentos de las negociaciones. Ya hemos visto algunos ejemplos de esta influencia y conviene hacer ahora un breve comentario sobre dos de los capítulos presentes en la última sesión, Unión Aduanera y CECA.

Las crónicas de los medios españoles insinuaron un desinterés de los negociadores comunitarios por concluir nuevos acuerdos en el *cónclave* de junio.²²⁴ Esta impresión se

²²² «Choque frontal franco-español en la primera jornada de la visita de Mitterrand» (*El País*, 23/6/82); «Francia, culpable del retraso del ingreso de España en la CEE» (*La Vanguardia*, 23/6/82); «Francia intenta frenar el ingreso de España en la CEE» (*ABC*, 25/6/82).

²²³ La tal ansiada reformulación de la política agraria no se produjo hasta 1992, en la conocida como «reforma McSharry».

²²⁴ En *El País* se hablaba de la «peculiaridad» de la sesión celebrada en Luxemburgo, aludiendo a la manera improvisada en que los ministros comunitarios examinaron los temas, dejando un margen de tiempo muy corto para que los negociadores españoles hicieran lo propio. (*El País*, 22/6/82).

reforzaba con supuestas desavenencias entre los socios, presentándose la reunión como algo cercano a un «todos contra Francia».²²⁵ Desde *El País*, Soledad Gallego-Díaz concluía que «la CEE dio el pasado lunes la impresión de estar agotada y absorbida por sus propios problemas y de tener muy poca voluntad de ampliar sus quebraderos de cabeza con los problemas españoles».²²⁶ Sin embargo, los problemas internos de la Comunidad habían experimentado una leve mejoría en las semanas precedentes: en mayo, el Consejo de Ministros aprobaba para 1982 un aumento del 10,7 % en los precios agrícolas,²²⁷ mientras que el Reino Unido, tras meses de duras negociaciones, aceptaba a finales de ese mes un acuerdo provisional en su aportación al presupuesto comunitario.

En cualquier caso, la exigencia española de un desarme arancelario a completar en un plazo próximo a los diez años resultaba del todo inaceptable para la otra parte; a nadie pudo sorprender por tanto la ausencia de acuerdo en este punto. Apenas seis meses antes, un documento interno de la Secretaría de Estado para las Relaciones con la CEE defendía un «período transitorio de igual duración en todos los sectores y comprendido entre cinco y diez años».²²⁸ La explicación a este cambio de planteamiento pudo deberse a una sobreestimación de las propias fuerzas: así, tras ceder en un capítulo sustancial como el IVA, se esperaba ganar terreno en otro de los puntos considerados clave para relanzar las negociaciones. Sin embargo, había otra razón que explicaba el «endurecimiento» de la postura negociadora: después de meses de una intensa campaña de CEOE contra el IVA, Ferrer Salat prometía rebajar la presión sobre los negociadores. El motivo para este cambio de actitud se hallaba en el plazo de adaptación que necesitaba la industria y que ahora la delegación española, con una nueva estimación presentada ya en febrero, esperaba situar en el margen superior del cálculo: «diez años podrían constituir la duración *máxima* del período de transición».²²⁹ Así, el secretario de Estado, R. Bassols, tranquilizaba al vicepresidente segundo para Asuntos Económicos, García Díez, al referirle una entrevista con el presidente de CEOE en la que éste le habría prometido

²²⁵ La crónica de *ABC* aludía a una postura conciliadora de Italia y Alemania frente a la «intransigencia» gala. (*ABC*, 22/6/81).

²²⁶ *El País*, 23/6/82.

²²⁷ *ABC*, 1/5/82.

²²⁸ «Resumen de la situación de las negociaciones....», cit. También debe reseñarse que en esta reunión, la respuesta de los negociadores comunitarios fue plantear un plazo de 3 años.

²²⁹ Carta de Bassols a García Díez, 23/2/82. AGA, Mº de Hacienda, (01)032.0, caja 55/12127.

su apoyo, «dado que aunque el tema IVA le preocupa, el documento es, en cambio, exigente en el tema período transitorio».²³⁰

Este canal de comunicación *directo* con la dirección patronal se enmarcaba en lo que Manuel Marín llamaría años más tarde en una entrevista en *El País* (11/12/83) las negociaciones «hispanoespañolas» («hay muchas veces que me cuestan más [...] que las hispanofrancesas o las hispanocomunitarias»). Al hilo de esta afirmación, Antonio Alonso describía estas relaciones «hispano-españolas» durante estos meses como una serie de encuentros confidenciales entre la CEOE y la Secretaría de Estado para alcanzar un compromiso en este punto fundamental.²³¹

El otro escollo de la sesión del 21 de junio fue el capítulo siderúrgico; en este caso, las exigencias de Bruselas llegaban en un momento difícil para el sector acerero. El presidente de la patronal siderúrgica y ex ministro de Industria, Pérez de Bricio, presionaba al gobierno para que negociara con Bruselas un mayor plazo para la reestructuración de una actividad que dependía fuertemente de las subvenciones estatales, circunstancia, por otra parte, similar a la que presentaba la siderurgia de los países miembros, caracterizada por un exceso de capacidad productiva. Los planes comunitarios fijaban el 31 de diciembre de 1985 como fecha límite para el cese de las ayudas en los países miembros. Las cifras del sector en España durante 1981 («un año malo, muy malo» en palabras de Pérez de Bricio), en consonancia con el descenso de la demanda a nivel comunitario, sólo podían ser compensadas, a juicio del sector, con un abaratamiento de los costes de la energía eléctrica, acompañado de un aumento de las subvenciones a la exportación, dado que un 50% de la producción española se destinaba a los mercados internacionales.²³²

Las palabras en febrero del ministro de Industria, Ignacio Bayón, asegurando que la reconversión no implicaría un aumento de capacidad, no sirvieron para aplacar la

²³⁰ Ibíd. Es interesante recordar cómo el propio Bassols negaba ante la prensa que ambos temas —IVA y período de transición— estuviesen vinculados («no se trata de un toma y daca»), y que el desarme en diez años beneficiaría únicamente a la industria. V. *El País*, 27/2/82.

²³¹ «Tal negociación, o como se la quiera llamar, mantenida en términos confidenciales entre un representante de la CEOE y un miembro de la Delegación negociadora, condujo al compromiso de que ésta, al mismo tiempo que renunciaba a obtener un período transitorio para la implantación del IVA, se alineara oficialmente sobre la posición del empresariado de solicitar diez años para el desarme industrial» (Alonso, 1985: 156).

²³² *El País*, 12/5/82. Los datos de producción/consumo de acero en España durante la década 1974-1985 son elocuentes: el consumo de acero había sufrido un descenso desde las 11,8 mill. de toneladas en 1974 a las 6,2 mill. t. en 1985, mientras que la producción en el mismo período aumentaba de 11,5 mill. t. a 14 mill. t. El comportamiento del sector en los países CECA ofrecía datos diferentes: si bien se había producido un descenso del consumo menos acusado que en España, en cambio, la capacidad productiva también había descendido, en concreto un 17% (de 145 mill. t. en 1974 a 120 mill. t. en 1985). Fuente: UNESID, en GUEREA (1986).

desconfianza de Bruselas, que exigía que esta se realizase de acuerdo con los objetivos de la CEE.²³³ El proceso negociador con España se solapaba con los problemas comunitarios para dar salida a la producción de los Diez en los mercados internacionales, en especial Japón y EE.UU. Este último país había entrado recientemente en un litigio con la Comunidad bajo acusaciones de protecciónismo y *dumping*.²³⁴

En aquellos momentos, el gobierno español estaba a la espera de conocer los resultados del estudio encargado a la empresa japonesa Kawasaki Steel Co. para la construcción de un tren de bandas en caliente (TBC). La importancia de esta planta residía, desde el punto de vista comunitario, en el descenso de las importaciones desde Francia y Alemania de *coils* y chapa (un 70% de las importaciones españolas) una vez entrara en funcionamiento.²³⁵ Los responsables españoles argumentaban que esta nueva planta serviría para cubrir las necesidad de producción, mientras que fuentes del sector privado acusaban a los países de la CEE de estar en realidad favoreciendo un aumento de su capacidad en el período 1974-1984, mientras imponían a los competidores un sistema de control de las exportaciones en función de las necesidades comunitarias. De persistir la posición negociadora de España, Bruselas amenazaba con incluir en el tratado de adhesión contingentes limitadores durante la fase de adaptación.

Existía, además, una derivada *regional* del proyecto de construcción del TBC. El gobierno tendría que decidir, una vez aceptado el proyecto, la provincia que acogería la planta, una inversión que podría revitalizar la región elegida y que llegaba oportunamente cuando la crisis de la industria pesada comenzaba a engrosar las cifras del desempleo. Los sectores empresariales y políticos de estas provincias (Asturias, Vizcaya y Valencia) ya habían iniciado su movilización mientras se esperaba el veredicto del gobierno, presiones que se sumaban a las de las grandes empresas del sector (AHV, Ensidesa, AHM) ante un complejo que exigiría inversiones por una cantidad superior a los 40.000 millones de pesetas.²³⁶

Las conclusiones del citado informe recomendaron situar la nueva planta en Sagunto, reforzando con ello a la factoría de Altos Hornos del Mediterráneo en esta población. Las reacciones de las empresas y regiones afectadas no se hicieron esperar; así, el Consejo de Gobierno asturiano solicitaba del gobierno un nuevo informe, puesto que el estudio de la

²³³ *El País*, 25/2/82.

²³⁴ «Los productores de acero norteamericanos denuncian subvenciones a las exportaciones siderúrgicas de los países europeos», *El País*, 13/1/82.

²³⁵ Ibíd.

²³⁶ *El País*, 19/5/81.

empresa japonesa suponía «un desprecio a las posibilidades de desarrollo de ENSIDESÁ».²³⁷ Ante la proximidad de las elecciones y en previsión de una fuerte movilización de los sindicatos afectados por la medida, el gobierno Calvo-Sotelo prefirió aplazar la decisión. El expediente pasó así al nuevo ministro de Industria, el socialista Carlos Solchaga, quien por motivos políticos resolvió destinar las inversiones a las fábricas del norte (ENSIDESÁ y AHV), obviando de esta manera las recomendaciones del informe.²³⁸

Las dos sesiones de negociación celebradas antes de finalizar el año fueron, en palabras de Bassols, «una demostración de profesionalidad». La última de ellas, el 26 de octubre, tenía lugar dos días antes de una elecciones en las que la «UCD no tenía probabilidad de triunfo».²³⁹ La victoria socialista ponía punto y final a un lustro de negociaciones bajo la dirección de los gobiernos de UCD. En parte como consecuencia de una atención focalizada hacia los asuntos internos cuando el país iniciaba su proceso democratizador, la revalorización de España como actor internacional no obtuvo los resultados esperados. Probablemente fuera la política exterior y, dentro de esta, las relaciones con las Comunidades Europeas, la parcela en la que los sucesivos gabinetes de Suárez y Calvo-Sotelo obtuvieron peores resultados. Mientras que la prioridad del político abulense pareció apuntar a una mejora de las relaciones con Hispanoamérica y, en la última etapa, a una reformulación de la política de «neutralidad activa», orientaciones que hallaron su contrapeso en la labor de M. Oreja al frente de Exteriores y su empeño en conseguir el ingreso de España en el Mercado Común,²⁴⁰ la vocación europeísta del segundo no fue suficiente para lograr la adhesión en los plazos esperados. El precipitado ingreso en la OTAN en mayo de 1982, con una Cámara dividida y en contra de la mayoría de la opinión pública, estuvo lejos de acelerar la adhesión a la CEE y de lograr una salida airosa al contencioso giblaltareño, sus dos principales motivaciones.²⁴¹

El último punto de este capítulo abordará los momentos finales del proceso negociador hispanocomunitario, coincidentes con el primer gobierno de Felipe González.

²³⁷ ABC, 12/6/82.

²³⁸ MORLÁN et al. (2008: 138).

²³⁹ BASSOLS (1995: 275).

²⁴⁰ POWELL (1996 :251).

²⁴¹ PEREIRA (2004: 223).

7.5. EL GOBIERNO SOCIALISTA Y LA ETAPA FINAL DE LAS NEGOCIACIONES, 1982-1985

Las elecciones celebradas el 28 de octubre de 1982 plasmaron en las urnas lo que en la calle era ya por entonces una intuición extendida: se había alcanzado el final de una etapa y convenía iniciar otra, situación que supo interpretar con exactitud el PSOE en su eslogan de campaña: «Por el cambio». La histórica formación obtuvo unos resultados apabullantes: 202 diputados y una holgada mayoría absoluta frente a los 106 diputados de la coalición AP-PDP. El partido gubernamental, con Landelino Lavilla de cabeza de lista, se dejó por el camino casi cinco millones de votos y logró solamente 12 escaños.

Los últimos meses de Calvo-Sotelo estuvieron caracterizados por la crisis y la división internas dentro de UCD, una situación que se arrastraba, sin solución de continuidad, desde la etapa de Adolfo Suárez. El ejecutivo, que veía erosionada su imagen desde su propio «patio trasero», no supo hacer frente a la impopularidad de sus decisiones, como la incorporación a la OTAN, o al escándalo, como el que acaeció tras el envenenamiento masivo por aceite de colza.

La campaña, en lo que respecta a Europa, no presentó sustanciales novedades frente a anteriores citas. Lo que Matthieu Thouvé denomina la «*unión sacrée*»²⁴² del conjunto de partidos en el apoyo a la adhesión no se vio alterada, si bien las muestras de entusiasmo hacia el Mercado Común no fueron la tónica en las intervenciones de los principales líderes. Mención aparte merece la actuación en este tema de Alianza Popular, la formación liderada por el ex ministro franquista, Manuel Fraga.

Ya desde sus inicios, la amalgama de partidos que constituyeron AP en 1976 coincidieron en juzgar prioritaria la entrada de España en el Mercado Común, postura donde «intervenía menos el cálculo de las ventajas económicas [...] que las consideraciones históricas y emocionales en torno a la pertenencia de España a la civilización europea».²⁴³ Para estos sectores, la integración en el proyecto comunitario serviría para otro propósito, el de conjurar el peligro de la futura adopción en España de un «modelo similar al de las democracias populares y de economía planificada».²⁴⁴

²⁴² TROUVÉ (2008 :283).

²⁴³ LÓPEZ GÓMEZ (2007: 283-284)

²⁴⁴ CAVALLARO (2007: 149).

Si bien el rumbo de las negociaciones España-CEE fue objeto de críticas desde la formación conservadora, en la mayoría de las ocasiones fueron una reacción en clave *nacionalista* al supuesto desdén de los socios comunitarios hacia el candidato, como sucedió tras las declaraciones de Giscard en el verano de 1980. No obstante, esta reacción también estuvo motivada por ciertos guiños deliberados a una parte del electorado potencial, que seguía contemplando la entrada en el Mercado Común como una traición a los presupuestos ideológicos del Régimen de Franco.

La visión anterior dio paso de manera gradual a un análisis realista y desapasionado cuando el diálogo hispanocomunitario entró en una fase *economicista*, caracterizada por la aguda aspereza de la negociación capítulo a capítulo. El máximo responsable de relaciones exteriores en la formación popular, Guillermo Kirkpatrick, escribía el día anterior al inicio oficial de las negociaciones un artículo para *El País*, donde abogaba por hacer compatible el objetivo de la integración con un planteamiento que «tenga en cuenta desde ahora, hasta el momento en que se consiga la adhesión, los intereses de los diversos sectores de la economía nacional, defendiéndola en una negociación en la que España no sea mero sujeto pasivo».

En la práctica, nociones como «globalidad», «reciprocidad» o «equilibrio» fueron inherentes al discurso oficial de los sucesivos equipos negociadores hasta muy avanzado el proceso; unos principios que también fueron rápidamente incorporados al debate político y al argumentario de los dirigentes de CEOE. Será en los últimos meses de 1984, al abrirse la oportunidad de cerrar de manera favorable el acuerdo en dos capítulos básicos, desarme arancelario industrial y productos CECA, cuando empiecen a aparecer diversas voces, algunas dentro del gobierno, que cuestionarán la «globalidad» de la negociación y el compromiso de vincular el acuerdo en materia industrial con el agrícola.

Resulta significativo que ya en este momento, Kirkpatrick advierta contra el «círculo vicioso protecciónismo agrícola-desarme industrial» en el que parecen haber entrado las negociaciones, lanzando al mismo tiempo una clara advertencia: «no podemos conceder un desarme arancelario a cambio de la esperanza de obtener una mejora sustancial en las promesas agrícolas de la CEE». ²⁴⁵ Más adelante, cuando España daba sus primeros pasos como Estado miembro, este partido no tuvo inconvenientes en respaldar la tesis según la cual la agricultura había sido, junto con la pesca, «la gran víctima de la negociación llevada a cabo

²⁴⁵ «Preparar España para la adhesión», *El País*, 4/2/79.

por el Partido Socialista», solicitando por ello la renegociación interna del Tratado en este capítulo.²⁴⁶

Fue por tanto en esta etapa del proceso negociador hispanocomunitario cuando tuvo lugar la *inevitable* confluencia de intereses entre Alianza Popular y la patronal CEOE, coincidencia que se prolongó a lo largo de toda la primera legislatura socialista. Empleo aquí el término «inevitabilidad» de manera consciente, dado que los vínculos de los *aliancistas* con la gran patronal, intensificados de manera acompasada al distanciamiento de los empresarios de UCD y a la propia descomposición de la coalición de centro, iban más allá de una política común frente a la CEE.

Los últimos procesos electorales en Catalunya, Galicia y Andalucía mostraron un apoyo creciente desde las filas patronales al nuevo proyecto político de la derecha, liderado por Manuel Fraga. En realidad, nada parecía contradecir un acercamiento que difícilmente podía ser interpretado *contra natura*, más allá de las ya comentadas reivindicaciones de apoliticismo por parte de los dirigentes patronales y que pocos, a la altura de 1982, podían siquiera tomar en consideración.

De alguna manera, se trataba ahora de recomponer la tradicional alianza entre el poder económico y el espacio ideológico conservador, reconstruido ahora en torno a la AP de Manuel Fraga después del fracaso de la operación *centrista*. Es razonable pensar que era el mundo económico representado ahora por la «nueva» clase empresarial el que se encontraba mejor preparado para asumir la dirección de este espacio, toda vez que gran parte del clero o la milicia, los otros bastiones que habían representado secularmente a los sectores que seguían moviéndose entre la tradición, la fe y el conservadurismo, seguían estando «bajo sospecha» por su inequívoca filiación con la dictadura.

Más allá de afinidades ideológicas y coincidencias programáticas, a nadie puede extrañar que una colaboración que se materializaba en cuantiosas aportaciones a las campañas y a la propia financiación de AP no implicase que este partido, en cuyas listas aparecían importantes dirigentes empresariales, asumiera durante la última fase de la negociación España-CEE los argumentos defendidos por la patronal.

Otro factor facilitaba a Alianza Popular presentar una posición crítica frente a la conducción de las negociaciones, amortizando de esta manera el malestar y las dudas de los medios económicos frente a Europa: al no haber desempeñado hasta entonces responsabilidad

²⁴⁶ Ya, 9/2/86

de gobierno, la formación de M. Fraga no había tenido que asumir el coste político de la dura negociación con Bruselas, aspecto este, como vimos, que siempre preocupó a los responsables de la política exterior de los sucesivos gabinetes *ucedistas* y a los profesionales encargados de conducir las negociaciones.

Alianza Popular defenderá durante la campaña para las generales un cambio en la estrategia negociadora, apelando a una postura de mayor firmeza y al establecimiento de un diálogo franco y en términos de igualdad con los comunitarios.²⁴⁷ No obstante, no fueron los candidatos de AP los únicos en mostrar su desacuerdo con la manera en que se estaba conduciendo el diálogo con Bruselas; hasta cierto punto sorprendentes fueron las veladas acusaciones de Adolfo Suárez, ahora al frente de una nueva formación, el Centro Democrático y Social, al señalar los intentos desesperados del gobierno por acelerar la negociaciones en los últimos meses, sosteniendo, por el contrario, la necesidad de «replantear el espacio exterior de nuestra nación, que quedaría radicalmente incompleto atendiendo únicamente a su dimensión europea».²⁴⁸

El Partido Socialista mantuvo durante la campaña una actitud crítica frente a la política exterior del anterior gobierno. La inserción de España en la estructura occidental presentaba en el discurso socialista una *aparente* contradicción: si la celebración de un referéndum sobre la OTAN y la congelación de las negociaciones para la incorporación a su estructura militar se convirtieron en una de las bazas electorales de Felipe González, el candidato socialista no varió de opinión frente a la entrada en la CEE: reprobar la incapacidad negociadora del gobierno sin por ello negar que la adhesión era un objetivo prioritario en su triple dimensión política, económica, y estratégica.

En un discurso de investidura caracterizado por la falta de medidas concretas, F. González se limitó a reafirmar la vocación europeísta del nuevo gobierno y avanzó su confianza en lograr la adhesión «dentro del horizonte dado por la presente legislatura».²⁴⁹ El líder de la oposición, M. Fraga, advertía del riesgo de fijar «plazos de caducidad» para unas negociaciones que hasta ahora habían concitado el acuerdo de todas las formaciones:

²⁴⁷ ABC, 22/9/82. Diario 16, 28/10/82.

²⁴⁸ El País, 1/8/82.

²⁴⁹ Debate de investidura, 30/11/82. Apenas cinco días antes, el futuro vicepresidente del gobierno, Alfonso Guerra, realizaba unas comentadas declaraciones a una radio belga, en las que advertía de lo siguiente: «Si en tres años no somos miembros del Mercado Común, entonces esa posibilidad no existe, porque ya no será interesante ni para España ni para la CEE». El País, 25/11/82. Mientras Francia anunciaba su oposición a aceptar un calendario determinado, desde Bruselas se calificarían como «oportunas» las manifestaciones, siendo coincidentes con la disposición comunitaria de alcanzar el acuerdo en 1985. El País, 26/11/82.

«Recordemos que en Bruselas se puede poner en peligro no solamente una negociación importante, y en la que hasta ahora estábamos de acuerdo (el único punto, tal vez) todas las fuerzas políticas de esta Cámara, sino incluso el Convenio Preferencial de 1970». ²⁵⁰

Las negociaciones durante esta última fase (1983-85) estarán dirigidas por el triunvirato González-Morán-Marín,²⁵¹ con una fuerte implicación del presidente del gobierno —en línea con lo realizado por su predecesor en la Moncloa— apoyada en una «bilateralización» de las negociaciones (según la expresión utilizada por M. Marín),²⁵² la solidaridad de los partidos socialistas del continente y lo que Herrero de Miñón describió como «política del encanto personal» de F. González.²⁵³ En su programa electoral, el PSOE planteaba la necesidad de orientar la negociación hacia una «convergencia objetiva de los intereses de los países del sur dentro del entramado comunitario», recuperando para ello la dimensión política de la adhesión de España.²⁵⁴

Las opiniones difieren a la hora de evaluar el estado en el que se hallaba el cuadro general de las negociaciones cuando entraron los nuevos responsables. Así, R. Bassols señala que «los negociadores de la segunda fase [82-85] nunca reconocieron que la mitad de los capítulos estaban cerrados ya [...] Manolo Marín es “adanista”, cree que todo comenzó cuando llegaron ellos...». ²⁵⁵ Este último ofrece, en cambio, una versión muy distinta de la situación que se encontraron en noviembre de 1982: el «giscardazo» lo frenó todo durante casi 4 años y la consecuencia fue que sólo se habían cerrado dos capítulos, el de Transportes («el asunto de los tacógrafos») y el IVA: «el tema central estaba sin apenas abordar». ²⁵⁶

Con bastante probabilidad, la situación se hallaba a medio camino entre lo sostenido por Bassols y Marín. Un informe de CEOE remitido desde la oficina en Bruselas en diciembre analizaba el estado de los diferentes capítulos. Así, aparecían como «prácticamente cerrado» los puntos de Fiscalidad, Derecho de Establecimiento, Armonización de Legislaciones, Movimiento de Capitales, Política regional y Transportes. En una situación intermedia

²⁵⁰ Debate de investidura, 1/12/82.

²⁵¹ El nuevo organigrama *comunitario* quedó de la siguiente manera: F. Morán ocuparía la cartera de Exteriores, con M. Marín como secretario de Estado para las Relaciones con las CE (en sustitución de R. Bassols) y con G. Ferrán como negociador principal en Bruselas y C. Westendorp como presidente del Consejo Coordinador de las Relaciones con las CE, organismo interministerial creado, como se recordará, en febrero de 1978.

²⁵² Entrevista del autor a Manuel Marín, 14/10/13.

²⁵³ Sesión Plenaria de las Cortes, 29/2/84. Sobre la implicación de González en las negociaciones v. TROUVÉ (2007: 372).

²⁵⁴ «Por el cambio», programa electoral del PSOE, 1982. Todos los programas electorales de este partido desde 1977 pueden consultarse en la web www.psOE.es

²⁵⁵ Entrevista del autor a R. Bassols, 16/10/13.

²⁵⁶ Entrevista del autor a Manuel Marín, 14/10/13.

(«capítulo en negociación») aparecían cuatro capítulos importantes: Unión Aduanera (período transitorio, restricciones cuantitativas, monopolio y régimen de Canarias, Ceuta y Melilla), Asuntos Económicos-Financieros, CECA (cuotas, restricciones chatarra y cláusula de salvaguardia), Asuntos Sociales (libertad de circulación para los trabajadores) y Patentes. Por último, el informe-esquema presentaba las carpetas cuya negociación estaba detenida, a la espera de una postura comunitaria al respecto: Relaciones Exteriores, Agricultura («punto muy problemático ligado a la reforma interna de la PAC»), Pesca («dossier muy problemático ligado a una definición política de la CEE sobre la pesca») y EURATOM.²⁵⁷

El curso de las negociaciones España-CEE tuvo su siguiente episodio en noviembre de 1982, al aprobar la Comisión el «Inventario» solicitado por Mitterrand sobre los problemas de la ampliación y sus propuestas sobre el tema. Su discusión por el Consejo Europeo reunido en Copenhague los días 3 y 4 de diciembre dio como resultado un nuevo aplazamiento del debate acerca del ingreso de España y Portugal, a los que recomendaba que adoptasen medidas internas (reducción de la capacidad productiva) al efecto de preparar sus sectores más sensibles —siderurgia, industria textil y producción agrícola— al ingreso en el Mercado Común.²⁵⁸

Los nuevos responsables de la acción diplomática no tardaron en confirmar que los problemas planteados hasta entonces por los comunitarios seguían en el mismo punto en que los había dejado el equipo anterior. La preocupación que dejaba la falta de avances en la cumbre de Copenhague impulsó al ministro Morán a solicitar de la Comisión pruebas de la voluntad de los Diez por acelerar las negociaciones, con mención especial a los capítulos de agricultura y pesca. Morán señalaba que las negociaciones «ne peuvent pas servir comme prétexte pour obtenir des avantages particuliers pour les uns ou les autres».²⁵⁹

La solución pasaba, una vez más, por dar un nuevo impulso a los contactos bilaterales, estrategia que se concretó en la celebración de varios encuentros durante los meses siguientes en las capitales europeas, con el horizonte de la presidencia alemana durante el primer semestre de 1983, que se esperaba sirviese para relanzar el dossier de la ampliación. ¿En qué momento se encontraban las relaciones de España con los miembros de más peso dentro de la Comunidad? En opinión del entonces *número 2* de Exteriores, M. Marín, «el primer trabajo

²⁵⁷ CEOE: «Estado actual de las negociaciones de adhesión a la CEE. Diciembre de 1982». ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 16. (Anexo X).

²⁵⁸ *El País*, 5/12/82.

²⁵⁹ Declaración del ministro de Asuntos Exteriores de España, 13712/82. AHUE, BAC 86/2005, dossier 128.

que hicimos fue, capital por capital, saber los límites que teníamos de avanzar y las concesiones, hasta que llegamos a una conclusión elemental: Francia veta pero después de Francia hay muchas buenas palabras pero hay gente que se ha situado detrás de Francia».²⁶⁰

En las amplias instrucciones que había elaborado el anterior equipo de La Trinidad para el nuevo personal socialista, el análisis de la postura francesa resultaba poco alentador. Existían pocas dudas acerca del país responsable del ritmo discontinuo que caracterizaba el diálogo con la Comunidad e impedía el avance en las negociaciones: «la experiencia demuestra que detrás de la mayor parte de las pausas y de los obstáculos [...] está la presencia francesa». Aunque se matizaba que no sólo este país frenaba las aspiraciones españolas, existía el convencimiento de que este país actuaba «a la cabeza de las fuerzas que retrasan nuestra adhesión».²⁶¹

A mediados de enero tuvo lugar en la Celle Saint Cloud, un palacete cercano a Versalles, el esperado encuentro entre los ministros de Exteriores francés y español. La importancia de la cumbre estuvo más, en opinión de F. Morán, en el acto de apertura de contactos «y en el clima en el que se resolvió que en el detalle de los temas tratados».²⁶² En la conferencia de prensa posterior, Cheysson «estuvo terminante en la voluntad de superar diferencias y malentendidos del pasado».²⁶³ Parte de la prensa española, no obstante, se mostró poco entusiasta a la hora de apreciar este nuevo «clima» en las relaciones hispanofrancesas, acusando a Morán de ingenuidad y de someterse a los dictados de Francia.²⁶⁴ Sin embargo, el nuevo jefe de la diplomacia entendía que se había iniciado el cambio de actitud francesa, a pesar de que los primeros indicios de este giro aún tardaron en manifestarse.

Por el momento, Mitterrand realizó unas declaraciones en Rabat a finales de enero, donde reiteró su postura favorable a la integración de España en el Mercado Común «en todos los dominios, profundos y permanentes, que ello comporta»,²⁶⁵ siempre que esta se realizara con posterioridad a la solución de los problemas prácticos que comportaba la ampliación. Esta tesis ya había sido expuesta por el propio Mitterrand en una carta enviada en agosto al

²⁶⁰ Entrevista del autor con M. Marín, 14/10/13.

²⁶¹ Secretaría de Estado para las Relaciones con las CE: «Estado de las relaciones entre España y las Comunidades Europeas», noviembre de 1982. Fundación Transición Española, Archivo J. A. García Díez, caja 21.

²⁶² MORÁN (1990: 68).

²⁶³ Ibíd.

²⁶⁴ Con especial dureza se empleó *Diario 16* en varios artículos cuyos titulares son suficientemente expresivos: «Morán se plegó a las exigencias francesas» y «¿Bajada de pantalones en París?». (*Diario 16*, 13/1/83).

²⁶⁵ *El País*, 30/1/83.

presidente de la Comisión, G. Thorn, como respuesta a una ronda de consultas del ejecutivo comunitario para conocer de cada Estado miembro su estimación sobre los problemas del *élargissement*. Reconociendo la vocación histórica de españoles y portugueses a participar en el proyecto común europeo, se trataba de no agravar las dificultades intracomunitarias aprobando un reparto equitativo de las cargas que implicaría la asunción de dos nuevos miembros.²⁶⁶

Respecto de la futura actuación inglesa, Exteriores daba como un hecho la conexión del contencioso de Gibraltar y la integración de España en la CEE. Según estas fuentes, difícilmente el Parlamento británico ratificaría la adhesión de España mientras continuase el cierre de la verja. El análisis realizado desde el Palacio de Santa Cruz era del todo exacto. Como hicieran el resto de jefes de Estado y de Gobierno, M. Thatcher escribía al presidente Thorn reconociendo el retraso de la puesta en práctica de los compromisos adquiridos por la Declaración de Lisboa,²⁶⁷ y alertaba de futuras acciones por parte del Reino Unido: «If the frontier remains closed, the United Kingdom reserves the right to raise the matter in discussion of relevant chapters of the accession negotiations. We have made it clear to Spain and in Parliament that it is inconceivable that there should be a closed frontier between two parts of the Community».²⁶⁸

El gobierno inglés también expresaba en Bruselas su preocupación por la evolución de los intercambios con España en el marco del Acuerdo de 1970. El motivo principal de la queja estaba en el desequilibrio comercial en el sector del automóvil, que los británicos atribuían a los elevados aranceles que seguían protegiendo el mercado español. Según las informaciones de la Misión, en el caso de no llegarse a un acuerdo en este punto, el Reino Unido podría obstaculizar el avance de las negociaciones España-CEE en capítulos sensibles, como el de la Unión Aduanera.²⁶⁹ En este sentido, una filtración desde Exteriores en marzo, según la cual el gobierno habría llegado a un acuerdo para admitir un contingente de

²⁶⁶ Carta de F. Mitterrand a G. Thorn, 10/8/82. AHUE, BAC 86/2005, dossier 476.

²⁶⁷ Acuerdo firmado por los gobiernos español y británico en 1980, por el cual se comprometían a «resolver el problema de Gibraltar en un espíritu de amistad y de acuerdo con las resoluciones pertinentes de Naciones Unidas». Entre otras medidas, España aceptaba el «restablecimiento de comunicaciones directas en la región» (el texto de la Declaración en *El País*, 11/4/80). En realidad, el acuerdo no iba más allá de una declaración de intenciones sin obligaciones formales, circunstancia que pronto se hizo evidente, cuando el Reino Unido siguió respetando la autonomía de los gibraltareños y la verja permaneció cerrada. Fue el gobierno socialista quien decidió unilateralmente, en diciembre de 1982, permitir el tránsito, medida que no puede separarse del voto inglés en el tema comunitario.

²⁶⁸ Carta de M. Thatcher a G. Thorn, 5/8/82. AHUE, BAC 86/2005, dossier 476.

²⁶⁹ Ibíd.

automóviles desde la Comunidad, hizo levantarse al sector. España mantenía de media un 37,5% de arancel para la importación de turismos, y el cupo acordado haría descender esta cota a un 19-25% según el tipo de vehículo. Los medios hablaron de la influencia del gobierno de Su Majestad, presionado por los constructores británicos en su pugna con los gigantes norteamericanos Ford y General Motors, para que España adoptase una medida sin contrapartidas y que vulneraba los compromisos adquiridos en el Acuerdo Preferencial.²⁷⁰

El principal valedor y el más firme aliado con el que había contado hasta entonces la candidatura española, Alemania, se hallaba en una situación incómoda. La necesidad de preservar el buen entendimiento con Francia obligaba al gobierno federal a mostrar una actitud de prudencia frente a España. Francia presionaba a Alemania para que aceptase un aumento del presupuesto financiero de la Comunidad que sufragara los costes de la nueva política agraria. El Palacio de Santa Cruz no esperaba en los próximos meses un acuerdo en este asunto, dada la coyuntura de crisis económica por la que atravesaba el gigante alemán. Además, existía otro motivo de preocupación: los negociadores alemanes se habían mostrado interesados en retrasar en lo posible la libre circulación de los trabajadores de los países candidatos.²⁷¹

Por último, la posición italiana transitaba durante los últimos meses en torno al llamado «Plan Spadolini», una «hoja de ruta» que este país había presentado en el verano de 1982 para el ingreso de España y Portugal. La fórmula, bautizada con el nombre del primer ministro italiano, consistía en marcar una fecha próxima para la adhesión (1984), pero seguida de un largo período transitorio dividido en etapas y modalidades que evitasen el impacto negativo en las regiones mediterráneas italiana y francesa. En la práctica, y aunque se obtenía la adhesión en un plazo breve, esta opción ralentizaría considerablemente la integración real de los dos candidatos. Esta circunstancia no impedía al ministro Morán atestiguar, tras su visita a la capital italiana en marzo, el buen momento por el que atravesaban las relaciones bilaterales. El titular de Exteriores se mostraba optimista al asegurar que en la posición italiana no hay

²⁷⁰ Un diario como *El País*, poco dudoso entonces de mantener posiciones críticas contra el PSOE, fue especialmente duro en un editorial titulado «Los automóviles y la defensa de la producción española», en el que se acusaba a Morán y su equipo de «sentar un peligroso precedente que puede privarnos de bazas importantes en nuestra estrategia negociadora». Para el diario progresista, no era necesario buscar el «apoyo político» del Reino Unido y sí en cambio los «apoyos económicos, ya que las reticencias o los obstáculos de otro orden a nuestro ingreso en las instituciones comunitarias desaparecieron con la instauración de la Monarquía parlamentaria» (*El País*, 22/3/83).

²⁷¹ «Estado de las relaciones entre España y las Comunidades Europeas...», cit.

«nada que pueda ser considerado un obstáculo infranqueable», si bien reconocía la necesidad de «armonizar» los intereses en el seno de la Comunidad.²⁷²

Durante la primavera comenzaron a aparecer los primeros indicios de un cambio de marcha en las negociaciones. La explicación de este optimismo se encontraba en un tema en apariencia *exógeno* al proceso: la permanencia de España en la OTAN y las relaciones con EE.UU. Aunque existían dudas en la Administración Reagan sobre la actitud que adoptaría el nuevo gobierno en el marco bilateral, así como en relación con el futuro de España en la Alianza, algunas informaciones señalaban que, «en privado», algunos dirigentes socialistas enviaban «señales inconsistentes» sobre el futuro referéndum.²⁷³ La imagen del gabinete socialista en Washington, especialmente la de su ministro de Exteriores, se vio favorecida por la ratificación del «Convenio de Amistad, Defensa y Cooperación» hispanonorteamericano firmado por el anterior gobierno de UCD en junio de 1982. El gobierno español esperaba que este gesto y la mejora de las relaciones con EE.UU. y con sus socios europeos redundarían en otros ámbitos, como el comunitario y el norteafricano.²⁷⁴ En opinión de M. Marín, y pese a que nunca se habló formalmente, la negociación con la CEE y el anclaje de España a las estructuras occidentales estaban totalmente relacionados dentro de una «ambigüedad calculada»: «si entramos en Europa, nos instalamos convenientemente en Europa, la “ambigüedad calculada” terminará en organizar un referéndum para resolver lo de la OTAN pero previamente Bush padre tendrá que resolver el asunto de las Bases».²⁷⁵

Fue una medida relacionada con la estrategia militar en el teatro europeo la que produjo a corto plazo los mayores efectos en las negociaciones con la Comunidad. El clima entre los dos grandes bloques enfrentados en el marco de la Guerra Fría se había enrarecido en los últimos meses con la decisión atlántica de desplegar misiles nucleares de alcance intermedio en varios países europeos a finales de 1983. La conocida como «Crisis de los euromisiles» mezclaba en un único frente intereses militares, políticos y económicos entre EE.UU., sus socios europeos de la Alianza y los países de Europa Oriental. En Alemania, la ruptura de la coalición del SPD y los liberales acaecida en octubre de 1982, después de 13 años, motivada entre otras cuestiones por la larga crisis económica que atravesaba el país, permitió la llegada al gobierno de los democristianos. El nuevo canciller, Helmut Kohl, se mostró partidario del

²⁷² *La Vanguardia*, 2/3/83.

²⁷³ POWELL (2011: 386).

²⁷⁴ MORÁN (1991: 156).

²⁷⁵ Entrevista del autor con M. Marín, 14/10/13.

estacionamiento de misiles en el continente. La búsqueda de apoyos del canciller para el despliegue llevó al presidente González a expresar en mayo su total acuerdo con la decisión de la OTAN, sin esperar «obtener en cambio ninguna concesión concreta en el tema del ingreso de España en la CEE». ²⁷⁶ La realidad resultó ser distinta, como se pudo comprobar meses más tarde. El paso dado por González tenía una importancia considerable si se tiene en cuenta que suponía un alejamiento de las tesis en este asunto defendidas hasta entonces por sus aliados del Sozialdemokratische Partei Deutschlands.

La nueva entente con los democristianos no podía desligarse de las negociaciones con la CEE, donde se esperaba que Alemania favoreciera la resolución de la crisis agrofinanciera. Los grandes temas pendientes de la negociación España-CEE comienzan a resolverse «a cambio de una concesión tremenda», cuando Felipe «decide apoyar desde la Internacional Socialista el despliegue de los euromisiles en Alemania. Ese dato fue decisivo». ²⁷⁷ El escenario para este cambio tuvo lugar en la cumbre de Stuttgart, celebrada los días 5 y 6 de junio.

El veto impuesto por Thatcher para la contribución británica, así como el del tema agrícola sustentado por Francia (los grandes escollos para dar luz verde a la ampliación), se desbloquearon, según la opinión de M. Marín, a partir del instante en que Kohl aceptó en el Consejo Europeo de Stuttgart las reivindicaciones anglofrancesas: «Usted tiene el cheque, que más tarde se le da en Fontainebleau, y usted tiene el acuerdo “del vino” a condición de la ampliación. En cuanto se establece ese *deal*, Mitterrand “suelta” pues no puede aguantar una situación que para él es muy molesta...». ²⁷⁸

Es probable que el paso del tiempo hiciera olvidar a M. Marín que las negociaciones hispanocomunitarias aún pasaron por momentos críticos durante el siguiente año y medio. Pese al resultado satisfactorio de la cumbre de Stuttgart, pasarían meses antes de que se produjese un avance significativo en el camino hacia la adhesión. El paso adelante dado en la reunión que cerraba la presidencia alemana comunitaria se concretó en dos propuestas: el aumento de la base de recaudación del IVA del 1% al 1,4% (partida que engrosaba el presupuesto comunitario) y el compromiso de abordar en un «solo paquete» la negociación de los problemas internos y la ampliación. No obstante, los Diez tomaron la decisión de retrasar

²⁷⁶ *El País*, 4/5/83.

²⁷⁷ Entrevista del autor con M. Marín, 14/10/13.

²⁷⁸ Ibíd.

el acuerdo hasta la siguiente reunión del Consejo Europeo, prevista a finales de año en Atenas, cumbre que terminó en «auténtica catástrofe» para España.²⁷⁹

²⁷⁹ BASSOLS (1995: 289).

7. 5. 1. LA PRESIÓN DE CEOE Y LA ENTENTE «POPULAR».

Los meses que mediaron entre cumbre y cumbre se vieron salpicados en España por una nueva ofensiva de la patronal contra la estrategia negociadora del equipo socialista. El motivo en esta ocasión fueron las noticias que llegaban desde Bruselas de un nuevo documento de la Comisión («Orientaciones y propuestas concernientes al período de transición para la agricultura española»), según el cual se estimaba conveniente un período de transición entre diez y doce años para ciertos productos sensibles (frutas y hortalizas): «existe la posibilidad de que las frutas, las hortalizas y el aceite de oliva queden definitivamente, o al menos por un período no determinado, al margen de la política agraria común».²⁸⁰

En el transcurso de un coloquio organizado por la LECE, Ferrer Salat hacía un balance del estado del proceso, mostrándose pesimista sobre el futuro que esperaba a España en la CEE: «Una adhesión aceptable es hoy difícil, si no mejora la situación interna de la Comunidad». Sin pronunciarse en contra del ingreso, no ocultaba su desacuerdo con ciertos aspectos del proyecto europeo, recordando que «un 70% de los recursos comunitarios se destinan a una política creada sobre la base de los intereses de la Europa húmeda (cereales, productos lácteos y carnes) y proteccionista con relación a los productos mediterráneos».

En lo relativo al itinerario negociador seguido hasta entonces, el presidente de CEOE mostraba de nuevo su contrariedad respecto de algunas decisiones admitidas por los negociadores españoles: «fue un error que España aceptara aplicar el Impuesto sobre el Valor Añadido sin contrapartidas». Más elocuente resultaba su diagnóstico sobre las exigencias comunitarias: «Quieren una rapidísima integración industrial (desarme industrial), una lentísima integración agrícola (10-12 años), una más lenta todavía circulación de la mano de obra (15 años) y el IVA aplicado en España desde ahora», condiciones que a su juicio no podían ser aceptadas por un país «donde en los últimos tres meses se han incrementado los parados en 107.000 más».²⁸¹

En realidad, el presidente de CEOE ya conocía en esas fechas el paso crucial dado por la Comunidad para acelerar la finalización del capítulo Unión Aduanera (desarme industrial). A finales de marzo, la Comisión había «filtrado» al Consejo una comunicación con una nueva

²⁸⁰ *El País*, 23/6/83.

²⁸¹ Las declaraciones fueron recogidas en gran parte de la prensa de los días 31 de mayo y 1 de junio: *ABC* («Fue un error que España aceptara aplicar el IVA sin contrapartidas»), *La Vanguardia* («La crisis del Mercado Común hace más difícil la adhesión de España»), *El Noticiero Universal* («No se debe entrar en la CEE a cualquier precio»), *Avui* («Ferrer rebutja les alternatives a la CEE. No s'hi pot ingressar a qualsevol preu»)

propuesta para el período de transición: por vez primera, Bruselas admitía un período de 7 años, en vez de los 3 defendidos hasta entonces, con descreste²⁸² únicamente para las posiciones españolas con un arancel superior al 20%.²⁸³

Del mismo modo, es fácil sospechar que en la planta noble de CEOE tenían un total conocimiento de la opinión favorable del patronato francés a la oferta comunitaria. El CNPF interpretaba «*cette nouvelle concession majeure*» como una propuesta que debería incidir rápidamente sobre el marco global negociador, poniendo punto y final a las distorsiones, cada vez menos aceptables, en los intercambios hispanocomunitarios y en ámbitos como el de las patentes industriales:

Il va de soi que, pour le CNPF, cette nouvelle concession majeure n'a de sens que si une décision intervient rapidement dans le processus global de négociations. A ses yeux il convient en effet de mettre un terme aux distorsions de moins en moins acceptables dans les conditions des échanges entre l'Espagne et la Communauté, qu'il s'agisse du domaine tarifaire ou contingentaire, ou de celui de la propriété industrielle (brevets et marques).²⁸⁴

El CNPF se mostraba partidario («résolument favorable») al ingreso de España en la CEE como elemento importante para la economía comunitaria y como fórmula para acabar con los desequilibrios ocasionados por el Acuerdo Preferencial. Además, se manifestaba a favor de un acuerdo equilibrado en el terreno industrial y agrícola —asumiendo así la posición negociadora española—, aunque con la salvedad de obtener un período lo más corto posible para el desarme industrial.

Es interesante destacar, en contraste con la visión del CNPF, la apreciación manifiestamente sombría que expresaba el presidente de CEOE al dar por hecho que, durante los primeros años, habría un incremento considerable de la presión de los productos industriales comunitarios en el mercado nacional, situación que sólo podría compensarse, a su juicio, con un aumento de las ventas agrícolas españolas y con la recepción de fondos comunitarios: «las condiciones de adhesión que fija la CEE son inaceptables para España».

²⁸² Reducción global o por productos de los derechos arancelarios con carácter previo al inicio del calendario de reducciones acordado.

²⁸³ ALONSO (1985: 167).

²⁸⁴ «Relations Economiques Internationales, CNPF: Note pour l'interview du Président Gattaz», 1/6/83. ANMT, CNPF, 98AS, dossier 457.

Todo ello impulsaba a Ferrer Salat a proclamar que «el impacto negativo sobre la industria tiene que ser compensado con la agricultura». ²⁸⁵

La nueva escalada en las declaraciones de la patronal tuvo su momento culminante a mediados de julio, con una nueva intervención de Ferrer Salat ante un auditorio de empresarios congregados por la «Ad Hoc Council», asociación que reunía a altos ejecutivos de las multinacionales establecidas en España. En esta ocasión, las invectivas patronales encontraron el campo abonado tras las críticas generalizadas durante las últimas semanas como reacción al nuevo retraso acordado por los Diez en Stuttgart. El presidente de CEOE volvió a recuperar viejos argumentos (necesidad de que el Gobierno alineara la legislación laboral y la financiación de la Seguridad Social con los estándares comunitarios) para asegurar, finalmente, que el reto de la integración no «asustaba» a los empresarios españoles. Sin embargo, la advertencia lanzada por el máximo dirigente patronal era manifiesta: desde CEOE no se entendía que las exigencias comunitarias se concentraran en el inicio del período de transición (40% del desarme industrial durante el primer año), mientras que «los sacrificios a realizar por la CEE [...] por ejemplo, en el sector hortofrutícola o en la libre circulación de trabajadores, puedan quedar para el final». En palabras de Ferrer Salat que resaltaron los medios presentes: la adhesión «puede ser buena, mala o malísima». ²⁸⁶

Antonio Alonso, entonces en el organigrama de CEOE, recuerda que hasta el final de la primavera de 1984, momento en el que «la negociación empezó a discurrir por cauces más lógicos», la presión de CEOE sobre el gobierno y los negociadores fue permanente: «Se mantuvieron múltiples contactos, se facilitaron argumentos y cifras a favor de las tesis del empresariado y se cuidó de hacer llegar, de vez en cuando, mensajes a través de los medios de comunicación». ²⁸⁷ Podría añadirse, a propósito de esto ultimo, la labor simultánea desarrollada por el Grupo Parlamentario Popular en el Congreso: en febrero de 1984, los populares solicitaban con carácter urgente la presencia del ministro Morán en un momento de las negociaciones que se intuía decisivo, teniendo en cuenta que Francia ocupaba durante el primer semestre de este año la presidencia comunitaria. En la sesión celebrada el 29 de febrero, el diputado de AP, Herrero de Miñón, enumeraba «los objetivos mínimos» que

²⁸⁵ *El País*, 1/6/83. No obstante, puede conjeturarse con la posibilidad de que el presidente de los empresarios hubiera ejecutado en esta última declaración una notable «inversión de los factores» y que, en realidad, estuviera intentado transmitir lo contrario: el perjuicio que produciría un largo período transitorio en el sector agrícola, verdadera exigencia comunitaria, debería justificar una protección similar de la industria.

²⁸⁶ *La Vanguardia*, 14/7/83.

²⁸⁷ ALONSO (1985: 170).

debería obtener España en su ingreso. En el apartado de períodos transitorios, el diputado conservador parecía «calcar» las exigencias de CEOE en este capítulo:

Sígase una política de desarme arancelario respecto de la industria, paralelo al de nuestra integración agrícola, a través de un largo y único período transitorio; período transitorio que nosotros creemos podrían obtener ustedes en más de siete años. La Comunidad ha ofrecido tres; ustedes, ingenuamente, han dicho siete. Ustedes pueden conseguir cerca de los diez, si no los diez, siempre que ustedes negocien bien. Si negocian bien, van a tener nuestro apoyo.

Respecto a la exigencia de Bruselas de iniciar el desarme con un descresté inicial de las posiciones arancelarias, Herrero reproducía los argumentos expuestos por el presidente de la patronal:

Puedo decir simplemente que en el campo industrial, las exigencias comunitarias, un descresté arancelario del 50 por ciento el primer año suponen nada menos que la pérdida de 15 puntos de competitividad de la media de nuestras empresas en los doce primeros meses, a los que hay que sumar otros cuatro puntos al menos procedentes del IVA si se produjera la adhesión en los términos que la Comunidad exige.

Por último, en las mismas filas se aludía al «sacrificio» que iba a pagar España por la obsesión del gobierno de lograr la firma del Tratado de Adhesión antes de finalizar la legislatura:

Lo que sería de todo punto desgraciado es que sacrificaran ustedes [...] la fecunda realidad que puede ser nuestra integración política y económica en Europa para obtener una integración antes de que convoquen ustedes las próximas elecciones generales, para poder vender ese tanto político y dejar que los sucesores de ustedes paguen el increíble tanto económico de haber arruinado la agricultura y la industria española, vendiendo el ingreso de España a un precio excesivamente bajo, que una habilidad negociadora puede subir muy y muy mucho.²⁸⁸

La sospecha de que AP estaba actuando de altavoz de los intereses de CEOE en las negociaciones fue sugerida en diversas ocasiones por el gobierno. En la sesión anterior, el ministro Fernando Morán preguntaba a Herrero de Miñón sobre sus fuentes a propósito de un posible pacto sobre contingentes agrícolas con Francia: «¿De dónde saca eso el señor Herrero? ¿Se lo ha dicho la CEOE?...».²⁸⁹ En otro momento de su intervención, el ministro de Exteriores volvía a acusar al diputado aliandista de estar utilizando un informe de la patronal:

²⁸⁸ Sesión Plenaria de las Cortes, 29/2/84.

²⁸⁹ Ibíd.

El señor Miñón ha estado leyendo literalmente un texto antiguo, porque esto de la Comunidad es tan cruel que hace viejos a los jóvenes, y el informe de la CEOE sobre la industria que ha estado leyendo el señor Miñón está viejo ya, y está viejo ya en el contexto español y en el contexto europeo.²⁹⁰

Hay otra afirmación de Alonso que merece un breve comentario. El diplomático señalaba que la presión ejercida por la CEOE sobre el gobierno «sirvió a nuestros negociadores para argumentar frente a los comunitarios que no podían ceder en tal o cual punto “en vista de cómo estaba el patio”». La existencia de la estrategia que sugieren las palabras de Alonso es confirmada años más tarde, con matices, por los máximos responsables de la negociación durante esta etapa, R. Bassols y Manuel Marín. Ambos reconocen que en algún momento existió una táctica que consistió en transmitir a los negociadores comunitarios la imposibilidad de aceptar unas condiciones determinadas por la oposición de los sectores empresariales y que Bassols resume en una frase: «Yo no puedo porque mi empresariado no me iba a admitir esto». En opinión del Secretario de Estado para las Relaciones con la CEE durante los gobiernos *centristas*, el recurso a esta táctica durante esta etapa fue continuo, con pleno conocimiento de los dirigentes empresariales.²⁹¹

Marín, aun admitiendo la estrategia, rebaja la importancia de la misma y refuta la idea de que fuese algo preestablecido. Bajo su punto de vista, se trataba de «las sutilezas propias de una negociación» que convenía a los negociadores en la presentación de «ciertos elementos de defensa» y que no invalidaban el «relato general».²⁹² Por otra parte, Carlos Westendorp no cree que existiera la estrategia y sí, por el contrario, una voluntad por no favorecer la entrada en el Mercado Común: «los empresarios españoles eran, digamos, cortos de vista, en el sentido de que pensaban que una apertura les iba a perjudicar, y siempre mantuvieron esa postura en general».²⁹³

Como señalé anteriormente, el Consejo Europeo de Atenas celebrado los días 4 y 6 de diciembre (1983) fracasó en su doble objetivo de desbloquear el aumento de los recursos propios (no hubo acuerdo a la hora de repartir la elevación del presupuesto) y de limitar el incremento de los precios agrícolas para resolver el problema de los excedentes agrarios.

²⁹⁰ Ibíd.

²⁹¹ Bassols también reconoce que un razonamiento equivalente fue utilizado a raíz del golpe de Estado del 23F con explicaciones como la siguiente: «“Yo no estoy entrando, me tienen aquí en la intemperie, mientras hay una involución en España, ayúdenme a entrar y a hacerme democrático porque esta gente se va a hacer con el poder y tendrán ustedes el segundo Franco”». Entrevista del autor a R. Bassols, 16/10/13.

²⁹² Entrevista del autor a M. Marín, 14/10/13.

²⁹³ Entrevista del autor a C. Westendorp, 23/10/13.

España llegaba a la cita con la certidumbre del respaldo alemán y con la confianza del cierre durante el último semestre de varios capítulos, el último de los cuales —Euratom— se había suscrito apenas tres días antes de la cumbre en la capital griega.²⁹⁴

La falta de compromiso entre los Diez, escenificada nuevamente en Atenas, impidió hacer buenos los cálculos que hablaban de una fecha para la adhesión durante 1984; más allá, la presidencia francesa durante el primer semestre de ese año no invitaba al optimismo, máxime cuando las relaciones bilaterales hispanofrancesas se caracterizaban por constantes altibajos, a menudo sin relación con el proceso negociador. Para hacer frente a dicha situación, el gobierno español había intensificado durante los últimos meses los contactos al más alto nivel con el país vecino. En julio, tenía lugar una nueva cumbre hispanofrancesa en la Granja de San Ildefonso, mientras que dos semanas después del Consejo Europeo de Atenas, González visitaba de manera imprevista la capital francesa para reunirse con Mitterrand.²⁹⁵ Tras una nueva cumbre celebrada febrero en el castillo de Rambouillet, el ejecutivo galo ratificaba su voluntad de ver concluidas las negociaciones en septiembre de ese año, de modo que el tratado de adhesión estuviese vigente el 1 de enero de 1986.²⁹⁶

El nuevo revés para la candidatura española amenazaba con hacer aflorar el escepticismo en la opinión pública, circunstancia que tuvo su inmediato reflejo en las posturas empresariales. Mientras José Luis Cerón, presidente de la comisión de Economía de la CEOE, declaraba que «España era utilizada por todos como pelota para defender sus posiciones sobre la financiación y la política agrícola» y que nadie podía obligar a España a renegociar el Acuerdo de 1970, J. Mª. Figueras, presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, aconsejaba «máxima paciencia» y «mantener la negociación pese a todo».²⁹⁷ Tampoco el gobierno, a través del ministro de AA.EE., eludía hablar de «otras alternativas» si no se producía el ingreso en el Mercado Común.²⁹⁸

²⁹⁴ Los cuatro capítulos cerrados antes de finalizar 1983 fueron Fiscalidad (muy avanzado desde que en 1982 España aceptara el tema IVA), Monopolios (petróleos, tabaco, etc.), Ceuta y Melilla y Euratom.

²⁹⁵ Según la información de *El País*, la reunión fue organizada con un mínimo margen y los encuentros del presidente español con Mitterrand y el primer ministro, Mauroy, fueron el resultado de «una preparación atropellada». Otro hecho llamaba la atención del diario madrileño, la ausencia en la visita del ministro Morán, cada vez más aislado en el Consejo de Ministros. (*El País*, 22/12/83). El propio titular de Exteriores hablaría tiempo después de una campaña en su contra, cuyo epicentro era la Embajada de EE.UU. en Madrid (MORÁN, 1990: 248-257).

²⁹⁶ *El País*, 13/2/84.

²⁹⁷ *El País*, 7/12/83.

²⁹⁸ Ibíd.

En estos meses se asistirá a un endurecimiento de la postura negociadora española, que los medios comunitarios atribuirán a un intento de «salvar la cara» ante la imposibilidad de acabar las negociaciones en el plazo previsto por el gobierno,²⁹⁹ estrategia que se vio favorecida por la confluencia con los intereses de los grupos de presión empresariales. En vista de la coincidencia entre los sectores económicos y la Administración, algún medio se atrevió a sugerir la tesis de una entente entre los intereses políticos y económicos consistente en defender la postura española y hacer recaer sobre la Comunidad la falta de avances.³⁰⁰ Según esta teoría, los empresarios españoles se mostrarían más interesados en mantener los parámetros comerciales del Acuerdo Preferencial, cuando menos como baza negociadora para obtener mejores condiciones en la adhesión. A la altura de 1984, las mercancías comunitarias se gravaban en una franja que comenzaba en el 10% y que podía superar en algunos productos el 30%, mientras que las exportaciones españolas sufrían gravámenes entre el 4% y el 6%.³⁰¹ Se producía así, desde estos medios, una *mitificación* del Acuerdo firmado en 1970 como referente comercial: «Lo más positivo que hasta ahora se ha hecho en relación con las Comunidades».³⁰²

La CEOE alentaba este *veredicto de culpabilidad* contra la CEE al advertir que sus propuestas actuales «llevarían en unos años a un grave desequilibrio de nuestra balanza de pagos» como consecuencia del fuerte desfase entre los desarmes industrial y agrícola: a un período transitorio de 12 años para la agricultura se contraponía la exigencia de una rebaja arancelaria industrial «del 50% en el primer año». La solución pasaba, en palabras del presidente Ferrer Salat, por reconducir la negociación «hacia bases más realistas».³⁰³

El Comité Español de la LECE, presidido desde al año anterior por un *pluriempleado* Lorenzo Gascón, responsable a su vez de la Comisión del Mercado Común en la CEOE, hacía público un comunicado mediante el cual solicitaba al ejecutivo comunitario un reexamen de las posiciones negociadoras de los Diez. Para el Comité, la negativa de la autoridades españolas a aceptar un acuerdo que supusiera un grave desequilibrio entre la industria y la agricultura «no responde a planteamientos tácticos, sino a legítimas y bien fundadas preocupaciones».³⁰⁴

²⁹⁹ NÚÑEZ (2013: 332).

³⁰⁰ *El País*, 14/12/83.

³⁰¹ Ibíd.

³⁰² *Boletín CEOE*, nº 59-marzo 84.

³⁰³ *Boletín CEOE*, nº 57-enero 84.

³⁰⁴ *La Vanguardia*, 18/3/84.

No obstante, esta ofensiva contra las actitudes comunitarias encerraba una manifiesta contradicción cuando en las filas empresariales se ponderaba la dureza de los negociadores comunitarios al compararlos con sus antagonistas españoles, que carecían de un planteamiento «ideológico»; frente al pragmatismo de Bruselas, que negociaba «con arreglo a sus intereses económicos más inmediatos, sin dejar por ello de ser buenos comunitarios», CEOE exigía a los negociadores españoles pasar del «plano “filosófico” al “aritmético”».³⁰⁵

En el mes de febrero (1984) tenía lugar uno de los episodios cruciales en la cronología del proceso negociador. Cinco años después de su inicio, los Diez presentaban finalmente el documento con las posiciones comunitarias sobre temas agrícolas, capítulo que ahora se clarificaba en sus puntos clave: frutas y hortalizas, cítricos, vino, productos sensibles para España (lácteos, cárnicos, algunos cereales, azúcar) y pesca. La propuesta europea insistía en la tesis de las dos etapas de desarme para los productos competitivos españoles (4 y 6 años), sin acceso a los fondos para el mantenimiento de los precios durante una primera fase que, por añadidura, mantendrá el régimen comercial vigente y un «régimen de vigilancia de los intercambios». Esta situación se vería agravada por la subida de aranceles prevista en el nuevo reglamento comunitario de productos hortofrutícolas acordado el año anterior en la cumbre de Luxemburgo. La base del nuevo reglamento recogía las exigencias de Francia, Italia y Grecia y reformaba la política agraria a favor de los productores del sur tras dos años de intensas negociaciones.³⁰⁶ Por el momento, la CEE dejaba sin definir el régimen para los vinos (al parecer por presiones de los productores del *Midi* francés), el aceite de oliva y la postura sobre política pesquera.³⁰⁷

La oferta comunitaria fue recibida con evidente disgusto por negociadores y afectados, aunque Exteriores reconoció el paso adelante dado por la Comunidad al desbloquear la negociación de este importante capítulo. Antes de que la delegación española presentara su contraoferta, el malestar fue capitalizado por CEOE, que presentó en marzo sendos documentos sobre el estado de las negociaciones. El referido al capítulo agrícola, perfilado tras una serie de reuniones de urgencia con las organizaciones agrarias, contenía una

³⁰⁵ Boletín CEOE, nº 59-marzo 84.

³⁰⁶ *El País*, 21/2/84, BASSOLS (1995: 287).

³⁰⁷ Los ánimos de este último sector pasaban por momentos difíciles tras el serio incidente acaecido el 7 de marzo entre dos busques de la flota de Ondárroa y patrulleras francesas, las cuales no dudaron en abrir fuego contra los barcos españoles. El percance estuvo cerca de generar una crisis política grave entre ambos países durante las semanas siguientes, con nuevos episodios de cierre de fronteras y quema de vehículos (en esta ocasión franceses).

enmienda a la totalidad de la propuesta comunitaria, rechazaba de pleno el sistema por etapas y lamentaba las trabas puestas por Bruselas para el acceso a la ayudas al sector.³⁰⁸

El segundo documento presentaba una novedad frente a anteriores pronunciamientos patronales: se transmitía al gobierno una estimación precisa de los «mínimos aceptables» a alcanzar en el tratado de adhesión para el conjunto de sectores.³⁰⁹ Avanzó ya en este punto que los referidos al sector industrial fueron alcanzados casi en su totalidad en la sesión negociadora de 17 y 18 de diciembre de 1984, circunstancia que no pudo repetirse, como veremos, en lo relativo a la posición agrícola, negociada en último lugar y con unos resultados dudosos si nos guiámos por las reacciones de la patronal y de los medios agrícolas. Por otra parte, es destacable que el planteamiento de CEOE fuera respaldado, punto por punto, por el Grupo Parlamentario Popular en el Congreso, en una moción presentada en junio.³¹⁰

7. 5. 2. INDUSTRIA VS AGRICULTURA

A pesar de que el discurso oficial del gobierno siguió insistiendo en el objetivo de alcanzar un equilibrio global para los dos grandes sectores, el cierre progresivo de los capítulos pendientes a lo largo de ese año puso en cuestión dicha posibilidad. El trascendente capítulo de la Unión Aduanera, o lo que venía a ser el calendario para el desarme arancelario industrial, quedó muy avanzado en la sesión del 19 de junio, durante la cual los comunitarios oficializaron la propuesta, filtrada un año antes, de un desarme superior a los 3 años iniciales (se habló en esta ocasión de 6 años), sin descresté inicial, pero con un desarme acelerado para las posiciones españolas que permanecían gravadas por encima del 20%. A pesar de que la delegación española seguía insistiendo en un período de siete años, con un ritmo de desarme lento en los primeros ejercicios, el acuerdo se intuía próximo por ambas partes.

La indisoluble problemática que consistía en hacer compatibles los intereses industriales y agrícolas en la fórmula de adhesión fue abriéndose paso lentamente, si bien ni la

³⁰⁸ «Propuesta agrícola comunitaria. No hay equilibrio entre ventajas y sacrificios», *Boletín CEOE*, nº 60-abril 84.

³⁰⁹ V. ALONSO (1985: 183-187).

³¹⁰ En la referida moción, el Grupo Popular subrayaba su negativa a aceptar los documentos comunitarios sobre agricultura y pesca, y el descresté arancelario inmediato para los productos industriales. Por el contrario, consideraba necesario obtener un período transitorio entre siete y diez años para la industria, el reequilibrio en su totalidad del capítulo agrícola, la incorporación del sector pesquero desde la fecha de adhesión a la política pesquera común, con un período de transición no superior a los 10 años y la exigencia de que España entrara como miembro de pleno derecho desde el primer momento. «Moción consecuencia de interpelación urgente, del Grupo Parlamentario Popular, relativa a negociaciones de adhesión de España a la Comunidad Económica Europea», 7/6/84. V. su discusión en la sesión de las Cortes del 13/6/84.

Administración ni los medios empresariales se aventuraron a admitir esta realidad. Pese a las cautelas, resulta significativo que, desde el Consejo Superior de Cámaras, su presidente propusiera como fórmula para la resolución de los problemas internos de la Comunidad que Bruselas diese más protagonismo a la industria y a los servicios en detrimento del sector agrario: «Este absorbe la mayor parte de los recursos de la Comunidad y, sin embargo, sólo representa una pequeña parte del producto total». ³¹¹

Dentro del terreno de las especulaciones, podemos conjeturar si Josep Mª Figueras estaría expresando aquí un razonamiento *trasladable* a la posición negociadora española en lo relativo al sector agrícola. Me atrevo a señalar lo difícil que sería hallar la fórmula que permitiese transformar esta línea de pensamiento en una enérgica defensa de los intereses agrícolas peninsulares en Bruselas sin caer por ello en una contradicción evidente. Por añadidura, uno de los argumentos que podía esgrimir el gobierno en su diálogo con los productores agrarios consistía en valorar que aquello que no se lograra en el tratado de adhesión sería compensado, una vez dentro del Mercado Común, con los beneficios que reportarían los cuantiosos fondos que la Comunidad destinaba a la PAC y que el presidente cameral juzgaba deberían ser aminorados.

En todo caso, lo cierto es que la observación del presidente del máximo órgano de las Cámaras en relación con la agricultura comunitaria sí podía trasladarse al caso español. Así, el peso relativo de la agricultura en la estructura productiva española mostraba una evolución negativa en sus principales magnitudes durante las últimas décadas. La terciarización de la economía propia de un país en desarrollo, los planes de industrialización acelerada de los gobiernos *desarrollistas* y la crisis de la agricultura tradicional se traducían, desde la década de los cincuenta, en una disminución constante del peso del sector agrario en el PIB, pasando de representar el 25% en los inicios de esa década, a un 11% a comienzos de los setenta y un 6% en 1985. Si en la primera de estas décadas ocupaba alrededor del 50% de la población activa española, en este último año el porcentaje apenas superaba el 15%. ³¹²

³¹¹ Comité español de la LECE: «Résolution du Comité espagnol de la LECE en faveur de l'adhésion de l'Espagne aux Communautés européennes», 9/3/84. www.cvce.eu

³¹² ABAD y GARCÍA DELGADO (1990: 121:122). A efectos comparativos, la estructura sectorial del PIB para las tres grandes ramas de la economía (agricultura, industria y servicios) muestra los siguientes datos para el período 1970-1985: el sector agrícola desciende desde un 10,7% en 1970 al ya citado 6% en 1985. La crisis industrial provoca que el sector secundario pase de representar en 1970 un 42% del PIB a un 35,5 en 1985, mientras que durante el citado período, el sector Servicios crece desde un 47,3% al 58,5%. (VÁZQUEZ, 1990 :84).

El patronato español se mostraba evasivo en su particular visión de la dicotomía agroindustrial, parapetado bajo la cómoda exigencia de arrancar de la CEE un acuerdo igual de benigno para ambos sectores. En su *Boletín* del mes de marzo se incluía un artículo firmado por su entonces director de Asuntos Internacionales, A. Alonso, bajo el expresivo y *naïf* epígrafe «I love la industria española». El contenido del texto, sin embargo, resultaba menos ingenuo que su título.

El argumento principal —crítica de las exigencias comunitarias en materia de desarme industrial y necesidad de compensar el sacrificio de la industria, en condiciones soportables, con el aumento de las exportaciones agrícolas y el acceso a los fondos regionales y para la investigación— no añadía nada nuevo en relación con anteriores pronunciamientos. Sin embargo, conviene detenerse en los argumentos *secundarios* y en ciertas expresiones que salpican el texto. Respecto de los primeros, llama la atención cómo el autor, al comentar lo que significaría una combinación entre un desarme industrial del «50 por 100 al duodécimo mes de la adhesión» con un «período de carencia para la agricultura de cuatro o seis años», no plantea otra salida que constatar que, de aceptarse estas condiciones, se habría «desaprovechado, una ocasión, quizá irrepetible [...] de crear el marco adecuado para poner al día nuestra industria». Más rotunda es la advertencia que se dirige al gobierno, cautivo «de un problema que a sí mismo se ha creado» por intentar resolver rápida y simultáneamente la promesa del referéndum de la OTAN y la adhesión a la CEE si con ello pretende sacrificar a este sector:

Nada más imprudente que hacer pagar a la industria española, de la que todos, mejor o peor, vivimos, los vidrios rotos de un tema que sólo muy de lejos le toca. Esperemos que nuestros intereses industriales sean negociados en Bruselas con «arreglo a sus méritos propios» y sin precipitaciones susceptibles de dañar intereses permanentes de los españoles.

No obstante, es el párrafo inicial del texto, a modo de panegírico industrial, el que nos proporciona el verdadero sentido y el posicionamiento subyacentes en el artículo, mostrando a las claras hacia dónde deben dirigirse los esfuerzos que exigirá un desafío mayúsculo como es la entrada en el Mercado Común:

La industria es el gran patrimonio colectivo de todos los españoles [...] Ella genera la mayor parte de los puestos de trabajo. Y también, directa o indirectamente, lo más sustancial de los ingresos fiscales [...]. Desde luego que, en un país no tremadamente industrializado, no cabe prescindir ni de un ápice de la agricultura, a la que por cierto, la industria factura parte no

despreciable de su producción. Ni tampoco del sector de los servicios [...]. Pero, hoy por hoy, la industria es nuestro gran patrimonio colectivo. Nos interesa a todos defenderla.³¹³

La esperada cumbre que ponía punto y final a la presidencia francesa celebrada a finales de junio en Fontainebleau no defraudó las expectativas. Los Diez resolvieron finalmente el contencioso de la aportación británica al presupuesto y acordaron la fijación de un calendario para el ingreso de España y Portugal a expensas del propio desarrollo de las negociaciones (en el caso portugués existía el convencimiento de poder alcanzar el acuerdo en septiembre,³¹⁴ mientras que se esperaba tener resuelto el dossier español a finales de este 1984).³¹⁵

Los meses de presidencia irlandesa fueron aprovechados por la diplomacia española para presionar a los socios comunitarios y obtener una mejora de las condiciones en los capítulos pendientes de acuerdo, especialmente el agrícola y el pesquero. En concreto, este último emergió durante el último tercio de 1984 como uno de los mayores obstáculos para avanzar en la negociación, dado el interés comunitario en reducir la capacidad pesquera española (un 70% del total del tonelaje de la flota comunitaria) y «disciplinar las actividades de los españoles en aguas comunitarias».³¹⁶

El 16 de octubre, Felipe González dirigía una carta a los Diez expresando la inquietud de su gobierno por el retraso en el calendario acordado en Fontainebleau y la falta de propuestas claras de Bruselas en varios capítulos de la negociación. Además, el presidente realizaba una alusión implícita a la participación de España en el sistema defensivo occidental. Según recogen algunos medios de fuentes cercanas a la OTAN, este último detalle habría causado preocupación en la Administración norteamericana.³¹⁷ Sea como fuere, en la sesión ministerial celebrada una semana después del envío de la carta, los negociadores comunitarios presentaban un paquete negociador con propuestas para el desarme industrial, materias grasas (aceite de oliva) y asuntos sociales.

Tras conocerse la última oferta de los Diez para el sector industrial, la organización patronal³¹⁸ volvió a insistir en la necesidad de seguir retrasando el acuerdo en este punto, con

³¹³ Boletín CEOE, n 59-marzo'84.

³¹⁴ El acuerdo lusocomunitario tuvo lugar en octubre, aunque se acordó retrasar su cierre formal a la espera de que concluyesen las negociaciones con España (ALONSO, 1985: 191).

³¹⁵ BASSOLS (1995: 290).

³¹⁶ *El País*, 21/10/84.

³¹⁷ ABC, 18/10/84

³¹⁸ En el mes de mayo tuvo lugar el relevo en la cúpula de CEOE. Después de 7 años al frente de la organización, Ferrer Salat cedía el testigo a su mano derecha y secretario general, José María Cuevas. A efectos de este trabajo,

el objeto de ser usado como baza negociadora que permitiese una mejora de las concesiones comunitarias en el sector agrícola. Es interesante señalar una reflexión del ministro Morán a propósito de la postura de CEOE: si bien reconocía que «en un primer examen» era una opinión correcta, «no se correspondía a la situación de la negociación ni al peso ponderado de los capítulos». Comenzaba a fracturarse la tesis, sostenida hasta entonces desde el propio gobierno, de negociar la adhesión en sus distintos capítulos de manera global y equilibrada. Es fácil conjeturar la influencia en este giro tanto del interés del gabinete socialista por lograr la adhesión antes de finalizar la legislatura como de la división creciente en el seno del gobierno, donde algunos ministerios, como Agricultura, exigían endurecer la posición negociadora, contrariamente a lo sostenido desde Exteriores, postura que finalmente acabó imponiéndose.

En noviembre, el ministro de Economía y Hacienda, M. Boyer, admitía tras un encuentro con los vicepresidentes de la Comisión, Davignon y Natali, que si bien el acuerdo en materia de desarme para la industria y productos CECA estaba próximo, no era esta la situación de los capítulos agrarios. El reconocimiento de la dificultad que entrañaba vincular los grandes sectores en la negociación («no es lógico el intercambio de los temas industriales con los agrícolas») llevaba al responsable de la parcela económica a lanzar un serio aviso a este último sector, admitiendo que en adelante tanto la agricultura como la pesca «tienen que ser negociados según sus méritos propios».³¹⁹

Finalmente, en la sesión celebrada a mediados de diciembre se produjo el acuerdo decisivo en los apartados de Unión Aduanera, CECA e Instituciones.³²⁰ España lograba cerrar dos capítulos fundamentales para concluir el tratado nueve meses después de la última sesión con resultados tangibles. En lo relativo al desarme industrial, las condiciones logradas cumplían sobradamente con los requerimientos patronales. El calendario de desarme quedó fijado en 7 años, con 8 tramos de reducción, el primero de únicamente el 10%.³²¹ No había

no se observa en los meses posteriores hasta la conclusión de las negociaciones España-CEE un cambio de planteamiento en el plano europeo que pueda atribuirse al nuevo presidente.

³¹⁹ *El País*, 24/11/84. Nótese que la expresión «según sus méritos propios» era idéntica a la utilizada en el citado artículo de CEOE sobre la industria («I love la industria española»).

³²⁰ Este último punto contenía el concierto sobre la futura representación de España en las instituciones comunitarias: dos Comisarios, 8 votos ponderados en el Consejo Europeo, 60 escaños en el Parlamento, 21 en el Consejo Económico y Social «y una representación satisfactoria en el Tribunal de Justicia y en el Banco Europeo de Inversión». (MORÁN, 1990: 396).

³²¹ El calendario con los porcentajes anuales de reducción desde 1986 sería el siguiente: 10; 12,5; 15; 15; 12,5; 12,5; 12,5 y 10. La delegación española, satisfecha por los resultados, reconoció que no esperaba sobrepasar el 50% en los primeros cuatro años frente al 52,5% que se alcanzará el 1 de enero de 1989. Este 50% era el cálculo

desreste inicial y los derechos de aduanas de referencia para el cálculo serían los aplicados el 1 enero de 1985. En el capítulo de contingentes, únicamente existía la obligación para España de abrir una franquicia para los automóviles europeos durante los 3 primeros años.

Este último sector era uno de los que mantenían en España un porcentaje de protección más elevado (36,7%). Además, el acuerdo en este punto era una de las exigencias en la negociación del Reino Unido, toda vez que sus principales firmas habían dejado de fabricar en España (algo semejante a lo ocurrido con FIAT). Por el contrario, franceses y alemanes seguían produciendo en suelo español, por lo que se entiende la postura de los fabricantes de estos países contrarios a un desarme acelerado. Según datos de 1983, España había vendido automóviles, casi en su totalidad al mercado comunitario, por valor de 234.414 millones de pesetas, frente a unas compras de 54.247 mill. En todo caso, esta exigencia no suponía un especial quebranto para el sector, puesto que España ya venía aplicando contingentes en los últimos años (en 1983 había sido de un 5% de la matriculación total).³²²

La reglamentación para los productos CECA también podía considerarse ventajosa y así lo hicieron saber fuentes del sector. España podía mantener durante 3 años más las cuantiosas subvenciones que se destinaban a la reestructuración de sus empresas, mientras que se fijaba una producción total de 18 millones de Tm de acero y un cupo de 827.000 Tm para las exportaciones a la Comunidad («de hecho, más de lo que producíamos y exportábamos»).³²³ Tanto el ministro de Industria, C. Solchaga, como las patronales del sector, UNESID y Confemetal, coincidieron en calificar el acuerdo de satisfactorio («el mejor dentro de lo posible») y aseguraron que los términos permitían ejecutar los planes de reestructuración puestos en marcha y afrontar, si así lo exigía la situación interna de la CEE, una posible reducción de la capacidad productiva.³²⁴

Morán señalaría que, en el desenlace favorable de la negociación para la industria, pesó la influencia ejercida sobre sus gobiernos de las firmas extranjeras instaladas en España, una corriente de opinión favorecida, según señala A. Alonso, desde CEOE.³²⁵ A pesar de la dificultad para medir la verdadera incidencia de estas gestiones, sin olvidar la existencia de

realizado por CEOE, que exigía que los 8 tramos presentaran el mismo porcentaje (12,5%). No obstante, este 10% inicial mejoraba incluso las mejores previsiones de la patronal.

³²² *El País*, 8/11/84.

³²³ MORÁN (1990: 396). Ciertamente, existieron años en los que España ni siquiera logró exportar el cupo establecido, como sucedió en 1982 —780.000 Tm— (*El País*, 26/2/83). Como referencia, la cuota acordada este 1984 se concretó en 757.000 Tm.

³²⁴ *ABC*, 24/12/84.

³²⁵ V. MORÁN (1990: 394), ALONSO (1985: 194).

presiones en sentido contrario, es decir, favorables a un desarme acelerado del mercado español, es indudable que ciertas grandes empresas establecidas en el mercado español, como los fabricantes de automóviles, desempeñaron labores en este sentido.

En el mejor de los casos, la perspectiva de liberalización del mercado español obligaría a estas firmas a revisar su estrategia de inversiones y producción. En el peor de los escenarios, la competencia de las firmas extracomunitarias provocaría el cierre de fábricas y el despido de miles de trabajadores. Debe recordarse que esta estrategia estaba sujeta a la fabricación de unos modelos determinados, respondiendo así a la demanda interior, pero también se beneficiaba de una estricta reglamentación que protegía el mercado español con unas barreras contingentarias y tarifarias elevadas. Este era el caso de los fabricantes franceses, que representaban del orden del 50% de este mercado. Para la firma Renault, «toute libéralisation anticipée du marché espagnol dans le secteur automobile, toute baisse de la protection douanière ne pourront se faire qu'au bénéfice de nos partenaires». ³²⁶ Las exigencias de la firma de automóviles fundada en 1898 se alineaban con las propias demandas de CEOE, oponiéndose a cualquier descrestre de los derechos de aduana elevados propuesto por la Comisión, «et, d'une manière générale, à tout abaissement de la protection douanière à l'entrée en Espagne», a la apertura de contingentes para ciertas categorías de automóviles y a la aplicación anticipada del IVA. La firma francesa iba más allá y solicitaba para el calendario de desarme una primera etapa, hasta 1988, con un «nivel máximo de protección» (la previsión se realizaba para un eventual ingreso en 1985), seguida de un período de transición de 3 a 5 años (en el segmento de vehículos industriales, más sensible a la concurrencia exterior, este período no debería ser inferior a los 10 años).³²⁷

Otro aspecto a considerar en la resolución favorable de estos capítulos es la influencia que pudo ejercer la gran patronal española, así como los grandes empresarios a título personal, sobre el gobierno socialista, pero también en el exterior, durante la última etapa negociadora. En las páginas anteriores ya me he extendido sobre el estrecho marcaje desplegado por CEOE sobre las instancias que dirigían la negociación en España. En un plano distinto, sería oportuno esclarecer el grado de influencia que pudo ejercer la patronal española en Bruselas y, en menor medida, ante otros gobiernos.

³²⁶ «Adhésion de l'Espagne aux Communautés Européennes. Position de Renault», enero de 1984. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 16.

³²⁷ Ibíd.

Existen evidencias de la actividad desplegada en el seno de UNICE, tanto sobre las organizaciones allí representadas como en la explotación de la competencia de UNICE en calidad de interlocutor privilegiado de la Comisión europea. Puede destacarse, en relación con este extremo, la resolución adoptada por la patronal de la industria comunitaria, a propuesta del representante español, días antes de la celebración de la cumbre europea de Atenas (diciembre de 1983). El presidente de CEOE emplazaba desde la tribuna empresarial a los jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros «para que adopten las disposiciones necesarias a fin de concluir, en el plazo más breve, las negociaciones de adhesión de España y Portugal, en unas condiciones de equilibrio entre los intereses tanto de los distintos sectores como de los países miembros y de los candidatos».³²⁸ En su intervención ante los presidentes de UNICE, Ferrer Salat también aludió a las dificultades internas de la Comunidad y al factor de incertidumbre que la indefinición del marco para la adhesión provocaba en el empresariado español.

De igual modo, sabemos que las reuniones mantenidas por los dirigentes de CEOE con el patronato francés fueron constantes a lo largo de todo el proceso. Estos encuentros periódicos ofrecían el marco apropiado para el análisis conjunto de las respectivas situaciones económicas y sociales; en relación con el ingreso de España en la CEE, servían de plataforma para trasmitir la posición de los empresarios y del propio gobierno español a los influyentes representantes de la industria francesa.

Una de estas reuniones tuvo lugar pocos días antes de la comentada asamblea de UNICE; una delegación conducida por Fernando Gimeno, miembro de la ejecutiva de CEOE y presidente de la Federación española de la industria química (FEIQUE), se entrevistaba en París con los representantes del CNPF. A los interlocutores franceses les debió de causar ciertas sorpresa el balance positivo que los empresarios españoles realizaban del primer año de gobierno socialista, aun estimando estos últimos que los asuntos políticos habían primado sobre las iniciativas económicas.³²⁹

³²⁸ *La Vanguardia*, 2/12/83.

³²⁹ La reunión se celebró el 25 de noviembre de 1983. La delegación española reconocía los buenos datos de desempleo (estabilizado en el entorno del 17%, que sería aún menor de contabilizarse la economía sumergida), el comportamiento positivo de la inflación y la ligera mejora de la balanza de pagos. En el debe del primer año se encontraban la parálisis inversora, producto de la política de financiación del déficit público, y el pésimo balance de las cuentas de la Seguridad Social. CNPF: «Nota sobre el encuentro con la delegación de CEOE para la publicación *La Lettre Internationale*», 1/12/83. ANMT, CNPF, 98AS, dossier 457. La actitud de los dirigentes de CEOE frente al gobierno puede describirse durante estos meses como extremadamente ambigua. Alineados en el propósito de lograr el mejor acuerdo posible en Bruselas, mientras acercaban para ello posiciones que

Respecto del marco negociador España-CEE, el objetivo de los representantes patronales en la reunión consistió en sondar la posible actitud que adoptaría Francia durante su presidencia del Consejo europeo, prevista para el primer semestre de 1984; no obstante, no era este el único propósito del viaje, ni el único mensaje que comunicar —«La CEOE a souligné la perplexité du gouvernement espagnol qui mise sur ses relations avec les socialistes français mais qui est prêt également à prendre des mesures contre la France»— en referencia a una reducción de la compra de armamento por España prevista para el año siguiente. Asimismo, volvía aparecer el tema del vínculo para España entre el ingreso en la CEE y la pertenencia al sistema de defensa occidental: «le gouvernement espagnol voudrait présenter l'appartenance à l'OTAN comme un geste permettant une compensation au niveau de la Communauté Européenne». ³³⁰ Según el relato de los empresarios franceses, los dirigentes de CEOE no habrían mostrado ninguna urgencia por finalizar las negociaciones («nous ne sommes pas pressés»), a la espera de que el gobierno socialista pusiera en marcha las condiciones para hacer competitiva la industria española.

También aquí es aplicable lo comentado respecto de la presión ejercida por las empresas extranjeras instaladas en España; la estimación del alcance de las actividades características de los grupos de presión, como CEOE y UNICE, presenta, como es fácilmente deducible, no pocas dificultades. A falta de documentos que puedan ofrecer datos o indicios fiables, quedan el recurso a los testimonios de los intervenientes, con las debidas cautelas, así como el cotejo desapasionado entre lo exigido y lo finalmente obtenido. Respecto de la patronal española, resultan significativas las visiones que ofrecen M. Marín, C. Westendorp y Guillermo de Rueda:

Entrevistador: ¿Trataron las organizaciones empresariales de influir en el proceso [negociador]?

permitieran negociar unas condiciones favorables en materia de desarme arancelario y productos CECA, el presidente Ferrer Salat no dudará en acusar al gobierno de «ahogar la iniciativa privada» y de falta de determinación para aplicar las medidas estructurales que la situación exigía «por miedo a la impopularidad que podrían acarrear actuaciones decididas». No obstante, el máximo dirigente empresarial reconocía el «esfuerzo del gobierno por reducir la inflación», mientras que el entonces secretario general de la patronal, J. Mª. Cuevas, admitía que el ejecutivo socialista había «respetado en líneas generales el papel de la CEOE y ha buscado el diálogo en las principales materias económicas y sociales» (intervenciones de Ferrer Salat y J. Mª. Cuevas en la Asamblea General de CEOE, 31/1/84. *Boletín CEOE*, nº 58-febrero 84). Debe señalarse que en aquellos momentos la patronal necesitaba del respaldo del ejecutivo para arrancar de los sindicatos un acuerdo de contención salarial para 1984, pretensión que aún estaba lejos de producirse (el Acuerdo Económico y Social se firmaría en octubre de 1984). En este sentido, un artículo aparecido en las páginas del *Boletín CEOE* (nº57-enero 84) culpaba a los sindicatos del fracaso en las conversaciones para renovar el concierto social, acusando a las centrales sindicales de «insolidaridad» con la «política económica marcada por el gobierno».

³³⁰ CNPF: «Nota sobre el encuentro con la delegación de CEOE...», cit.

Manuel Marín: Sí, es su obligación.

E: ¿Hasta el punto de modificarlo en algún momento, de alterarlo?

M.M: Sí, sí, claro que sí. Pedir más tiempo, pedir más dinero, obtener otro tipo de compensación [...]. El que alguien intente influir para obtener que el resultado final se acomode a sus necesidades empresariales parece legítimo, no nos escandalizaba.³³¹

Entrevistador: ¿realmente cree que [los empresarios] influyeron en las negociaciones?

C. Westendorp: Yo tenía más problemas con el gobierno, o sea, con los ministros económicos, tenía más problemas con los funcionarios de los ministerios económicos [...] como era una decisión política, que se tomaba en Consejo de Ministros, lo que dijera el ministro de Economía, o de Hacienda, y el ministro de Comercio, era mucho más bloqueante que lo que dijera la CEOE [...] pero la CEOE sí que influía en esos ministros [...] sin duda.³³²

.....

C. W: Sí, efectivamente, la CEOE estuvo siempre arrastrando los pies, sea la de Ferrer Salat, fuera la de Cuevas, eran todos, pues, de la línea de Pérez de Bricio, muy proteccionistas y pensando que nos íbamos a vender a Europa, que nos iban a laminar, sin darse cuenta que al final el librecambio es destrucción creativa...

Guillermo de Rueda: Desde el punto de vista industrial, yo creo que es evidente que hemos mejorado radicalmente.

Entrevistador: entonces, ¿por qué había ese alarmismo en CEOE?

GdeR- Hombre, porque los sectores industriales estaban en CEOE, es decir, quien pagaba y financiaba la CEOE no era el sector agrario, no eran los agricultores, que no ponían un duro, quien pagaba era pues el sector naval, el sector siderúrgico, los seguros y la banca, por supuesto. Es que la banca tenía intereses en todos estos sectores.

.....

E: ¿Crees que en algún momento llegaron a modificar aspectos de la negociación o a retrasarla, incluso hasta ese punto...?

GdeR: No, no, no, era una negociación con un elefante, tú negociabas con un elefante [...] sectores concretos que ahora no recuerdo, pues puede ser...³³³

³³¹ Entrevista del autor a Manuel Marín, 14/10/13.

³³² Entrevista del autor a C. Westendorp, 23/10/13.

³³³ Entrevista del autor a Guillermo de Rueda, 10/10/13.

7. 5. 3. EL FIN DE LA NEGOCIACIÓN

Las negociaciones hispanocomunitarias entraban en su sexto año con importantes capítulos aún por resolver: Agricultura, Pesca, Asuntos Sociales, Recursos propios, Canarias y Relaciones España/Portugal. Se consideraban esenciales para el resultado global de la negociación los acuerdos en materia de productos agrícolas sensibles, vinos, pesca y período de transición para la libre circulación de trabajadores.³³⁴

La última fase de las negociaciones para la ampliación de la CEE tuvo lugar durante la presidencia italiana, en el primer semestre de 1985. El gobierno italiano de B. Craxi se marcó como objetivo la finalización de los tratados de adhesión de España y Portugal antes de la próxima cumbre europea, a celebrar en Bruselas los días 22 y 23 de marzo, objetivo compartido por las autoridades españolas de ambos países, que debían hacer frente además a un nuevo episodio de la crisis presupuestaria, con la negativa del Parlamento Europeo a aceptar el presupuesto comunitario para 1985, y a la continuación de las negociaciones para una reforma global de la PAC. Otro cambio importante que dejó sentir sus efectos en las negociaciones comunitarias con España se produjo con la formación del nuevo ejecutivo comunitario y el relevo en la presidencia de la Comisión de G. Thorn por el francés Jacques Delors, ministro de Economía y Finanzas durante el primer gabinete Mitterrand.

El gran obstáculo para concluir el acuerdo hispanocomunitario seguía residiendo en el dossier agrícola. Las presiones de los sectores afectados, tanto en España como en los Estados miembros, se agudizaron en esos meses, y F. Morán reconocía tensiones dentro del Consejo de Ministros por la presión que estaba ejerciendo el titular de Agricultura, Carlos Romero, «dominado por fuertes recelos respecto a la Comunidad», quien además mantenía una difícil relación con el negociador principal, M. Marín.³³⁵ Entre las causas que explicaban esta falta de sintonía estaban las cautelas que mostraba Romero para fijar unas posiciones mínimas en la negociación, actitud compartida por las organizaciones agrarias, en contraste con la voluntad de La Trinidad por concluir el tratado en el mes de marzo, una vez salvado el escollo industrial y dando así tiempo para su entrada en vigor el 1 de enero de 1986.

Ante la inminencia del acuerdo hispanocomunitario, las patronales agrarias de los Estados miembros redoblarán sus esfuerzos para retrasar en lo posible el ingreso de España. A

³³⁴ ALONSO (1985: 198).

³³⁵ MORÁN (1990: 438-439).

lo largo de 1984 se asistió a una intensa movilización de las organizaciones COPA, COGECA y Europêche,³³⁶ que alcanzó su grado máximo días antes de la cumbre de Fontainebleau. El 8 de junio de ese año, las dos organizaciones que agrupaban a los sindicatos y a las cooperativas agrarias enviaron una carta al presidente en ejercicio del Consejo, C. Cheysson, en la que hacían un llamamiento urgente a las autoridades comunitarias y a los Estados miembros para que las consecuencias de la decisión política de ampliar la Comunidad fueran evaluadas de manera más precisa, evitando que dicha ampliación condujera a un debilitamiento de la Comunidad y de la PAC y que se realizara en detrimento de los agricultores comunitarios.³³⁷

El 13 de junio, el sector pesquero se manifestó a través de una declaración conjunta de COGECA y Europêche, en la que expresaba su máxima preocupación en cuanto «à la manière précipitée avec laquelle les négociations d'adhésion de l'Espagne et du Portugal sont conduites à l'heure actuelle». Estas organizaciones exigían una evaluación precisa de las consecuencias financieras de la ampliación y señalaban, entre otros problemas no resueltos, la futura sobrecapacidad de pesca de la Comunidad de Doce, el estatus de ciertos territorios españoles no continentales (en especial Canarias) y la falta de una propuesta clara de los candidatos sobre una posible adaptación legislativa que permitiera una integración gradual. Los pescadores comunitarios temían que la ampliación pusiera en riesgo el frágil equilibrio en el sector pesquero acordado por los Diez en enero de 1983 y que condenaran a la Comunidad, una vez ampliada, a una interminable secuencia de negociaciones.³³⁸

Las consecuencias de esta ofensiva, conjuntamente con la actitud de los gobiernos de los Estados miembros, tan amenazados por la concurrencia agrícola y pesquera (Francia, Reino Unido, Grecia e Italia) como por sus efectos sociales y políticos, se tradujeron para España en la falta de avances significativos en estos apartados de la negociación. Esta circunstancia, combinada con el desbloqueo que se intuía en el capítulo industrial, explicaban la oportunidad que se abrió en diciembre para finalizar la negociación de los capítulos industriales antes de dejar encauzados los otros temas. Por otra parte, la experiencia griega también debió de dejarse sentir en el ánimo de españoles y comunitarios a la hora de cerrar un

³³⁶ La actual Asociación de las Organizaciones Nacionales de Empresas de Pesca de la UE fue creada en 1962 bajo los mismos parámetros que sus homólogas agrícolas: participar en la elaboración e implementación de las políticas comunitarias en materia pesquera. Con sede en la capital belga, representa en la actualidad a 16 organizaciones de 10 países de la UE. La representación española corresponde a CEPESCA (Confederación Española de Pesca), miembro a su vez de CEOE.

³³⁷ Carta conjunta de COPA y COGECA a Claude Cheysson, 8/6/84. www.cvce.eu

³³⁸ Declaración conjunta de COPEGA y Europêche en relación con las negociaciones de España y Portugal a la CEE, 13/6/84. www.cvce.eu

acuerdo favorable al candidato en el terreno del desarme aduanero. El décimo Estado miembro había sufrido desde su ingreso en 1981 un notable deterioro en su balanza comercial, como consecuencia de unos períodos de transición cortos «y escasas cautelas»; un desequilibrio que tuvo que resolverse mediante «un elevado número de incumplimientos y disputas jurídicas en el Tribunal de las Comunidades». ³³⁹

A. Alonso señala que, en privado, los negociadores españoles aseguraban que «no tuvieron más remedio que aprovechar la ocasión que se les había presentado de cerrar en buenas condiciones un capítulo tan esencial», y que confiaban en que esta dinámica sirviese para impulsar a los comunitarios a cerrar cuanto antes los capítulos pendientes y rentabilizar esta apertura del mercado español.³⁴⁰ Por el contrario, algunos medios no dudaron en vaticinar un incremento de la presión de los negociadores comunitarios, ya *liberados* tras la finalización del capítulo industrial, para arrancar de España concesiones en los capítulos que seguían sin cerrarse, sabiendo que el candidato intentará firmar el tratado de adhesión durante el próximo semestre.³⁴¹ De todo lo anterior parece poder inferirse una hipótesis verosímil: la oportunidad que se dio en el apartado industrial no se produjo en el capítulo agropesquero. ¿Qué otras razones podrían explicarlo?

Con anterioridad al acuerdo en materia de desarme arancelario, L. Gascón reconocía el cambio de opinión operado en CEOE después de considerar oportuno pasar de una exigencia de diez años a los siete finalmente obtenidos: «hemos tenido que evolucionar hacia un terreno donde la convergencia fuera posible».³⁴² No hay datos que permitan suponer que la misma táctica fuera seguida en la negociación del capítulo agrícola, un gesto que con toda seguridad habrían agradecido los negociadores españoles.

La patronal no dudó en acusar al gobierno, tras la firma del acuerdo en el sector industrial, de haber cometido un grave error táctico: «al aceptar el calendario del desmantelamiento arancelario para la industria sin exigir contrapartidas en otros sectores, el Gobierno ha entregado su única arma útil en la negociación».³⁴³ Sin embargo, y dentro del terreno de las especulaciones, cabría hacerse la siguiente pregunta: de haberse resuelto

³³⁹ BADOSA (2005: 100).

³⁴⁰ ALONSO (1985: 197).

³⁴¹ *La Vanguardia*, 20/12/84.

³⁴² ABC, 16/9/84. Alberto Ullastres afirmaría más tarde su convencimiento de que este capítulo se había resuelto de manera favorable: «Hay que tener en cuenta que la primera postura de los comunitarios consistía en un desarme arancelario de tres años, por lo que lograr siete años de forma general se puede considerar como un éxito». *La Vanguardia*, 26/10/85.

³⁴³ Declaraciones de L. Gascón, *El País*, 23/12/85.

previamente el apartado agrícola, ¿en qué condiciones podría haberse cerrado el capítulo industrial? Es fácil intuir el grado de presión que habrían soportado los negociadores españoles para cerrar el último capítulo, que dejaría expedita la ansiada firma del tratado; sin duda, se trató de un riesgo meticulosamente evaluado por el gobierno y las altas instancias empresariales.

Sea como fuere, la acusación, amplificada desde las organizaciones agrarias, que consideraron lesionados sus intereses, recorrió los meses finales de la negociación y fue, sin duda, uno de los aspectos más controvertidos del procedimiento negociador seguido por el gobierno, trascendiendo incluso a la entrada en vigor del Tratado de Adhesión. El argumento fue oportunamente convertido en un nuevo *leitmotiv* patronal contra el equipo negociador. Como había sucedido con la célebre consigna «adhesión sí, pero no a cualquier precio», de nuevo fue un miembro del gobierno el que proporcionó la idea: en unas declaraciones efectuadas en los días posteriores al fracaso de la cumbre de Atenas, M. Marín se mostraba contrario a cerrar los capítulos técnicos antes de concluir el tema agrícola: «no soy partidario en este momento de proceder a cerrar o a acelerar el cierre de capítulos técnicos o parciales, porque corremos el riesgo de que al final nos quedemos con el capítulo de la agricultura abierto, con lo que la capacidad de negociación desaparece prácticamente». El secretario de Estado para las Relaciones con las CE admitía el peligro para España de llegar al tramo final de la negociación únicamente con el capítulo agrícola abierto: «A mí me parecería eso un error táctico [...] porque estas negociaciones de adhesión tienen mucho de trueque...».³⁴⁴

Hay un aspecto que conviene no pasar por alto en la exposición de este dilema: las fuerzas que actuaron en el *exterior* para que España obtuviese un mejor acuerdo en el capítulo industrial y no en el agrícola. Si aceptamos que Francia fue el verdadero obstáculo que España tuvo que superar para concluir las negociaciones, debemos apuntar ciertas singularidades que explican por qué este país opuso una mayor resistencia en la resolución del capítulo agrícola. Tanto la industria francesa como los agricultores del *Sud-Ouest* tenían sobraditos motivos para acelerar y, al mismo tiempo, no facilitar el ingreso de España en la Comunidad. Sin embargo, existían diferencias: dentro del CNPF convivían los sectores que deseaban un desarme arancelario rápido con aquellas empresas, instaladas en España, que optaban por retrasar el momento de la apertura arancelaria. Sin negar que los primeros eran

³⁴⁴ Las declaraciones en *El País*, 11/12/83 y en un número especial de *Cinco Días* sobre las negociaciones, aparecido en ese mismo mes. Cit. en GONZÁLEZ SÁNCHEZ (1984: 484) y ALONSO (1985: 197), aunque este último prefiere no dar el nombre del responsable de las declaraciones.

mayoría, no resulta desdeñable, como ya hemos señalado, el peso de los segundos.³⁴⁵ Además, las estrechas relaciones entre las organizaciones patronales de ambos países pudo facilitar la labor desplegada por CEOE para recabar adhesiones en apoyo a sus propios intereses en la negociación. Aún más, existían otros ámbitos, como la cooperación industrial y tecnológica entre España y Francia, que podrían servir de paliativo a una eventual pérdida de beneficios para la industria francesa durante el período de transición.

Por el contrario, la influencia que podían ejercer los agricultores de los departamentos del Sur sobre el Elíseo se beneficiaba de varios aspectos: formaban un bloque homogéneo contra la adhesión de España, que además recibía el apoyo de gran parte de la población; una concentración espacial en pocos territorios que, por la legislación francesa, tenían un peso electoral considerable —en 1986 estaban convocadas elecciones legislativas— y, sobre todo, objetivamente no existían incentivos, exceptuando aquellos a modo de contraprestación que pudieran lograr de Bruselas, para que estos sectores transigieran con la entrada en la CEE de un competidor directo.

Los acontecimientos se sucedieron durante este primer semestre con bastante rapidez, aunque todavía hubo tiempo para los sobresaltos. Las sesiones celebradas en enero (día 28) y febrero (días 18 y 19) no presenciaron avances en los capítulos pendientes, particularmente por la falta de una posición común entre los Estados miembros, aunque España aprovechó para presentar un proyecto de declaración sobre Latinoamérica, que incluía la derogación del régimen aduanero comunitario para determinados productos con origen en estas regiones.

Mientras pasaban las semanas, aparecieron voces desde el gobierno que comenzaban a admitir la posibilidad de un nuevo retraso en la entrada en vigor del tratado de adhesión, prevista para el 1 de enero de 1986. Para evitar este nuevo revés, ambas delegaciones

³⁴⁵ *El País* (21/2/85) sostenía que la patronal francesa «quedó callada durante la discusión de los capítulos industriales» por la presión de las grandes firmas instaladas en España. Esta importante presencia y, en concreto, la de Renault, puede observarse con los siguientes datos: en 1984 Francia es el primer inversor extranjero en la industria española. Los grupos industriales de esta nacionalidad con mayor presencia son Pechiney (Aluminio), Rhône-Poulenc (Química), Compagnie Générale d'Electricité (Energía), Thomson (Telecomunicaciones) y Saint Gobain, que daban empleo a 25.000 personas (40.000 según otras fuentes) y tenían un volumen de negocio anual de 7.500 millones de francos (aprox. 135.000 mill. de pesetas de ese año). Aún más relevante es el hecho de que estas multinacionales habían sido total o parcialmente nacionalizadas, lo que convertía al Estado francés en el principal inversor extranjero en España. Sin embargo, era un grupo privado, Renault, el que encabezaba la lista: sólo esta firma de automóviles empleaba a más de 22.000 trabajadores, siendo el consorcio Fasa-Renault el primer fabricante en España. Otros productores franceses del sector instalados en la península eran Citroën, que ocupaba la 4^a plaza, y Talbot, la séptima. Estas tres firmas mantenían una cifra de negocio cercano a los 18.000 millones de francos por año (325.000 mill. de pesetas). Un dato resulta paradójico: parte del desequilibrio comercial hispanofrancés favorable a España se explica por las exportaciones de automóviles de estas firmas al mercado francés. *Le Figaro*, 25/1/85.

acordaron la celebración de una sesión «maratoniana» entre los días 17 y 21 de marzo, paralela a una reunión del Consejo comunitario presidida por el ministro de Exteriores italiano, G. Andreotti. Las jornadas transcurrieron entre avances y retrocesos con respecto a las cuotas de captura pesquera, las exportaciones de vinos españoles, los precios del aceite de oliva y la libre circulación de trabajadores. Sin embargo, las conversaciones se vieron interrumpidas la tarde del día 21 sin que se alcanzara ningún acuerdo en los temas pendientes. La delegación española filtró que había sido nuevamente Francia la responsable del parón al exigir mayores restricciones para la flota pesquera y los vinos peninsulares.³⁴⁶

En los días previos y en los posteriores a la finalización de esta ronda, se asistía en determinados medios a un incremento de la presión con el fin de lograr el acuerdo y cuyos destinatarios, en última instancia, eran las propias organizaciones agrarias y pesqueras españolas. En esos momentos, quienes habían seguido de cerca las negociaciones daban por descontado que las condiciones obtenidas en el desarme arancelario para la industria no se repetirían para el resto de capítulos pendientes; así, el corresponsal de *El País* en Bruselas, Andrés Ortega, escribió un artículo el día 17 en el cual advertía de que no existía alternativa a la entrada en el Mercado Común. En el supuesto de fracasar la adhesión, el mantenimiento de las ventajas para la industria en una renegociación del Acuerdo del 70 no era viable, mientras que la agricultura seguiría estando expuesta a puntuales acuerdos con la Comunidad y a la competencia de las producciones de países como Israel o Marruecos. Señalaba el corresponsal que la reconversión de la flota pesquera sería más costosa de producirse fuera que dentro de la CEE, y recordaba que «no es la industria la que se ha quejado de los términos en que se han cerrado los capítulos que le conciernen. En concreto, el sector siderúrgico ha mostrado su satisfacción por los términos en que se ha cerrado el capítulo». Aún más significativo era el ejemplo práctico que proporcionaba el autor: en aquellas condiciones, la exportación de cítricos a la CEE seguiría pagando en concepto de aduanas 100.000 millones de pesetas, cifra que se reduciría a la mitad de aceptarse la peor de las ofertas comunitarias para el acuerdo. El artículo concluía con una sorprendente declaración de intenciones: «Todo ello no quiere decir que España no tenga derecho a lo que le corresponde, ni que los negociadores españoles no

³⁴⁶ *El País*, 22/3/85: «Francia hace fracasar la maratón negociadora para el ingreso de España en la CEE». *La Vanguardia*, 22/3/85: «La actitud francesa provocó un nuevo aplazamiento», *ABC*, 22/3/85: «La inflexibilidad de Francia impidió anoche el previsto acuerdo de España con la CEE».

deban defender con ahínco los intereses del país. Pero, en el fondo, frente a las alternativas, esta negociación no versa sobre lo que se pierde, sino sobre lo que se deja de ganar».³⁴⁷

Sin embargo, el golpe de efecto definitivo lo proporcionó la misma CEOE a través del presidente de su Comisión para asuntos comunitarios, L. Gascón. En un artículo de opinión publicado en *ABC* horas después de conocerse el nuevo fracaso («El Mercado Común: no hay alternativa»),³⁴⁸ Gascón reproducía argumentos similares a los expuestos en *El País*, aunque añadiendo el «toque» genuino del economista versado: la obtención de beneficios no se desvanecía, únicamente se *difería*: «Lo que ocurre, y de esto se ha hablado poco, es que en una serie de sectores más que perder se va a aplazar la percepción del beneficio que debe conllevar la integración. Este es el caso de las frutas y las legumbres. Y, sobre todo, de los cítricos [...] algo similar, con otras variantes, es válido para el vino y el aceite...». Para completar el cuadro de los sectores aún pendientes de desenlace en Bruselas, el dirigente empresarial aseguraba que, en el tema pesquero, de lo que se trataba era de «salvar lo que buenamente se pudiera», puesto que la alternativa al no-acuerdo sería la expulsión de los caladeros comunitarios. Respecto de las exportaciones europeas de productos continentales, señalaba que aún había posibilidades de que Bruselas «suavice» su postura para el sector lácteo.³⁴⁹

Por aquello del qué dirán, Gascón recordaba los sacrificios que debería hacer la industria: «la amarga disciplina siderúrgica comunitaria», la introducción de *su* sistema de patentes y un desarme arancelario del 52% en sólo tres años, con el IVA desde el primer día («habrá sectores industriales que serán mucho menos competitivos a la hora de exportar»). Finalizaba el empresario catalán recordando que «la alternativa era imposible» y de lo que se trataba ahora era de «trabajar y trabajar» y de «presionar para que se ponga orden en la Administración, sensatez en su quehacer diario, sentido común en la legislación».

La proximidad del Consejo Europeo de los días 29 y 30 de marzo llevará a ambas delegaciones a programar una nueva sesión «maratoniana» para las jornadas del 28 y 29. Las

³⁴⁷ «La economía española no tiene alternativas a la opción comunitaria», *El País*, 17/3/85.

³⁴⁸ *ABC*, 22/3/85. Nótese la evidente analogía en el título con el artículo anterior.

³⁴⁹ Sobre este capítulo, existía una fuerte controversia entre productores ganaderos y grandes empresas fabricantes de productos terminados: el sindicato COAG acusaba a los industriales del sector (representados por CEOE) de presionar a los negociadores españoles para que aceptaran la liberalización de las importaciones de leche a granel a cambio de limitar al máximo la entrada de productos acabados durante el período transitorio. V. *El País*, 9/2/85, «Agricultores y ganaderos temen que España deba importar un millón de toneladas de leche de la CEE».

gestiones de González y Morán en la semana previa allanaron el camino; mientras, la situación se veía despejada en el frente interior por la actitud del ministro de Agricultura. Carlos Romero señalaba que no había problemas importantes y que las diferencias con algunos países no eran «trascendentales», por lo que «el jueves o viernes próximo se firmará el acuerdo definitivo», predicción que confirmaba Andreotti dos días antes de la nueva sesión negociadora.³⁵⁰ No obstante, el indicio más claro de que estaba próximo el acuerdo fueron las sorprendentes declaraciones del presidente de la influyente Federación Nacional de Sindicatos de Agricultores y Ganaderos francesa. Tras varias jornadas de movilizaciones por la negociación anual de los precios agrícolas, François Guillaume reconocía que los agricultores no podían oponerse sistemáticamente a la entrada de nuevos miembros: «Negarse a que España y Portugal entren en la Comunidad Económica Europea (CEE) es ir contra la historia».³⁵¹

Finalmente, se cumplieron los pronósticos y en la mañana del día 29 las principales cabeceras abrían con las crónicas desde la capital comunitaria y la noticia de la conclusión de las negociaciones. Faltaban por concretarse los llamados «flecos», que aún demorarían varias semanas, y la ratificación de los respectivos tratados por parte de los Diez, pero tanto España como Portugal podían considerarse nuevos miembros de la CEE.

La última sesión había permitido cerrar de una sola vez los capítulos pendientes. Al acuerdo final parece que se llegó tras nuevas concesiones de España en los temas vinícola (reducción de las exportaciones españolas de vino de mesa) y pesquero (reducción de la flota y limitación de faenar en el llamado «box» irlandés durante 10 años). A pesar de esto último, las cofradías de pescadores acogieron positivamente los términos del acuerdo.

Como norma general, se aplicó un calendario de transición de siete años para las diferentes partidas agrícolas,³⁵² aunque eran los considerados productos «sensibles» para una y otra parte los que realmente nos aportan una estimación real del acuerdo y explican las reacciones posteriores de los sectores afectados.

³⁵⁰ *El País*, 26/3/85 y 27/3/85.

³⁵¹ *El País*, 28/3/85.

³⁵² Este período se utilizó para aproximar los precios y las ayudas de los distintos sectores del nuevo Estado miembro a los de referencia dentro de la Comunidad, y al final de esta etapa desaparecieron las ayudas nacionales. El calendario implicaba, como sucedía con el sector industrial, la desaparición progresiva de las barreras y contingentes arancelarios, a excepción de los productos sensibles. Por último, el plazo servía también para el establecimiento paulatino de los mecanismos de comercio exterior de la CEE frente a terceros países.

El planteamiento francés de un desarme en dos etapas (4 y 6 años) presentado a los negociadores españoles el año anterior prevaleció finalmente en el acuerdo de los productos hortofrutícolas. La intención española de separar los cítricos de esta clasificación no pudo lograrse, a pesar de que la CEE seguirá siendo deficitaria en este producto; no en vano los comunitarios optaron por no restar valor a los compromisos suscritos con los países terceros exportadores, principalmente Marruecos. En la práctica, durante los 4 primeros años las exportaciones de frutas y hortalizas no disfrutarían de preferencias, con un desarme arancelario de los mercados de la CEE relativamente lento. La situación en la que quedaba el sector se veía agravada por los parcos resultados obtenidos en la adaptación de la agricultura española a los presupuestos de la PAC: «fue más de un mimetismo formal que de una aproximación real entre ambas agriculturas».³⁵³

Dentro del subsector de materias grasas, el aceite de oliva se vería afectado por un período transitorio de 10 años, durante los cuales se debían ir aproximando los precios españoles a los de intervención comunitaria,³⁵⁴ medida que implicaba que los productores del país adherente recibirían durante una década unas ganancias sensiblemente inferiores a las de sus homólogos italianos, griegos o franceses.

Para los vinos, Bruselas limitó la producción española en 23,3 mill. de hectolitros; sobrepasada esta cantidad se preveía una destilación obligatoria a precios inferiores a los garantizados para los Diez (la producción anual española se situaba en torno a los 35 mill. de hectolitros).

En el sector lácteo, la CEE impuso una cuota de producción de 5,4 mill. de Tm, por encima de la cual no se aplicarían precios de garantía a la producción. Los ganaderos del área cantábrica denunciarían la escasez de esta cuota basada en los datos de 1983, inferiores a los del momento de la firma del acuerdo y previsiblemente a los de los años siguientes.³⁵⁵ En cuanto a las importaciones desde el continente, se abrirían contingentes (leche, leche concentrada, mantequilla y quesos) durante cuatro años: 200.000 Tm en 1986, con un aumento de esta cantidad en los tres años siguientes (10; 12,5 y 15%). Desde CEOE se estimaba positiva la corta duración de estas «cantidades objetivo».³⁵⁶ Por su parte, el ministro de Agricultura reconocía que este sector era el que «podría acarrear mayores problemas tras la

³⁵³ SOLBES (1990: 491).

³⁵⁴ Se trataba del precio mínimo garantizado por la Comunidad y al que estaban obligados los Estados miembros a comprar un determinado producto.

³⁵⁵ *La Vanguardia*, 13/6/85.

³⁵⁶ Boletín CEOE, nº 72-mayo 85.

adhesión», con una especial incidencia en el área asturgallega.³⁵⁷ Debe señalarse otro problema que lastraba la competitividad del sector frente a los productores europeos: la política lechera seguida en España había ocultado la baja productividad de este sector, con índices de calidad inferiores a los europeos pero con precios superiores, circunstancia que invitaba a pensar en una aproximación de precios problemática. En otras producciones (carnes de bovino y cereales como el trigo blando), las «cantidades objetivo» también eran consideradas excesivas por los productores, mientras que el sector porcino quedó seriamente perjudicado por las limitaciones para la exportación como consecuencia de la peste africana.

Respecto del resto de capítulos, el de Asuntos Sociales se saldó con una moratoria para la libre circulación de los trabajadores españoles de 7 años, pese a que España había defendido que la libertad de movimientos se produjese desde el mismo día de la adhesión. No obstante, la fórmula suscrita aceptaba el tratamiento intracomunitario para los trabajadores españoles ya residentes en los Estados miembros. En el apartado «Recursos propios», España se aseguraba de que a lo largo del período transitorio no sería un «contribuyente neto» a los presupuestos comunitarios, acordándose un porcentaje de devolución de la cuota española en concepto de IVA.

El acuerdo especial para Canarias recogería en gran medida la propuesta defendida por el conjunto de las fuerzas empresariales y las autoridades de las Islas, que contemplaba que la región insular permaneciese fuera de la unión aduanera.³⁵⁸ Como explica Morán, el Parlamento Canario optó por defender una opción, finalmente aceptada por la Comunidad, que contenía la libertad de entrada en la CEE de productos industriales insulares (con arreglo al calendario de desarme previsto de siete años), el monopolio de la exportación de plátano a la península durante un período y la no aplicación de la PAC y el IVA.³⁵⁹ Los productos agrícolas entrarían también en los mercados comunitarios con arreglo a la reglamentación comunitaria (derechos de aduana, *prélèvements*, calendarios, etc.).

Los intereses de los medios económicos del archipiélago eran, como sucedía con el resto de España, contrapuestos, aunque se llegó finalmente al consenso. Mientras que los exportadores agrarios preferían su asimilación en la PAC, los industriales y comerciantes optaban por conservar la demarcación de zona franca. Las organizaciones agrarias llegaron a amenazar con dar marcha atrás y optar por la incorporación a la PAC y a la unión aduanera

³⁵⁷ *La Vanguardia*, 31/3/85.

³⁵⁸ Ceuta y Melilla también permanecerán fuera de la unión aduanera.

³⁵⁹ MORÁN (1990: 462).

cuando llegaron noticias de que Bruselas estudiaba aplicar condiciones discriminatorias a los productos agrícolas.³⁶⁰ A la postre, el protocolo final precisaría que tanto la política agraria como la pesquera comunitaria no serían aplicables en las Islas. Debe resaltarse que el empresariado canario mantuvo un alto nivel de movilización a lo largo del proceso negociador, implicando para ello a los poderes públicos y a la población.

Las reacciones de los sectores afectados en los días posteriores a conocerse los términos de la adhesión son un buen indicador de las implicaciones de lo suscrito y de los niveles de aceptación. La situación contrastaba notablemente con la que se produjo tras el acuerdo en materia industrial. La misma tarde del día 28 surgieron las primeras protestas de agricultores y ganaderos españoles en la frontera hispanofrancesa, y quedó bloqueado en Irún el tránsito de las mercancías comunitarias.³⁶¹ Desde Bruselas, adonde se habían trasladado los dirigentes de las principales organizaciones agrarias (CNAG, CNJA y UFADE), el análisis era compartido: «El gobierno español ha vendido y sacrificado los intereses agrarios en aras de otros intereses económicos de mayor conflictividad política». Respecto de los acuerdos concretos, el compromiso para el sector lácteo supondría «la quiebra y desaparición de un número importante de explotaciones ganaderas, particularmente en el norte». En cuanto a los productos hortofrutícolas, «sólo a partir del 5º año nos encontraremos en una situación semejante a la de Marruecos». Más matizada, como informa el corresponsal de *La Vanguardia*, fue la reacción de los representantes de la industria agroalimentaria.³⁶²

Estas opiniones contrastan con la valoración del ministro del ramo, que señalaba que la agricultura española llegaba a la CEE «sin grandes problemas», gracias a la progresiva adaptación realizada por este sector durante los dos últimos años.³⁶³ El Grupo Popular en el Congreso no dudaría en descalificar la política agraria seguida por el gobierno y la propia actuación del ministro de Agricultura durante las negociaciones: para los populares no había duda de que el sector agrario era el sacrificado en la adhesión.³⁶⁴

La primera reacción de CEOE sería acusar al ejecutivo socialista de «debilidad y cesiones» en la negociación del capítulo agrícola, mientras que CEPYME alertaba de las desventajas de lo firmado para las pequeñas y medianas empresas. En un plano institucional,

³⁶⁰ *El País*, 17/11/84.

³⁶¹ *La Vanguardia*, 29/3/85.

³⁶² Ibíd.

³⁶³ *El País*, 30/3/85.

³⁶⁴ V. interpellación del Grupo Popular «sobre los acuerdos recientemente alcanzados en el capítulo agrícola en las negociaciones de adhesión a la CEE». Sesión plenaria del 24/4/85.

Cuevas reconocía el acuerdo como un «acontecimiento de gran trascendencia histórica», criterio compartido por los sindicatos obreros, aunque con una valoración más crítica por parte de CC.OO., que calificaban de «paso histórico» el ingreso en las Comunidades Europeas.³⁶⁵

Las demandas de compensaciones al gobierno español por parte de los sectores agrícolas se sucedieron en las siguientes semanas. Durante los primeros días de abril, el Ministerio de Agricultura convocó a las cinco grandes organizaciones agrarias, que, no obstante, decidieron acudir por separado. La división dentro del asociacionismo agrario era patente: a la sesión de trabajo celebrada el día 1 de abril no acudieron las tres organizaciones situadas en la órbita de CEOE (CNAG, CNJA y UFADE), inmersas en un proceso de fusión dentro de la patronal, que solicitaron negociar por separado acusando a las otras dos, una de ellas la COAG, de ser «organizaciones sindicales» según la versión difundida por el ministerio, que no dudaba en calificar de «clasistas» a las entidades ausentes.³⁶⁶

Las semanas que mediaron hasta el acto de refrendo del 12 de junio se ocuparon en la resolución de los llamados «flecos», que incluían ligeras modificaciones (contingentes, cuotas, regímenes de exportación...) en determinados productos, la mayor parte dentro del paquete agrícola. Los mayores problemas procedieron de una nueva exigencia comunitaria para reducir la cuota lechera aplicada a España.³⁶⁷ Las dificultades surgidas a última hora provocaron que algunos compromisos tuvieran que aplazarse hasta después de la firma del tratado y, a tenor de las informaciones en la prensa, no parece que sirviesen para mejorar las condiciones establecidas para los sectores agropecuarios.

De mayor complejidad fueron las negociaciones hispanoportuguesas sobre el régimen comercial bilateral durante la etapa transitoria de ambos países. En esta ocasión fueron los apartados de unión aduanera y pesca los que demoraron el acuerdo. El mayor escollo se originó tras la negativa de Portugal a incluir en el acuerdo pesquero la zona de 12 millas desde la costa, por ser aguas consideradas de «reserva absoluta». España invocó «derechos históricos» sobre diferentes zonas e intentó presionar —o *chantajear* según las autoridades lusas— ofreciendo a cambio la apertura de barreras arancelarias desde el día de la adhesión

³⁶⁵ *El País*, 30/3/85.

³⁶⁶ *El País*, 2/4/85. ABC (3/4/85) describía el plante como una «bofetada» al ministro Romero.

³⁶⁷ La heterogeneidad de los «flecos» pendientes provocó que en las reuniones que aún se celebraron se negociaran desde la fijación de las cuotas de concentrado de tomate y de algodón español hasta el cese de los procedimientos *antidumping* abiertos por las autoridades comunitarias, pasando por las concesiones de Bruselas a los productos procedentes de América Latina, como el tabaco o el cacao.

para los productos portugueses, con la salvedad de los considerados «sensibles», que, en el caso portugués, se referían básicamente a las exportaciones textiles. El acuerdo de compromiso tuvo lugar el día 30 de abril, eliminándose de este modo uno de los últimos obstáculos para hacer efectivo el ingreso de ambos países el día 1 de enero.

Transcurridas más de dos décadas desde la primera petición oficial de un gobierno español y seis años desde el inicio de las negociaciones para lograr el ingreso en las Comunidades Europeas, un período dilatado si se compara con la primera ampliación comunitaria a comienzos de la década de los setenta, o con el ingreso de Grecia en 1981, el día 12 de junio de 1985 tuvo lugar el acto solemne de la firma del Tratado de Adhesión, que franqueaba las puertas para España del proyecto de construcción europeo. El día 26 de ese mes, el acuerdo era ratificado por las dos Cámaras legislativas, sin que se registrara ningún voto en contra. Con la entrada en la CEE, España daba un paso decisivo para dejar atrás el largo aislamiento producto del golpe de Estado franquista, mientras que para la economía española se abría una etapa de acelerada convergencia con las economías avanzadas del continente. Nadie mejor para resumir, en esta hora decisiva, el sentir de los empresarios españoles que su presidente: «la entrada en la CEE podría resultar insopportable».³⁶⁸

³⁶⁸ Boletín CEOE, nº 75-septiembre 85.

CONCLUSIONES

Hace apenas unas jornadas, el diario *El País* publicaba un artículo sobre la estrategia comercial europea y los programas de colaboración industrial de la UE en América Latina, donde se esperaba que España y sus empresas asumiesen el protagonismo que les era asignado por razones históricas y culturales. En el texto se incluía un comentario del historiador Tomás Pérez Viejo que bien merece ser glosado en esta tesis: «España y la UE están perdiendo la batalla de la imagen. En el caso español, es un error basar la diplomacia en función de las empresas [...]. Los intereses económicos forman parte de un proyecto mucho más amplio y por paradójico que pueda parecer se defienden mejor no colocándolos en primer lugar, sino supeditándolos a ese proyecto global. Lo que es bueno para las empresas españolas no es necesariamente bueno para nuestro país».¹

En efecto, este trabajo que paso a concluir en las siguientes páginas muestra que los intereses de las empresas y los de las sociedades de la que son parte no tienen que coincidir necesariamente; que supeditar la política exterior de un Estado exclusivamente a las pretensiones de sus empresarios no parece una idea acertada si se repara en el hecho de que estos intereses a menudo son fruto de la provisionalidad o de perspectivas de negocio a corto plazo. Con frecuencia, el análisis que se realiza desde los medios económicos carece de una proyección que se sitúe más allá de lo inmediato, gravitando en el terreno de la coyuntura cuando no de la mera especulación.

¹ «El tren cubano que España y la UE no pueden perder», *El País*, 15/8/15.

Los siguientes párrafos, extraídos de una publicación de CEOE presentada en 1996 a modo balance de la primera década de pertenencia a la Comunidad, aclararán con mayor precisión la naturaleza de los intereses defendidos por el empresariado en el proceso de integración y lo que esperaban obtener del mismo:

En la década de los setenta, la transición política buscó su consolidación en un proceso económico cuya meta estaba claramente delineada: la integración en las Comunidades Europeas (hoy Unión Europea). Los agentes económicos apoyaban este proceso de transición del que esperaban resultados positivos para su bienestar o para el desarrollo de sus actividades productivas.

Por su parte, el empresariado español ha visto siempre su futuro en la integración europea, desde los ya lejanos días en que se firmó el Tratado de Roma. Desde aquel momento, la economía europea se erigía en prototipo de la economía abierta de mercado que recompensa al empresariado por la consecución de sus objetivos.²

Nótese el uso característico del adjetivo posesivo en el primer fragmento, «*su bienestar*», «*sus actividades productivas*», expresiones que delimitan el radio de alcance de las plusvalías que el sector privado esperaba lograr del ingreso. Lejos de mi intención está reprobar la búsqueda del máximo beneficio, pero bajo estas condiciones, ¿podían permitirse los representantes políticos ceder a la pretensión empresarial, tantas veces justificada por sus dirigentes, de intervenir de manera directa en el proceso de negociación?

A pesar de la rotundidad que parece desprenderse de la afirmación según la cual «el empresario español ha visto siempre su futuro en la integración europea», lo cierto es que, como hemos tenido ocasión de comprobar, en muy pocas ocasiones se hizo explícita esta voluntad desde las tribunas empresariales. En lo que concierne a los intereses del conjunto de los sectores económicos que estuvieron más o menos estimulados por la perspectiva del ingreso en el selecto club europeo, podría afirmar que, para buena parte de la clase empresarial española, la integración en Europa nunca constituyó un fin en sí mismo, ni sirvió a todos en la misma medida, ni produjo necesariamente los resultados esperados (sin que esto se identifique en todos los casos con una decepción, puesto que, para algunos, superó la expectativas en un sentido positivo).

Sin embargo, ¿significa lo anterior que en el empresariado español se ocultaban de forma generalizada posiciones de cariz antieuropoeo? De ningún modo; por el contrario, es fácil conjeturar con la penetración entre los hombres de negocios de las mismas ideas sobre

² CEOE (1996: 9).

Europa que albergaba el conjunto de la sociedad: Europa como imagen de progreso material, de bienestar y, en determinados sectores, como promesa de democracia y libertades. La diferencia estribaría en que como gestor, el hombre de empresa evaluaba la aproximación al Mercado Común y la distancia que lo separaba de sus competidores europeos a partir de una estimación de costes y beneficios para su negocio; un cálculo que podía no ser siquiera extrapolable al resto de empresas de su sector, por no hablar del conjunto de la economía.

Resulta difícil establecer una pauta o un denominador común en la actitud de los empresarios hacia Europa a lo largo del procedimiento hispano-comunitario. En una conferencia celebrada semanas antes de la firma del Tratado de Adhesión, Carlos Cortés, en aquel entonces secretario general del Círculo de Empresarios, llamaba la atención sobre un hecho que entonces pocos podían ignorar: los hombres de empresa afrontaban la inmediata condición de España como Estado miembro de la CEE «con elevadas dosis de ignorancia, temor ante los efectos e incertidumbre en cuanto a los resultados».³

R. Trias Fargas apreciaba en 1972 tres fases por las que había transitado la opinión mayoritaria de los empresarios desde los inicios del Mercado Común: una etapa inicial en que «se ignoraban o minimizaban los problemas económicos del ingreso y se magnificaban las posibilidades comerciales» que implicaba la «adhesión a la idea de Europa», seguida de un período de «enfriamiento» coincidente con las negociaciones que desembocan en el Acuerdo Preferencial y donde emergen de nuevo actitudes proteccionistas y, finalmente, una tercera etapa, ya con el citado acuerdo en vigor, «menos homogénea» que las anteriores y en la que «una mayoría de empresarios sigue creyendo en el acercamiento a Europa, pero poco a poco y negociando las condiciones de entrada».⁴

Sin la pretensión de acometer aquí una periodización del pensamiento empresarial sobre el tema, si resulta conveniente precisar algunos momentos del recorrido efectuado por los patrones de empresa frente a Europa: si retrocedemos al momento en el cual los proyectos comunitarios daban sus primeros pasos, observaremos cómo no faltaron desde España y desde estos ámbitos pronunciamientos contrarios a cualquier movimiento que significase la pérdida de soberanía económica y franquear el acceso de los aires librecambistas que llegaban desde el corazón del continente bajo la fórmula de la «libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales». Se comprende que para determinados sectores de la industria pesada,

³ CORTÉS (1985: 133).

⁴ *La Vanguardia*, 18/1/72.

que unían a su elevada capacidad de influencia en la arena política una fuerte identificación territorial, y que habían disfrutado hasta entonces de la seguridad que brindaba un arancel elevado y un mercado cautivo, la perspectiva de la desaparición de las barreras aduaneras y el aumento de la competencia exterior no resultase muy halagüeña.

A pesar del conocido ascendiente de estos sectores, amparados en organismos de indudable peso, como el Consejo de Economía Nacional —uno de cuyos presidentes más ilustres, Pedro Gual Villalbí, ostentó el rango de ministro sin cartera—, en organizaciones patronales como Fomento del Trabajo o en algunas Corporaciones como la Cámara de Industria de Bilbao, poco a poco se abrió camino la idea de que España no podía permanecer al margen de los proyectos unificadores que se estaban erigiendo en Europa. A esta circunstancia no fue ajena la rápida consolidación del ente comunitario, que recibe su espaldarazo definitivo cuando, en agosto de 1961, Gran Bretaña cursa formalmente su solicitud para incorporarse a la CEE.

Desde 1957, la presencia creciente en España de un nuevo personal político en el gobierno y en los altos cargos de la Administración, así como la entrada en funcionamiento de un programa económico de corte liberalizador con la vista puesta en Europa, eran síntomas de que algo estaba cambiando. Esta impresión quedará confirmada con la decisión del Régimen de solicitar el 9 de febrero de 1962 la apertura de negociaciones; motivaciones de orden político pero también económico justificaban un movimiento de enorme impacto y que generó no pocas sorpresas, pero que contaba con el apoyo decidido de miembros importantes del gobierno.

Mientras los Seis quemaban etapas en la instauración de un mercado interior libre de aranceles, simultáneo a la imposición de una tarifa exterior para las mercancías de terceros países, y se establecían las bases de la Política Agraria Común, desde los medios económicos españoles se reconoció la necesidad de establecer algún tipo de relación con la naciente Comunidad. El Cuestionario de 1959 mostró, contrariamente a lo que podía esperarse, a una Organización Sindical plenamente identificada con la posibilidad de que España participase en los movimientos de integración económica, fundamentalmente con la CEE.

Sin embargo, no puede darse como un hecho incontestable la total correspondencia entre la postura expresada por la OSE en el comienzo de la aproximación de España a la Comunidad y el sentimiento que probablemente albergaban amplios sectores del empresariado, teniendo en cuenta la heterogeneidad de los intereses y las expectativas que presentaba cada empresa y cada rama de la actividad. Puede admitirse que, en el ánimo

empresarial, la eventualidad de formar parte en un futuro próximo de este incipiente mercado se interpretó como el menor de dos males, pues enfrente de esta opción se abría paso un riesgo potencial de consecuencias imprevisibles: permanecer fuera y ser rebasado por otros países del área mediterránea que pronto se agolparon a las puertas de Bruselas para negociar acuerdos que protegiesen el tráfico de intercambio comercial con los Seis frente a otros competidores (España).

En el modelo corporativo de articulación de intereses impuesto por los vencedores de la Guerra del 36 y en lo relativo a la representación institucional de los empresarios, estos quedaron subordinados a la estructura de mando falangista del sindicato vertical. Aún asumiendo que el procedimiento de toma de decisiones impuesto durante la dictadura restringía o limitaba las posibilidades de ejercer una presión organizada por parte de los grupos de interés económicos, esto no debe llevarnos a la falsa creencia de que los empresarios no eran escuchados con atención por la altas instancias del Régimen, pero es un hecho que la desconfianza de los patronos, en especial hacia la jerarquía sindical, fue la tónica habitual.

A menudo, su opinión como colectivo tuvo que ser camuflada bajo la retórica falangista del «bien común» sostenida por la OSE. Este hecho tampoco invalida la idea de que la OSE en ningún momento dejó de estar «en manos de falangistas y patronos»,⁵ pero sí dificulta, en ocasiones, distinguir cuál de los dos sectores dicta el discurso sindical respecto a Europa y en qué momentos pudieron existir contradicciones entre ambos. A una posición maximalista expresada por la dirección sindical que apostaba por una integración completa y rápida, se oponía la postura más prudente de los medios económicos que esperaban lograr de las negociaciones con los Seis un acuerdo donde las concesiones españolas fueran mínimas en contraste con las ventajas que la CEE pudiera ofrecer.

En aquellos temas donde el conducto sindical impedía que se alzara la voz de los capitanes de empresa o en ausencia de una identificación plena con los designios empresariales, estos buscaron otros cauces para la «infiltración» de sus demandas. Una constante a lo largo de todo el proceso consistió en canalizar los intereses privados a través de los órganos de la Administración y de los ministerios implicados en el diálogo con Bruselas, de manera que no era infrecuente que los técnicos de determinados departamentos defendieran los planteamientos de cada sector en las reuniones de los órganos encargados de

⁵ SÁNCHEZ y NICOLÁS (1994).

coordinar la estrategia negociadora frente a Bruselas. Bassols hablaría de la dificultad de la interlocución con los ministerios económicos, del «tira y afloja interno» en ocasiones tan arduo como la negociación frente al exterior y de cómo en la decisión de crear años más tarde el Ministerio de Relaciones con las CE pesaron las recomendaciones desde Bruselas para crear un órgano negociador único «con autoridad para tomar decisiones por encima e incluso contra las naturales presiones».⁶

La creación de los Consejos —Nacional y Provinciales— de Empresarios a partir 1965 en un intento de Solís por horizontalizar las estructuras sindicales y ampliar la base de apoyos del baluarte falangista, favoreció la estructuración de un incipiente discurso patronal unitario frente a Europa. Luis Galdós, primer presidente del CNE, señalaba en julio de 1966 que el mejor acuerdo se lograría protegiendo las exportaciones agrícolas sin que se desmantelara una defensa aduanera imprescindible para la joven industria española, aún frágil para entrar en competencia con su homóloga europea.⁷

Pronto se hizo visible que el discurso del CNE se alineaba con la estrategia política de los dirigentes de la OSE inmersos por entonces en una lucha encarnizada con los miembros *opusdeístas* del gobierno, que contaban con la protección de Carrero, por dirigir el proceso de institucionalización del Régimen y acaparar los centros de decisión. La dirección falangista no dudó en servirse del marco negociador hispano-comunitario para socavar la autoridad de los tecnócratas que, en la práctica, dirigían junto a Castilla las negociaciones con Bruselas; de este modo, las críticas contra lo que se empezaba a ver como un mal negocio para España comenzaron a ser frecuentes en las declaraciones de Solís y de la cúpula del CNE, parecer con el que se identificaban amplias capas del empresariado.

Estos últimos, inquietos ante el rumbo que tomaban las negociaciones, tenían otros motivos para la alarma cuando, avanzada la década de 1960, se produce una reactivación de la conflictividad social, en particular, de la obrera⁸ y comienza a decaer el impulso inicial desarrollista, circunstancia paralela a los movimientos de los sectores «más retardatarios del capitalismo español» que «vuelven a presionar con fuerza e insistente para impedir que los niveles reales de *protección* de la industria siguieran reduciéndose de forma paulatina».⁹

⁶ BASSOLS (1995: 204).

⁷ Pueblo, 15/7/66.

⁸ MOLINERO e YSÀS (2001: 162).

⁹ GARCÍA DELGADO (1981: 415).

El proceso de acercamiento de España a la CEE se vio condicionado, de manera decisiva, por los intereses privativos de los socios comunitarios y por los planes de expansión de sus sectores económicos en España. El componente «exterior» o la búsqueda de apoyos entre los países miembros y en los EE.UU, tutor del proyecto comunitario en sus inicios, se convirtió en elemento cardinal de los esfuerzos de la diplomacia española. España presentaba una serie de inconvenientes —ausencia de un sistema político democrático hasta 1977, débil estructura económica y empresarial, fuerte intervencionismo del Estado, concurrencia de sus sectores productivos con los de otros socios comunitarios, etc.— que reclamaban del candidato, pero también de la propia Comunidad, un esfuerzo de adaptación coordinada que permitiese el acoplamiento suave de una economía con unos niveles de desarrollo inferiores a los del conjunto de países CEE, sin poner en riesgo el equilibrio presupuestario de la Comunidad y el statu-quo Norte-Sur.

El procedimiento negociador exigía de cualquier aspirante a formar parte del Mercado Común, el establecimiento de un complejo sistema dual de gestiones diplomáticas ante los organismos comunitarios (Comisión, Consejo, COREPER...) y sobre los gobiernos de los Estados miembros, en especial, sobre aquellos que en cada etapa negociadora manifestaron una posición enfrentada a los planteamientos del solicitante. El proceso de toma de decisiones en el ordenamiento comunitario estuvo caracterizado, de manera más patente durante la primera fase de desarrollo institucional de la CEE, por la «bilateralización» del diálogo entre los respectivos gobiernos, circunstancia que obligó a orientar la estrategia española hacia las principales capitales europeas.

Otro factor de inestabilidad que singulariza el diálogo España-CEE fue que este se desarrolló, casi de manera permanente, bajo un contexto de crisis interna comunitaria que dificultó y, en ocasiones, detuvo, el procedimiento negociador. En este escenario, es inevitable no reparar en Francia como el principal protagonista de los episodios de inestabilidad que jalonan la historia de la Comunidad durante sus primeras décadas. Mientras España daba sus primeros pasos en dirección al Mercado Común, la CEE sufrió la primera de sus crisis sistémicas con el proyecto gaullista de la «Europa de las patrias» que preveía una profundización de la dimensión estatal frente a la «unión política» o supranacional apuntada en el Tratado de Roma.

Los planes del general De Gaulle para el Viejo Continente también contemplaban la transformación de la CEE en actor independiente e interlocutor destacado de una escena internacional polarizada por el enfrentamiento de los dos grandes bloques en el marco de la

Guerra Fría. Las diferencias entre Francia y el resto de socios comunitarios alcanzarán su punto culminante durante este período con los sucesivos vetos a la candidatura del Reino Unido, país del que recelaba el presidente galo por sus vínculos con EE.UU., y en la llamada «crisis de la silla vacía», donde la ausencia de Francia mantuvo paralizada en 1966 a la Comunidad durante varios meses. De Gaulle ambicionaba que el *élargissement* de la Comunidad hacia el Sur se produjese bajo el padrinazgo francés y en los tiempos y modos marcados por este país. La entrada de nuevos Estados del área mediterránea serviría a Francia para contrarrestar el ascendente alemán y la influencia de los países del Benelux en ámbitos como la Política Agraria Común.

Esta coyuntura sirvió a los intereses españoles en la medida en que el proyecto gaullista de una Comunidad respetuosa con las nacionalidades se adaptaba a los condicionamientos políticos que presentaba la dictadura franquista, circunstancia reforzada por una etapa favorable en las relaciones bilaterales hispano-francesas durante los primeros gobiernos de la V República. A pesar de lo anterior, la diplomacia española, consciente de la importancia de contar con el apoyo de Francia, no ignoraba que los intereses de este país frente a la demanda española estaban lejos de responder a una motivación altruista, no existiendo, por lo demás, motivos suficientes para suponer que la integración de España pudiera constituir una prioridad en la estrategia comunitaria francesa.¹⁰

Como complemento y apoyo de la actividad diplomática convencional, la diplomacia comercial se reveló a lo largo del proceso como un instrumento recurrente de la acción exterior al servicio de la posición negociadora española en Bruselas. Se trató de un conjunto de acciones de presión que preveían desde el refuerzo de la cooperación económica y de los proyectos bilaterales de transferencia tecnológica con los países *sensibles* a las demandas españolas, hasta la imposición de medidas coercitivas o de «retorsión» sobre los intereses económicos de los Estados que mostraban una actitud negativa. Desde el Ministerio de AA.EE. se consideró vital para reforzar la posición española en Bruselas obtener el apoyo de organizaciones patronales y grandes grupos industriales europeos con vínculos comerciales en la península, bien se tratase en este caso de firmas exportadoras, bien de empresas con filiales en suelo español. España jugaba con el atractivo que presentaba un mercado en expansión, donde el proceso de liberalización recientemente iniciado facilitaba la entrada de fuertes inversiones y el establecimiento de numerosas empresas foráneas.

¹⁰ SÁNCHEZ SÁNCHEZ (2006: 114-116).

Como vimos en los casos de las organizaciones patronales en Holanda o de las empresas italianas (Olivetti, Pirelli, FIAT, Montecatini...), la operatividad se dejó en manos de la red exterior (embajadas, consulados, oficinas comerciales) con el objetivo de que los empresarios de estos países presionaran sobre sus gobiernos. Para la puesta en práctica de represalias comerciales, el Palacio de Santa Cruz contó también con el apoyo de los ministerios con competencias en la materia (concesión de licencias de establecimiento o de importación de materias primas, paralización de proyectos industriales, adquisiciones de material militar, etc.). Si bien conocemos con detalle, gracias a la información enviada por los embajadores, el recorrido de algunas de estas gestiones, dirigidas en último término a lesionar los intereses y forzar así la postura de los Estados menos proactivos a las tesis españolas, lo cierto es que su efectividad real no ha sido suficientemente contrastada. En todo caso, su mera existencia nos indica dos aspectos a tener en cuenta: la interrelación establecida entre los procesos decisarios políticos y las relaciones de fuerza económicas, y el convencimiento de los medios diplomáticos españoles de que la presión ejercida sobre empresas y organizaciones patronales podía alterar la posición negociadora de un Estado a favor de España.

En este contexto, debe subrayarse la función realizada en apoyo de la candidatura española por las organizaciones empresariales (OSE, Cámaras...) en los organismos internacionales donde estaban presentes y ante sus homólogas europeas. Las actividades de las Corporaciones de Comercio en la Conferencia Permanente de Cámaras de la CEE o en las reuniones de la COPEF —conjuntamente con las Cámaras francesas del *Sud-Ouest*—, así como la comunicación permanente entre el Consejo Nacional de Empresarios y el patronato francés, relación más tarde continuada por la CEOE, son sólo unos ejemplos de estas labores de mediación. Para ilustrar las posibilidades de influir de los medios económicos en las decisiones de las autoridades públicas, lo que hoy se conoce como *lobbying*, y también en lo que respecta a sus límites, ha sido de gran ayuda el estudio de la postura adoptada por el CNPF y de sus gestiones ante la Administración francesa en la fase final de las negociaciones para la adhesión, mostrando cómo los intereses de influyentes sectores de la industria gala se alinearon con la posición española pese a la oposición que despertaba esta coincidencia en medios políticos y en los sectores agrícolas franceses claramente opuestos al ingreso de España.

No parece que el Acuerdo Preferencial España-CEE, que entró en vigor el 1 de octubre de 1970, sirviese para colmar las elevadas expectativas puestas por el Régimen si se compara la naturaleza de lo firmado con los términos de la solicitud presentada ocho años antes por

Castiella. Esto no impidió al aparato de propaganda franquista presentar el acuerdo como un triunfo de la diplomacia española; en efecto, no es erróneo concluir que existían motivos para la satisfacción, concretamente, en el ámbito económico. Pese a las fuertes críticas con que fue recibido por algunos dirigentes empresariales, el acuerdo se convirtió en aquel «vestido a la medida del empresario» del que habló el dirigente de CEOE, Lorenzo Gascón: «Se nos abrió el mercado europeo y pudimos mantener el nuestro ampliamente protegido. Ideal. No se podía pedir más».

Sin embargo, aquel acuerdo firmado por Ullastres que reguló las relaciones comerciales hispano-comunitarias hasta la adhesión de España en 1986, tuvo una aplicación que pocos supieron apreciar en aquel momento: las favorables condiciones obtenidas por la industria española ayudan a explicar, en gran medida, la postura de fuerza que pudo mantener la organización patronal cuando años más tarde se negociaban los términos de la adhesión.

El escenario de cambio que se inicia tras la muerte del dictador en 1975 y la emergencia de los agentes sociales, convertidos según avanza el proceso de transición política en interlocutores preferentes para gobiernos y Administración, aumentará las posibilidades de influir de los actores económicos en los procesos decisionales. Desde sectores avanzados del mundo de los negocios y la empresa, se comenzaban a dar los primeros pasos en el camino hacia un nuevo asociacionismo que planteaba la disyuntiva de transformar las instituciones heredadas del franquismo aún vigentes o bien de apostar por la constitución de nuevas organizaciones homologables a las que ya existían en el resto de Europa, separadas de las estructuras del Estado y con menor grado de politización, que no de intervencionismo, cuya actuación debía orientarse prioritariamente a la defensa de los intereses patronales en los ámbitos económico y laboral.

Los hechos parecen avalar que la llegada de la democracia fortaleció a la clase empresarial en sus actividades como grupo de presión. El nuevo marco representativo otorgará legitimidad a la acción de sindicatos y patronal, y esta circunstancia será aprovechada por el renovado movimiento empresarial para tratar de imponer su visión sobre los temas más acuciantes. El nivel de influencia alcanzado por el empresariado, reorganizado desde el verano de 1977 en torno a la CEOE, dentro del contexto político de la Transición debe considerarse muy significativo, con un peso importante en aquellas decisiones que modelaron la política económica y el perfil social y laboral del Nuevo Estado.

Si bien existieron dentro de la clase empresarial discrepancias e incluso escisiones respecto del proyecto unificador que encarnó la CEOE, es importante subrayar el alto grado

de representatividad que la patronal española alcanzó en un tiempo relativamente corto y, sobre todo, la rapidez con que el Gobierno, los partidos políticos y las organizaciones sindicales la consideraron como el interlocutor válido del empresariado español. De hecho, la CEOE se constituyó en las relaciones con los otros poderes del Estado como el representante legítimo y diríamos «exclusivo» del sentir de la clase empresarial, sin que existieran mayores reservas respecto del modelo de cúpula patronal que por primera vez se implantaba en España.

Las relaciones de CEOE con los gobiernos democráticos se vieron condicionadas por esta necesidad de afianzamiento en su doble vertiente, personal (de sus líderes) e institucional, siendo este un factor decisivo a la hora de interpretar la estrategia desarrollada por la patronal en su dialéctica de enfrentamiento con el poder político, en la cual se alternaron, sin solución de continuidad, los períodos de duras críticas con los de apoyo a la labor gubernamental, a pesar de que estos últimos fueron más breves e intermitentes.

Ángeles González advertía al hablar de los empresarios españoles y portugueses de un cambio de actitud frente a Europa en la etapa que se abre con el final de las dictaduras. En esta fase inicial de los procesos de transición, el ingreso en la CEE sería visto por los empresarios portugueses, alarmados ante la deriva que tomaba el proceso revolucionario del *25 de Abril*, «como aval para la implantación de una democracia pluralista, respetuosa con la propiedad y vinculada de modo inextricable a los principios del libre mercado», mientras que en el caso español, el pragmatismo frente a Europa de su empresariado se acentuaría una vez que la Constitución consagre el modelo de economía de mercado defendido por los hombres de empresa.¹¹

La apertura formal en febrero de 1979 de las negociaciones para la adhesión significó trasladar definitivamente el diálogo con la CEE al terreno de la negociación económica donde las organizaciones empresariales, y muy especialmente la CEOE, adquirieron un protagonismo desconocido hasta aquel momento. El blindaje en la Carta Magna de un modelo económico afín a las coordenadas empresariales sólo fue un paso dentro de una estrategia de mayor alcance que tenía el ingreso en la Comunidad Europea como elemento de justificación de una agenda empresarial de reformas que incluía, entre otras medidas, un nuevo marco socio-laboral separado de la acción tutelar de los poderes públicos y con el despido libre como horizonte, la desregulación de la economía, la liberalización del sistema financiero o la reducción del gasto público.

¹¹ GONZÁLEZ FERNÁNDEZ (2012a: 699).

A priori, la estrategia de la CEOE en asuntos comunitarios se apoyaba en un modelo de representación unitario del conjunto de sectores económicos y en la creación de un frente común contra los ejecutivos español y comunitario, circunstancia que a la postre se mostró inviable cuando se comprobó que no era posible mantener una posición única y obtener al mismo tiempo un trato satisfactorio similar para la agricultura y la industria. Un aspecto relevante en la campaña patronal frente a Europa consistió en la identificación entre las posiciones sostenidas por CEOE y la Alianza Popular de Manuel Fraga durante la etapa crítica de las negociaciones. El partido conservador actuó como intermediario en el Parlamento de los objetivos e intereses de los sectores económicos, a la par que esgrimía el tema europeo como elemento en su estrategia de desgaste contra el gobierno.

La integración en el Mercado Común puso de actualidad la siempre pendiente reforma de la empresa española y la definición del marco en el cual debe desarrollar su actividad el empresario. Desde CEOE, la identificación de los problemas que presentaba la integración se resolvió en base a una idea-fuerza ampliamente difundida: era necesario dotar al tejido productivo de la competitividad y la flexibilidad necesarias para operar en el Mercado Común Europeo, acortando de esta manera el gap existente entre las empresas españolas y sus competidores europeos. Resulta interesante señalar, siguiendo en este punto los dictados de la ciencia económica, que este aumento de la competitividad —*ventaja competitiva*— se alcanza habitualmente apostando por una de las dos vías que se consideran más efectivas a tal fin: la de la reducción de los costes productivos (rebaja de las cuotas a la Seguridad Social, flexibilidad de plantillas, reducción de salarios, disminución de la presión fiscal...), o bien a través de la *diferenciación tecnológica* basada en la innovación y en la optimización de los procesos de gestión. La disyuntiva fue rápidamente resuelta en favor de la primera de estas opciones, en consonancia con el modelo de análisis de los factores o variables que determinan la rentabilidad seguido hasta entonces y, me atrevería a decir, hasta hoy, por la empresa española:

Los empresarios españoles difícilmente van a poder competir con eficacia en la Comunidad Económica Europea (CEE), por muchos esfuerzos que hagan a nivel de sus empresas, si no se procede a homologar tanto nuestro marco de relaciones socio-laborales como los costes que derivan de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social con los vigentes en los países de la CEE»¹²

¹² *El País*, 12/1/82.

Con la perspectiva de una década, CEOE concluía que la integración significó «poner punto final a una larga historia de paternalismo de Estado, de protecciónismos, intervencionismos y actuaciones públicas poco propicias al desarrollo competitivo de las empresas privadas españolas».¹³ Como hemos tenido ocasión de comprobar, esta percepción y esa necesidad por finalizar con varios siglos de protecciónismo a ultranza no fue sostenida con frecuencia por esos mismos dirigentes mientras el proceso negociador entraba en su fase decisiva. Sirva como muestra de esta contradicción y de la cautela empresarial ante la apertura de la economía española el siguiente párrafo, extraído del importante estudio de CEOE de 1981:

Dadas las características de la economía española [...] lo esencial es que se lleve a cabo [el desarme] a lo largo de un período de transición suficientemente amplio como para que previsiblemente se pueda proceder durante el mismo, no ya sólo a una eliminación de derechos a la importación, que en principio la economía española no podría soportar, sino también a toda una serie de reestructuraciones de esta última sin las cuales el desarme sería impensable.¹⁴

Las ventajas que, teóricamente, reportaba el acceso a un amplio mercado destinado a satisfacer las necesidades de sociedades en un avanzado estado de desarrollo no ocultaron el temor de aquellos empresarios que habían hecho fortuna bajo el manto protector de un Estado intervencionista y de un elevado nivel arancelario, santo y seña del desarrollo económico español hasta época muy reciente. Es innegable que numerosas empresas, algunas de largo recorrido, acabaron por desaparecer en los años del tránsito al Mercado Común por una suerte de «darwinismo empresarial»: demasiado débiles para esquivar los embates de la crisis que emerge en los setenta y sin defensas para neutralizar el ataque del virus más temido, el de la competencia. Otros empresarios corrieron mejor fortuna: tras la entrada en la CEE, se agolparon en la fronteras en tránsito de desaparecer para vender sus negocios a los inversores europeos que se agolpaban impacientes al otro lado de los Pirineos.¹⁵

Si uno de los objetivos de este trabajo era caracterizar el papel jugado por el empresariado español (y el de los influyentes sectores económicos de los países miembros) en las negociaciones que culminaron con la entrada de España en la CEE en 1986, la conclusión

¹³ CEOE (1996: 9).

¹⁴ CEOE (1981: 20).

¹⁵ Sirva como ejemplo el caso de buena parte del sector de la distribución alimentaria que, tras la adhesión, pasó en pocos años a estar bajo control del capital francés. Manuel Marín señalaba la decepción que supuso en amplios sectores gubernamentales el hecho de que muchos de los empresarios que más se habían significado en la presión al Gobierno para obtener de Bruselas las mejores condiciones hubieran vendido sus empresas a inversores extranjeros poco después del ingreso. Entrevista del autor a M. Marín, 14/10/13

es que difícilmente podría exagerarse esta influencia, ni en lo relativo a determinados puntos del acuerdo, ni en aspectos como el retraso en la integración. Esta circunstancia no debe verse como un hecho aislado: la influencia de los sectores privados europeos en la configuración del Mercado Común puede ser calificada, al menos, como relevante.

Para finalizar con estas conclusiones, conviene recordar las palabras pronunciadas por Joaquim Muns en el marco de unas Jornadas Europeas del Patronat català Pro Europa celebradas en 1987. Este conocido economista argumentaba a propósito de la integración de España en la CE que este país «acostumbra a llegar tarde a grandes citas; es una simple cuestión de mala suerte histórica».¹⁶ Sin entrar aquí a valorar el factor «suerte» en el historial de las relaciones exteriores de nuestro país, conviene puntualizar esta aseveración. Para ello, nos referiremos a lo comentado, ese mismo año, por otro economista y gran conocedor del mundo empresarial, Víctor Pou, quien, siguiendo el mismo argumento de Muns, señalaba que «hay que reconocer que hemos llegado tarde a la cita comunitaria», pasando a continuación a enumerar los que a su juicio eran los cuatro «motivos» que explicaban este retraso: motivo político (mientras España fue una dictadura estuvo vetada su integración en la CE), motivo de estrategia negociadora (mal planteamiento de los negociadores españoles después de que España se homologara democráticamente), motivo de funcionamiento interno de la Comunidad (recordemos aquí las negociaciones agro-presupuestarias que coincidieron y condicionaron las propias negociaciones para la entrada de España) y motivo de oportunidad de situación coyuntural del comercio internacional (en los años ochenta parecía primar una vuelta al proteccionismo).¹⁷

En mi opinión, los dos últimos condicionantes operaron de manera negativa sobre los intereses españoles y retrasaron la culminación de las negociaciones. En lo que concierne al primero, resultaba obvio a la altura de 1987 que la ausencia de marchamo democrático había sido un argumento inapelable para impedir el acceso a la Comunidad, si bien los jerarcas del régimen lo desmintieron en no pocas ocasiones. Sin embargo, es el segundo de los factores el que motiva una reflexión más matizada: puede suponerse que la acción desplegada por los equipos negociadores no siempre resultó la más eficaz (acusación esta, por cierto, varias veces esgrimida desde la cúpula empresarial), pero hay un propósito que compartieron de manera indiscutible todos y cada uno de los sucesivos gobiernos de UCD y PSOE: la

¹⁶ POU (2010: 244).

¹⁷ Ibíd.

integración en Europa era un objetivo del máximo interés. Se podrá argumentar si entre las motivaciones operaban la necesaria consolidación democrática y la plena legitimación del Nuevo Estado en el concierto internacional, el orgullo patrio tantas veces herido en su deseo de reconocimiento más allá de sus fronteras, el acabar con la discriminación que soportaban los trabajadores españoles emigrados a Europa, la integración económica en el principal mercado para la producción española, o la pura estrategia electoral, pero difícilmente puede negarse la evidencia. No sólo los gobiernos tuvieron clara esta voluntad: los partidos en la oposición se mostraron favorables en todo momento a la integración en la CEE.¹⁸

Se trataba de entrar, sí, pero además debía hacerse en el menor tiempo posible: Grecia y Portugal parecían cobrar ventaja en el selecto grupo de ex dictaduras meridionales que llamaban a las puertas de la Comunidad. Si todo parecía confluir en una misma idea, en un mismo propósito, ¿qué pudo provocar tal demora una vez que las conversaciones entraron en su fase decisiva, es decir, en la fase de negociación más *económica*? En este punto conviene recordar de nuevo las célebres palabras de Ferrer Salat, «sí a la integración, pero no a cualquier precio». Este trabajo muestra cómo los empresarios determinaron en última instancia el precio que podía asumirse por la adhesión a la Comunidad Europea.

¹⁸ «El caso de España fue especial al gozar de un consenso político a favor del ingreso en la CEE que no había sido experimentado por ningún otro país en Europa. Todos los partidos políticos representados en el Congreso de los Diputados estaban a favor del ingreso de España en la Comunidad Europea». CRESPO MACLENNAN (2004: 204).

CONCLUSIONI

Nei giorni scorsi, il quotidiano *El País* pubblicava un articolo sulla strategia commerciale europea e sui programmi di collaborazione industriale dell'UE in America Latina, in cui si auspicava che la Spagna e la sua imprenditoria assumano il protagonismo che gli competerebbe per motivi storici e culturali. Nel testo veniva citato un commento dello storico Tomás Pérez Viejo che merita di essere riportato in questa tesi: «España y la UE están perdiendo la batalla de la imagen. En el caso español, es un error basar la diplomacia en función de las empresas [...]. Los intereses económicos forman parte de un proyecto mucho más amplio y por paradójico que pueda parecer se defienden mejor no colocándolos en primer lugar, sino supeditándolos a ese proyecto global. Lo que es bueno para las empresas españolas no es necesariamente bueno para nuestro país».¹

In effetti, questa tesi che concluderò nelle prossime pagine mostra che gli interessi delle aziende e quelli delle società a cui appartengono non devono necessariamente coincidere; non si considera una buona idea assoggettare la politica estera di uno Stato esclusivamente alle pretese dei suoi imprenditori, visto che spesso tali interessi sono il frutto della provvisorietà o di prospettive d'affari a breve termine. Di frequente, l'analisi realizzata negli ambienti economici è priva di una proiezione che trascenda l'immediatezza e gravita intorno al campo delle congiunture, se non addirittura della mera speculazione.

¹ «El tren cubano que España y la UE no pueden perder», *El País*, 15/8/15.

Il seguente brano, tratto da una pubblicazione della CEOE presentata nel 1996 a mo' di bilancio del primo decennio d'appartenenza alla Comunità Europea, chiarirà con maggior precisione la natura degli interessi difesi dagli industriali nel processo d'integrazione e ciò che si aspettavano di raggiungere:

En la década de los setenta, la transición política buscó su consolidación en un proceso económico cuya meta estaba claramente delineada: la integración en las Comunidades Europeas (hoy Unión Europea). Los agentes económicos apoyaban este proceso de transición del que esperaban resultados positivos para su bienestar o para el desarrollo de sus actividades productivas.

Por su parte, el empresariado español ha visto siempre su futuro en la integración europea, desde los ya lejanos días en que se firmó el Tratado de Roma. Desde aquel momento, la economía europea se erigía en prototipo de la economía abierta de mercado que recompensa al empresariado por la consecución de sus objetivos.²

Si noti l'uso peculiare dell'aggettivo possessivo nel primo paragrafo, «*su bienestar*» (il *proprio* benessere), «*sus actividades productivas*» (le *proprie* attività produttive), espressioni che delimitano il raggio d'azione delle plusvalenze che il settore privato sperava di ottenere una volta dentro la Comunità. Non è affatto mia intenzione criticare la ricerca del massimo profitto ma, viste le circostanze, i rappresentanti politici potevano permettersi di cedere alle pretese industriali, spesso e volentieri giustificate dagli stessi dirigenti, di intervenire in modo diretto nel processo di negoziazione?

Malgrado il tono perentorio che trapela dall'affermazione «el empresario español ha visto siempre su futuro en la integración europea», è pur vero che, come abbiamo avuto modo di constatare, di rado questa volontà è stata manifestata in maniera esplicita dalle tribune industriali. Per quanto riguarda gli interessi dell'insieme dei settori economici, più o meno entusiasti alla prospettiva di essere ammessi nel prestigioso club europeo, si potrebbe affermare che per gran parte della classe imprenditrice spagnola l'integrazione in Europa non costituì mai un fine a se stesso, non servì a tutti nella medesima misura e non produsse nemmeno necessariamente i risultati attesi (non va comunque interpretata come una delusione, dato che per alcuni superò le migliori aspettative).

Tuttavia, ciò significa forse che tra gli industriali spagnoli si occultavano in modo generalizzato posizioni di stampo antieuropista? Assolutamente no, anzi, è facile ipotizzare che gli uomini d'affari condividessero le stesse idee sull'Europa nutritate dall'insieme della

² CEOE (1996: 9).

società. L'Europa era l'immagine di progresso materiale, di benessere e, in determinati settori, promessa di democrazia e di libertà. La differenza risiederebbe nel fatto che, in quanto dirigente, l'uomo d'azienda valutava l'avvicinamento al Mercato Europeo Comune e la distanza che lo separava dai suoi concorrenti europei a partire da una stima di costi e ricavi per i suoi affari; calcolo che poteva non essere estrapolabile nemmeno al resto delle aziende del suo settore, figuriamoci per l'economia nel suo complesso.

È difficile stabilire una regola o un denominatore comune nell'atteggiamento degli industriali rispetto all'Europa nel corso del processo ispano-comunitario. In una conferenza tenutasi qualche settimana prima della firma del Trattato d'Adesione, Carlos Cortés, all'epoca segretario generale del Círculo de Empresarios, sottolineava un fatto che allora pochi potevano ignorare: gli industriali affrontavano l'immediata condizione della Spagna come Stato membro della CEE «con elevati dosi d'ignoranza e di timore di fronte agli effetti e all'incertezza dei risultati».³

R. Trias Fargas nel 1972 rilevava tre fasi attraversate dall'opinione della maggioranza degli imprenditori dagli inizi del Mercato Europeo Comune: una tappa iniziale in cui «si ignoravano o si minimizzavano i problemi economici dell'ingresso e si esaltavano le possibilità commerciali» che comportava «l'adesione all'idea di Europa»; un periodo di «raffreddamento» che coincise con le negoziazioni che sfociarono nell'Accordo Preferenziale, durante il quale emersero di nuovo atteggiamenti protezionisti; e, infine, una terza tappa, con il suddetto accordo ormai vigente, «meno omogenea» delle precedenti e in cui «una maggioranza di imprenditori continua a credere nell'avvicinamento all'Europa, ma graduale e negoziando le condizioni di partecipazione».⁴

Ma ora non vogliamo stabilire una cronologia del pensiero degli industriali sull'argomento, bensì precisare alcuni momenti del percorso compiuto rispetto all'Europa: se indietreggiamo fino ai primi passi dei progetti comunitari, osserveremo come non mancarono dalla Spagna e da questi ambienti opinioni contrarie a qualsiasi movimento che comportasse la perdita di sovranità economica e l'apertura liberoscambista verso il cuore del continente sotto il lemma della «libera circolazione di merci, persone, servizi e capitali». Si capisce che per certi settori dell'industria pesante, che univano alla loro elevata capacità d'influenza in ambito politico una forte identificazione territoriale, e che avevano goduto fino ad allora della

³ CORTÉS (1985: 133).

⁴ *La Vanguardia*, 18/1/72.

sicurezza derivante da dazi elevati e un mercato chiuso, la prospettiva della scomparsa delle barriere doganali e l'aumento della concorrenza estera non fosse molto accattivante.

Nonostante il noto ascendente di tali settori, protetti da organismi d'indubbio peso, come il Consejo de Economía Nacional — uno dei suoi presidenti più illustri, Pedro Gual Villalbí, era stato ministro senza portafoglio —, in organizzazioni industriali come Fomento del Trabajo, o in alcune corporazioni come la Cámara de Industria di Bilbao, a poco a poco si fece largo l'idea che la Spagna non poteva restare ai margini dei progetti unificatori che si stavano tessendo in Europa. A tale circostanza non era estraneo il veloce consolidamento dell'organismo comunitario, che riceve una spinta definitiva quando, nell'agosto del 1961, la Gran Bretagna presenta la richiesta formale di ammissione nella CEE.

Dal 1957, la presenza crescente in Spagna di un nuovo staff politico nel governo e nelle alte cariche dell'Amministrazione, così come l'entrata in funzione di un programma economico di stampo liberale con lo sguardo puntato sull'Europa, erano sintomi di un cambiamento in corso. Quest'impressione verrà confermata dalla decisione del Regime di sollecitare il 9 febbraio 1962 l'apertura delle negoziazioni; motivazioni di ordine pubblico ma anche economico giustificavano un movimento dalle grandi ripercussioni e che causò non poche sorprese, ma che contava sull'appoggio deciso di membri importanti del governo.

Mentre i Sei membri fondatori bruciavano le tappe instaurando un mercato interno privo di dazi, simultaneo all'imposizione di una tariffa estera per le merci provenienti da paesi terzi, e si fissavano le basi della Politica Agraria Comune, gli ambienti economici spagnoli riconobbero l'esigenza di stabilire dei rapporti con la nascente Comunità Economica Europea. Il Questionario del 1959 mostrò, contrariamente alle attese, una Organización Sindical pienamente identificata con la possibilità che la Spagna partecipasse ai momenti d'integrazione economica, in particolare con la CEE.

Tuttavia, non può essere considerato un fatto incontrovertibile la corrispondenza totale tra la posizione espressa dalla OSE agli inizi dell'avvicinamento della Spagna alla Comunità Europea e il sentimento che probabilmente nutrivano vasti settori dell'imprenditoria, tenendo conto dell'eterogeneità degli interessi e delle aspettative che presentava ogni azienda e ogni ramo dell'attività. Si può ammettere che, nello spirito industriale, l'eventualità di far parte in un prossimo futuro dell'incipiente mercato venne considerata come il minore dei mali, poiché come alternativa a questa possibilità si paventava un rischio potenziale dalle conseguenze imprevedibili: essere esclusi ed essere superati da altri paesi dell'aerea mediterranea, che ben

presto si presentarono alle porte di Bruxelles per negoziare accordi per tutelare il traffico di scambio commerciale con i Sei membri fondatori di fronte ad altri concorrenti (la Spagna).

Nel modello corporativo di articolazione di interessi imposto dai vincitori della Guerra del '36 e riguardo alla rappresentazione istituzionale degli imprenditori, questi finirono subordinati alla struttura di comando falangista del sindacato verticale. Pur considerando che il potere decisionale imposto durante la dittatura restringeva o limitava le possibilità di esercitare una pressione organizzata da parte dei gruppi d'interesse economico, ciò non deve induci a ritenere che gli industriali non fossero ascoltati attentamente dalle alte cariche del Regime; ma è un dato di fatto che la sfiducia degli industriali, soprattutto nei confronti della gerarchia sindacale, era piuttosto diffusa e frequente.

La loro opinione come collettivo dovette essere spesso camuffata dalla retorica falangista del «bene comune» sostenuta dalla OSE. Neppure tale fatto invalida la idea secondo cui l'OSE non smise mai di essere «in mano ai falangisti e ai padroni»,⁵ ma a volte rende difficile, questo sì, distinguere quale dei due settori dettava il discorso sindacale rispetto all'Europa e in che momento ci siano state degli attriti tra di loro. A una posizione massimalista espressa dalla direzione sindacale, che mirava a un'integrazione completa e veloce, si opponeva la posizione più prudente dei settori economici, che speravano di ottenere dalle negoziazioni con i Sei membri fondatori un accordo in cui le concessioni spagnole fossero minime rispetto ai vantaggi offerti dalla CEE.

In quei temi in cui il canale sindacale impediva che si alzasse la voce dei capitani d'industria, o in mancanza di una totale identificazione con i disegni industriali, questi cercarono altre vie attraverso cui «infilare» le loro richieste. Una costante nel corso di tutto il processo fu il canalizzare gli interessi privati attraverso gli enti dell'Amministrazione e dei ministeri coinvolti nel dialogo con Bruxelles, per cui non era raro che il personale tecnico di determinati dipartimenti difendesse le ragioni di un settore nelle riunioni degli organismi incaricati di coordinare la strategia di negoziazione. Bassols parlerà della difficoltà di dialogo con i ministeri economici, del «tira e molla interno», a volte arduo tanto quanto la negoziazione con l'esterno, e di come sulla decisione di creare anni più tardi il Ministero dei Rapporti con la CEE pesarono le raccomandazioni di Bruxelles per creare un organismo

⁵ SÁNCHEZ Y NICOLÁS (1994).

negoziatore unico, «dotato di autorità per prendere decisioni al di sopra e perfino contro le naturali pressioni».⁶

La creazione dei Consigli — Nazionale e Provinciali — di Imprenditori a partire dal 1965, nel tentativo di Solís di rendere orizzontali le strutture sindacali e allargare la base d'appoggio del baluardo falangista, favorì lo strutturarsi di un incipiente discorso industriale unitario di fronte all'Europa. Luis Galdós, primo presidente del CNE, sosteneva nel luglio del 1966 che il miglior accordo sarebbe stato raggiunto proteggendo le esportazioni agricole, senza smantellare una difesa doganale imprescindibile per tutelare la giovane industria spagnola, ancora troppo fragile per essere competitiva rispetto agli altri paesi europei.⁷

Si capì ben presto che il discorso del CNE era in linea con la strategia politica dei dirigenti dell'OSE, impegnati all'epoca in una battaglia cruenta con i membri del governo affiliati all'Opus Dei, che contavano sulla protezione di Carrero per dirigere il processo istituzionale del Regime e appropriarsi dei centri decisionali. La direzione falangista non esitò ad adoperare il quadro di negoziazione ispano-comunitario per sabotare l'autorità dei tecnocrati che, in pratica, conducevano insieme a Castilla le negoziazioni con Bruxelles; così facendo, le critiche contro quello che cominciava a essere considerato un pessimo affare per la Spagna si fecero frequenti nelle dichiarazioni di Solís e della cupola del CNE, e con tali opinioni s'identificava gran parte degli industriali.

Questi ultimi, inquieti di fronte alla strada che stavano prendendo le negoziazioni, avevano altre ragioni di cui preoccuparsi quando, verso la fine degli anni '60, riemersero i conflitti sociali, soprattutto della classe operaia,⁸ e cominciò a scemare la spinta iniziale allo sviluppo, circostanza parallela ai movimenti dei settori «più inerti del capitalismo spagnolo», che «riprendono a premere con forza e insistenza per impedire che i livelli reali di *protezione* dell'industria continuassero lentamente a ridursi».⁹

Il processo di avvicinamento della Spagna alla CEE si vide condizionato in modo decisivo dagli interessi privativi dei soci comunitari e dai piani d'espansione dei settori economici in Spagna. Il fattore «esterno» o la ricerca di appoggi tra i paesi membri e negli Stati Uniti, tutore del progetto comunitario fin dagli inizi, divenne un elemento centrale degli sforzi della diplomazia spagnola. La Spagna presentava una serie di inconvenienti — assenza

⁶ BASSOLS (1995: 204).

⁷ *Pueblo*, 15/7/66.

⁸ MOLINERO e YSÀS (2001: 162).

⁹ GARCÍA DELGADO (1981: 415).

di un sistema politico democratico fino al 1977, debole struttura economica e industriale, forte interventzionismo dello Stato, concorrenza dei suoi settori produttivi con quelli di altri soci comunitari, ecc. — che esigevano dal candidato, ma anche dalla stessa Comunità, uno sforzo di adattamento coordinato, in modo da consentire l'adeguamento graduale di un'economia con dei livelli di sviluppo inferiori a quelli dell'insieme dei Paesi CEE, senza mettere in pericolo l'equilibrio degli stanziamenti della Comunità e lo *statu quo* Nord-Sud.

L'iter di negoziazione richiedeva a ogni aspirante al Mercato Europeo Comune di stabilire un complesso sistema duale di gestioni diplomatiche rispetto agli organismi comunitari (Commissione, Consiglio, COREPER...) e sui governi degli Stati membri, in particolare su quelli che in ogni fase di negoziazione avevano manifestato una posizione in conflitto con le impostazioni del Paese richiedente. Il processo decisionale nell'ordinamento comunitario fu caratterizzato, in maniera più patente durante la prima fase di sviluppo istituzionale della CEE, dalla «bilateralizzazione» del dialogo tra i rispettivi governi, circostanza che costrinse a orientare la strategia spagnola verso le principali capitali europee.

Un altro fattore d'instabilità che caratterizzò il dialogo Spagna-CEE fu che si sviluppò, quasi in modo permanente, in un contesto di crisi interna comunitaria che complicò e, a volte, fermò, le negoziazioni. In tale scenario, è inevitabile ricordare anche che la Francia fu la principale protagonista degli episodi d'instabilità che contraddistinsero la storia della Comunità nei suoi primi decenni. Mentre la Spagna compiva i suoi primi passi verso il Mercato Comune, la CEE subì la sua prima crisi interna con il progetto gollista dell'«Europa delle patrie», che prevedeva un approfondimento della dimensione statale rispetto all'«unione politica» o sovrannazionale indicata nel Trattato di Roma.

I piani del generale De Gaulle per il Vecchio Continente prevedevano anche che la CEE divenisse un attore indipendente e un interlocutore privilegiato in un panorama internazionale polarizzato dallo scontro dei due grandi blocchi nel quadro della Guerra Fredda. Le divergenze tra la Francia e il resto dei suoi soci comunitari raggiunsero l'apice in questo periodo, con i successivi veti alla candidatura del Regno Unito, Paese di cui il presidente francese diffidava per i suoi legami con gli Stati Uniti, e con la cosiddetta «crisi della sedia vuota», con cui la Francia nel 1966 bloccò la Comunità per diversi mesi. De Gaulle pretendeva che l'*élargissement* della Comunità verso Sud avvenisse sotto la tutela francese e nei tempi e nei modi indicati da questo Paese. L'adesione di nuovi Stati dell'area Mediterranea sarebbe servita alla Francia per contrarrestare l'ascendente tedesco e l'influenza dei Paesi del Benelux in settori come la Politica Agraria Comune.

Tale congiuntura servì agli interessi spagnoli nella misura in cui il progetto gollista di una Comunità rispettosa delle nazionalità si adattava ai condizionamenti politici che presentava la dittatura franchista, circostanza rafforzata da una tappa favorevole nei rapporti bilaterali ispano-francesi nei primi governi della V Repubblica. Malgrado tutto, la diplomazia spagnola, consapevole dell'importanza di poter contare sull'appoggio della Francia, non ignorava che gli interessi di questo Paese di fronte alla richiesta spagnola non rispondevano affatto a una motivazione altruista, non esistendo, tra l'altro, motivi sufficienti per immaginare che l'integrazione della Spagna potesse costituire una priorità nella strategia comunitaria francese.¹⁰

A complemento e sostegno dell'attività diplomatica convenzionale, la diplomazia commerciale si rivelò nel corso del processo uno strumento ricorrente dell'azione esterna al servizio della posizione negoziatrice spagnola a Bruxelles. Si trattò di un insieme di atti di pressione, che prevedevano sia il rafforzamento della cooperazione economica e dei progetti bilaterali di trasferimenti tecnologici con i Paesi *sensibili* alle richieste spagnole, sia l'imposizione di misure coercitive o di «ritorsione» sugli interessi economici degli Stati che dimostravano un atteggiamento ostile. Nel Ministero degli Affari Esteri si considerò di vitale importanza per rafforzare la posizione spagnola a Bruxelles ottenere il sostegno delle organizzazioni imprenditoriali e dei grandi gruppi industriali europei con legami commerciali nella penisola, tanto delle ditte esportatrici quanto delle aziende estere con succursali in territorio spagnolo. Giocava a favore della Spagna il fatto di possedere un mercato in espansione, il cui processo di liberalizzazione recentemente iniziato agevolava l'ingresso di forti investimenti e l'insediamento di numerose aziende straniere.

Come si vide nei casi delle organizzazioni aziendali in Olanda o dell'industria italiana (Olivetti, Pirelli, FIAT, Montecatini...), l'operatività venne lasciata in mano alla rete esterna (ambasciate, consolati, uffici commerciali), in modo che gli imprenditori di questi Paesi facessero pressione sui loro rispettivi governi. Per la messa in moto di rappresaglie commerciali, il Palacio de Santa Cruz contò anche sul sostegno dei ministeri competenti in materia (concessione di permessi per l'insediamento o l'importazione di materie prime, paralisi di progetti industriali, acquisizione di materiale militare, ecc.). Pur conoscendo nei particolari, grazie alle informazioni inviate dagli ambasciatori, l'iter di certe gestioni, dirette in pratica a ledere gli interessi e forzare così la posizione degli Stati meno proattivi alle tesi

¹⁰ SÁNCHEZ SÁNCHEZ (2006: 114-116).

spagnole, la loro efficacia reale non è stata sufficientemente dimostrata. Ad ogni modo, la loro semplice esistenza ci indica due aspetti da tener presente: l'interrelazione tra i processi decisionali politici e i rapporti di forza economici e la convinzione degli ambienti diplomatici spagnoli che la pressione esercitata sulle aziende e sulle organizzazioni imprenditoriali poteva alterare il ruolo negoziatore di uno Stato a favore della Spagna.

In questo contesto, va sottolineata la funzione svolta a sostegno della candidatura spagnola dalle organizzazioni industriali (OSE, Camere di Commercio e Industria...) negli organismi internazionali in cui erano presenti e di fronte ai loro omologhi europei. Le attività della Conferenza Permanentemente delle Camere di Commercio e Industria della CEE o nelle riunioni della COPEF — insieme alle Camere di Commercio francesi del *Sud-Ouest* —, così come la comunicazione permanente tra il Consiglio Nazionale degli Imprenditori e la confederazione degli imprenditori francesi, rapporto in seguito proseguito dalla CEOE, sono solo alcuni esempi di questi lavori di mediazione. Per illustrare le capacità d'influenza dei settori economici sulle decisioni delle pubbliche autorità, oggi definito *lobbying*, e anche i relativi limiti, è stato di grande aiuto lo studio della posizione adottata dal CNPF e delle sue pratiche nei confronti dell'Amministrazione francese nella fase finale delle negoziazioni per l'adesione, poiché mostra come gli interessi di influenti settori dell'industria francese si allinearono alla posizione spagnola malgrado l'opposizione che suscitava negli ambienti politici e nel settore agricolo francese, chiaramente contrari all'ingresso della Spagna.

Non pare che l'Accordo Preferenziale Spagna-CEE, entrato in vigore il 1 ottobre 1970, servisse a colmare le elevate aspettative poste in essere dal Regime se si confronta la natura di quanto sottoscritto con i termini della richiesta presentata otto anni prima da Castiella. Ciò non impedì allo establishment della propaganda franchista di presentare l'accordo come un trionfo della diplomazia spagnola; in effetti non è un errore concludere che ci fossero motivi di soddisfazione, in particolare nell'ambito economico. Nonostante le pesanti critiche con cui venne ricevuto da alcuni dirigenti industriali, l'accordo si trasformò nell'«abito confezionato su misura per gli imprenditori» di cui avrebbe parlato in seguito l'economista e membro della CEOE Lorenzo Gascón: «Ci venne aperto il mercato europeo e potemmo mantenere il nostro ampiamente protetto. Il massimo. Non potevamo chiedere di meglio». Tuttavia, quell'accordo firmato da Ullastres, che regolò i rapporti commerciali ispano-comunitari fino all'adesione della Spagna nel 1986, ebbe un'applicazione che all'epoca pochi furono in grado di apprezzare: le condizioni favorevoli ottenute dall'industria spagnola aiutano a spiegare, in

gran misura, la posizione di forza che riuscì a mantenere l'organizzazione industriale quando, qualche anno dopo, vennero negoziati i termini dell'adesione.

Lo scenario di cambiamento iniziato con la morte del dittatore nel 1975 e l'emergenza degli agenti sociali, divenuti man mano che proseguiva il processo di transizione politica interlocutori privilegiati per i governi e l'Amministrazione, aumenterà le possibilità d'influire degli attori economici sui processi decisionali. Da settori avanzati del mondo degli affari e dell'industria si cominciavano a compiere i primi passi verso un nuovo associazionismo, che si trovava di fronte all'alternativa di trasformare le istituzioni ereditate dal franchismo ancora vigente o di puntare sulla costituzione di nuove organizzazioni omologabili a quelle esistenti nel resto d'Europa, separate dalle strutture di Stato e con un minor grado di politicizzazione, ma non di interventismo, la cui azione doveva essere orientata prioritariamente alla difesa degli interessi degli industriali nei settori economico e lavorativo.

I fatti sembrano confermare che l'arrivo della democrazia rafforzò la classe imprenditrice nelle proprie attività come gruppo di pressione. In nuovo quadro rappresentativo assegnava legittimità all'azione dei sindacati e degli industriali, e di tale circostanza approfitterà il rinnovato movimento imprenditoriale per cercare di imporre il proprio punto di vista sui temi più urgenti. Il livello d'influenza raggiunto dagli imprenditori, riorganizzati dall'estate del 1977 intorno alla CEOE all'interno del contesto politico della Transizione dev'essere considerato molto significativo, con un peso importante in quelle decisioni che modellarono la politica economica e il profilo sociale e lavorativo del Nuovo Stato.

Malgrado ci fossero all'interno della classe imprenditrice delle divergenze e persino delle scissioni rispetto al progetto unificatore impersonato dalla CEOE, è importante sottolineare l'alto grado di rappresentatività che la confederazione degli industriali spagnoli raggiunse in un periodo di tempo relativamente breve e, soprattutto, la velocità con cui il Governo, i partiti politici e le organizzazioni sindacali la considerarono come interlocutore valido dell'imprenditoria spagnola. La CEOE si erse infatti nei rapporti con gli altri poteri dello Stato come rappresentante legittimo, diremmo noi «esclusivo», del sentire della classe imprenditrice, senza che ci fossero maggiori riserve rispetto al modello di cupola industriale che per la prima volta s'insediava in Spagna.

I rapporti della CEOE con i governi democratici si ritrovarono condizionati da questo bisogno di consolidamento su un doppio versante, personale (dei suoi leader) e istituzionale, essendo questo un fattore decisivo nel momento di interpretare la strategia portata avanti dagli

industriali nella dialettica di scontro con il potere politico, in cui si avvicendarono costantemente periodi di pesanti critiche a periodi di sostegno ai lavori governativi, nonostante questi ultimi fossero più brevi e intermittenti.

Ángeles González, a proposito degli imprenditori spagnoli e portoghesi, sottolineava il cambiamento di condotta rispetto all'Europa nella fase che si apre alla fine delle dittature. In questa fase iniziale dei processi di transizione, l'adesione alla CEE sarebbe stata vista dagli industriali portoghesi, allarmati di fronte alla piega che stava prendendo il processo rivoluzionario del *25 Aprile*, «come un avallo per l'insediamento di una democrazia pluralista, rispettosa della proprietà privata e legata in modo inestricabile ai principî del libero mercato», mentre nel caso spagnolo il pragmatismo nei confronti dell'Europa si sarebbe accentuato una volta che la Costituzione avesse sancito il modello di economia di mercato difeso dai suoi imprenditori.¹¹

Nel febbraio 1979, l'apertura formale delle negoziazioni per l'adesione trasferì definitivamente il dialogo con la CEE sul terreno della negoziazione economica, dove le organizzazioni industriali, e in particolare la CEOE, acquisirono un protagonismo sconosciuto fino ad allora. Nella Carta Magna venne blindato un modello economico affine alle coordinate imprenditoriali e fu soltanto un passo all'interno di una strategia di maggior portata, in cui l'ingresso nella Comunità Economica Europea costituiva un elemento di giustificazione di un'agenda industriale di riforme che comprendeva, tra le tante misure, un nuovo quadro sociolavorativo separato dall'azione tutelare dei poteri pubblici e con all'orizzonte il libero licenziamento, la deregulation dell'economia, la liberalizzazione del sistema finanziario o il taglio della spesa pubblica.

A priori, la strategia della CEOE negli affari comunitari poggiava su un modello di rappresentazione unitario dell'insieme dei settori economici e sulla creazione di un fronte comune contro i dirigenti spagnoli e comunitari, circostanza che alla lunga si dimostrò inefficace quando ci si rese conto che non era possibile mantenere una posizione unica e raggiungere al contempo un accordo simile per l'agricoltura e l'industria. Un aspetto rilevante nella campagna industriale di fronte all'Europa consistì nell'identificazione delle posizioni sostenute dalla CEOE con quelle di Alianza Popular di Manuel Fraga durante la fase critica delle negoziazioni. Il partito conservatore svolse nel Parlamento un ruolo di mediatore per gli

¹¹ GONZÁLEZ FERNÁNDEZ (2012a: 699).

obiettivi e gli interessi dei settori economici e, contemporaneamente, sfruttava la questione europea come elemento nella sua strategia di sfinimento adottata contro il governo.

L'integrazione nel Mercato Comune riportò all'attualità il nodo della riforma industriale spagnola, eternamente in sospeso, e la definizione del quadro in cui gli imprenditori dovevano svolgere la propria attività. Dalla CEOE, l'identificazione dei problemi che presentava l'integrazione venne risolta a partire da un'idea-forza largamente diffusa: bisognava dotare il tessuto produttivo della competitività e della flessibilità necessarie per operare nel Mercato Comune Europeo, accorciando così il gap esistente tra le aziende spagnole e le loro concorrenti europee. È interessante sottolineare, seguendo su questo punto i dettami della scienza economica, che tale aumento di concorrenza — *vantaggio competitivo* — si raggiunge di solito optando per una delle due strade che si considerano più efficaci a tale scopo: mediante la riduzione dei costi produttivi (diminuzione delle quote versate alla Previdenza Sociale, flessibilità del personale, riduzione salariale, calo della pressione fiscale...), oppure attraverso la *differenziazione tecnologica*, basata sull'innovazione e sull'ottimizzazione dei processi di gestione. La scelta ricadde subito a favore della prima possibilità, in sintonia con il modello d'analisi dei fattori o variabili che determinano la redditività seguito allora e, oserei dire, tuttora, dall'imprenditoria spagnola:

Los empresarios españoles difícilmente van a poder competir con eficacia en la Comunidad Económica Europea (CEE), por muchos esfuerzos que hagan a nivel de sus empresas, si no se procede a homologar tanto nuestro marco de relaciones socio-laborales como los costes que derivan de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social con los vigentes en los países de la CEE.¹²

Nel bilancio di un decennio, la CEOE concludeva che l'integrazione significò «mettere un punto finale a una lunga storia di paternalismo di Stato, di protezionismi, interventismi e azioni pubbliche poco propizie allo sviluppo competitivo delle aziende private spagnole».¹³ Come abbiamo avuto occasione di verificare, tale percezione e il bisogno di porre fine a secoli e secoli di protezionismo a oltranza spesso non furono sostenuti da quegli stessi dirigenti quando il processo di negoziazione era entrato nella fase decisiva. A dimostrazione di questa contraddizione e della cautela dell'imprenditoria di fronte all'apertura dell'economia spagnola si legga il seguente paragrafo, tratto da un importante studio della CEOE del 1981:

¹² *El País*, 12/1/82.

¹³ CEOE (1996: 9).

Dadas las características de la economía española [...] lo esencial es que se lleve a cabo [el desarme] a lo largo de un período de transición suficientemente amplio como para que previsiblemente se pueda proceder durante el mismo, no ya sólo a una eliminación de derechos a la importación, que en principio la economía española no podría soportar, sino también a toda una serie de reestructuraciones de esta última sin las cuales el desarme sería impensable.¹⁴

I vantaggi che, teoricamente, comportava l'accesso a un vasto mercato destinato a soddisfare le esigenze di società fortemente sviluppate non occultarono il timore di quegli industriali che si erano arricchiti grazie allo Stato interventista e alla presenza di elevati dazi, emblema dello sviluppo economico spagnolo fino all'epoca recente. È innegabile che numerose aziende, alcune con una lunga tradizione, finirono per scomparire negli anni di passaggio verso il Mercato Comune per una specie di «darwinismo aziendale»: troppo deboli per sopportare i colpi della crisi scoppiata negli anni Settanta e prive di difese per neutralizzare l'attacco del virus più temuto, quello della concorrenza. Altri imprenditori ebbero maggior fortuna: dopo l'ingresso nella CEE, si ammassarono ai confini in via d'estinzione per vendere le loro attività agli investitori europei che attendevano impazienti al di là dei Pirinei.¹⁵

Se uno degli obiettivi di questo lavoro era caratterizzare il ruolo svolto dall'imprenditoria spagnola (e quello degli influenti settori economici dei Paesi membri) nelle negoziazioni che si conclusero con l'adesione della Spagna nella CEE nel 1986, la conclusione è che difficilmente si potrebbe esagerare questa influenza, sia per quanto riguarda determinati punti dell'accordo, sia negli aspetti come il ritardo nell'integrazione. Tale circostanza non va vista come un fatto isolato: l'influenza dei settori privati europei nella configurazione del Mercato Comune può essere qualificata, almeno, come rilevante.

Per terminare queste conclusioni, conviene ricordare le parole pronunciate da Joaquim Muns nel corso delle Giornate Europee della Confederazione degli industriali catalani Pro Europa tenutesi nel 1997. Il noto economista dichiarava a proposito dell'ingresso della Spagna nella CEE che questo paese «di solito arriva in ritardo ai grandi appuntamenti; è una semplice

¹⁴ CEOE (1981: 20).

¹⁵ Si veda a mo' d'esempio il caso di gran parte del settore della distribuzione alimentare che, in seguito all'adesione, finì nel giro di pochi anni sotto il controllo del capitale francese. Manuel Marín ricordava la delusione diffusa negli ambienti governativi per il fatto che molti degli imprenditori che maggiormente avevano fatto pressione sul Governo per ottenere da Bruxelles le migliori condizioni avessero poi venduto le loro aziende agli investitori stranieri poco dopo l'ingresso nella Comunità Europea. Intervista dell'autore a M. Marín, 14/10/13.

questione di sfortuna storica».¹⁶ Senza voler commentare il fattore «fortuna» nella storia dei rapporti con l'estero del nostro paese, è opportuno precisare quest'affermazione. Citiamo quindi le parole, pronunciate lo stesso anno, di un altro economista e grande esperto del mondo industriale, Víctor Pou, che, seguendo lo stesso discorso di Muns, sosteneva che «bisogna ammettere che siamo arrivati in ritardo all'appuntamento comunitario», e in seguito elencava quelli che a suo parere erano i quattro «motivi» che spiegavano il ritardo: 1) un motivo politico, perché finché la Spagna era una dittatura venne posto il voto alla sua adesione alla CEE; 2) un motivo di strategia negoziatrice per la pessima impostazione dei negoziatori spagnoli dopo che la Spagna divenne una democrazia; 3) un motivo di funzionamento interno della Comunità, ricordando le negoziazioni per gli stanziamenti per l'agricoltura che coincisero e condizionarono le negoziazioni per l'ingresso della Spagna; 4) un motivo di opportunità di situazione congiunturale del commercio internazionale in quanto negli anni Ottanta sembrava predominare un ritorno al protezionismo).¹⁷

A mio parere, gli ultimi due fattori condizionanti agirono in modo negativo sugli interessi spagnoli e ritardarono la chiusura delle negoziazioni. Per quanto riguarda il primo punto, nel 1987 era ovvio che l'assenza di un marchio democratico fosse stato un argomento insuperabile per impedire l'ingresso nella Comunità, malgrado i gerarchi del Regime l'avessero smentito in non poche occasioni. Tuttavia, è il secondo quello che induce a una riflessione più sfumata: si può ipotizzare che l'azione svolta dai team negoziatori non sempre si rivelò la più efficace (accusa mossa, tra l'altro, varie volte dai vertici dell'imprenditoria), ma c'è un proposito che condivisero in modo indiscutibile tutti e ognuno dei successivi governi dell'UCD e del PSOE: l'integrazione in Europa era un obiettivo del massimo interesse. Si potrà discutere se tra le motivazioni fossero presenti il necessario consolidamento democratico e la piena legittimità del Nuovo Stato nel concerto internazionale, l'orgoglio nazionale tante volte ferito nel proprio desiderio di riconoscimento al di là dei confini, il porre fine alla discriminazione subita dai lavoratori spagnoli emigrati in Europa, l'integrazione economica della produzione spagnola nel principale mercato, o la pura strategia elettorale, ma è difficile negare l'evidenza. Questa volontà non era chiara solo per i governi in carica, anche i partiti all'opposizione si erano sempre mostrati favorevoli all'ingresso nella CEE.¹⁸

¹⁶ POU (2010: 244).

¹⁷ Ibid.

¹⁸ «El caso de España fue especial al gozar de un consenso político a favor del ingreso en la CEE que no había sido experimentado por ningún otro país en Europa. Todos los partidos políticos representados en el Congreso de

Si trattava di entrare, sì, ma anche nel minor tempo possibile: la Grecia e il Portogallo sembravano essere avvantaggiate rispetto al gruppo delle ex dittature meridionali che bussavano alle porte della Comunità. Se tutto sembrava convergere in una medesima idea, in uno stesso scopo, che cosa provocò tale ritardo una volta che le conversazioni entrarono nella fase decisiva, ossia, nella fase di negoziazione più *economica*? A questo punto è opportuno ricordare di nuovo le celebri parole di Ferrer Salat, «sì all'integrazione, ma non a qualsiasi prezzo». Questo studio vuole dimostrare come gli industriali determinarono, in ultima istanza, il prezzo che poteva essere pagato per l'adesione alla Comunità Europea.

los Diputados estaban a favor del ingreso de España en la Comunidad Europea», CRESPO MACLENNAN (2004: 204).

BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, C. y J. L. GARCÍA DELGADO (1990): «La agricultura y la alimentación: una nueva etapa de cambio estructural», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) *Economía española de la transición y la democracia*, CIS, Madrid, pp. 119-167.
- ABELLÁN, J. L. (1991): «El significado de la idea de Europa en la política y en la historia de España», en *Sistema*, nº 86-87, pp. 31-44.
- ACEMOGLU, D. y J. A. ROBINSON (2014): *Por qué fracasan los países*, Deusto, Barcelona.
- AGUAR, M.^a J. (1998) *La representación de los intereses empresariales: Cámaras de Comercio y organizaciones de libre afiliación. Estudio de caso: Cámara de Comercio de Barcelona y Fomento del Trabajo Nacional (1980-1995)*. Tesis doctoral inédita. Universitat Autònoma de Barcelona.
- AGUILAR, S. (1985a): «El asociacionismo empresarial en la transición posfranquista», en *Papers. Revista de Sociología*, nº 24, pp. 53-84.
- AGUILAR, S. (1985b): «¿Burgueses sin burguesía? La trayectoria corporativa de la burguesía empresarial catalana», en *REIS*, nº 31-1985, pp. 183-211.
- ALDECORA, F. (2002): «Constitución española, Constitución europea y globalización», en *Cuadernos constitucionales de la Cátedra Fadrique Furió Ceriol*, nº 40-2002, pp. 125-141.
- ALONSO, A. (1985): *España en el Mercado Común: del acuerdo del 70 a la Comunidad de doce*, Espasa Calpe, Madrid.
- ALONSO, A. (2006): «Dos etapas estelares de la Comisión Europea y algún entreacto», en *ICE*, nº 831, julio-agosto de 2006, pp. 31-49.
- ALONSO, A. y C. BARCIA (1970): *El Acuerdo España-Mercado Común*, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid.
- ALONSO FERNÁNDEZ, J. (1988): «Consecuencias de la incorporación de España a la Europa Verde», en *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie VI Geografía, nº 3, pp. 295-302.
- ÁLVAREZ-MIRANDA, B. (1996): *El Sur de Europa y la adhesión a la Comunidad. Los debates políticos*, Madrid, CIS.
- AMAYA, A. (2010): *El «acelerón sindicalista»: discurso social, imagen y realidad del aparato de propaganda de la Organización Sindical Española, 1957-1969*, tesis doctoral, UAB.

- ANDRÉS-GALLEGOS, J. y A. PAZOS (1999): *La Iglesia en la España contemporánea, vol. 2, 1936-1999*, Ediciones Encuentro, Madrid.
- AREILZA, JOSÉ Mª. DE (1977): *Diario de un ministro de la Monarquía*, Planeta, Barcelona.
- Avenç (1990): «La patronal catalana, dos-cents anys d'història», nº 138.
- BADOSA, J. (2005): «La adhesión de España a la CEE», en *Información Comercial Española*, nº 826, noviembre de 2005, pp. 99-106.
- BAENA DEL ALCÁZAR, M. (1999): *Elites y conjuntos de poder en España, 1939-1992: un estudio cuantitativo sobre Parlamento, Gobierno y Administración y gran empresa*, Tecnos, Madrid.
- BAEZA SANJUÁN, R. (2000): *Agregados laborales y acción exterior de la Organización Sindical Española. Un conato de diplomacia paralela*, MTAS, Madrid.
- BARCIELA, C. (2003): «El lobby agrario en la España franquista», en G. SÁNCHEZ y J. TASCÓN (eds.) *Los empresarios de Franco*, Crítica, Madrid, pp. 111-120.
- BASSOLS, R. (1995): *España en Europa. Historia de la adhesión a la CEE, 1957-1985*, Política Exterior, Madrid.
- BASTANTE JIMÉNEZ, V. (1982): «España ante la CEE: el IVA», en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XI, nº 38 y 39, pp. 431-458.
- BENEYTO, J. Mª. (1999): *Tragedia y razón: Europa en el pensamiento español del siglo XX*, Taurus, Madrid.
- BERGER, S. (comp.) (1988): *La organización de los grupos de interés en Europa Occidental*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BONETE, R. (1994): *Condicionamientos internos y externos de la P.A.C.*, Ministerio de Agricultura, Madrid.
- BRANDÃO, J. Mª (2000): «La economía portuguesa: del salazarismo a la Comunidad Europea», en A. COSTA (coord.): *Portugal contemporáneo*, Sequitur, Madrid, pp. 99-107.
- BÜHRER, W. y L. WARLOUZET (2013): «Peak business associations and the origins of European competition policy», en W. KAISER, et al. (eds.), *Societal actors in European integration*, Palgrave Macmillan, Londres, pp. 59-84.
- BURGORGUE-LARSEN, L. (1995): *L'Espagne et la Communauté européenne*, Eds. de la Universidad de Bruselas, Bruselas.
- CABANA, F. (1997): *La burgesia catalana. Una aproximació històrica*, Proa, Barcelona.
- CABANA, F. (2001): *37 anys de franquisme a Catalunya*, Pòrtic, Barcelona.

- CABRERA, M. (1997): «La modernización política. Los empresarios en la Historia de España», en *Papeles de Economía Española*, nº 73 -1997, pp. 272-284.
- CABRERA, M. y F. DEL REY (1996): «Corporativismo y articulación de intereses económicos en la España contemporánea», Fundación Ortega y Gasset, Madrid.
- CABRERA, M. y F. DEL REY (2002): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*, Taurus Madrid.
- CABRERA, M. y F. DEL REY (2011): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2010)*, RBA, Madrid.
- CALVO-SOTELO, L. (1990): *Memoria viva de la transición*, Plaza & Janés, Barcelona.
- CAÑELLAS, A. (2011): *Laureano López Rodó. Biografía política de un Ministro de Franco (1920-2000)*, Biblioteca Nueva, Madrid.
- CARRERAS, A. y X. TAFUNELL (1994): «La gran empresa en España (1917-1994). Una primera aproximación», en J. HERNÁNDEZ ANDREU y J. L. GARCÍA RUIZ (comps.): *Lecturas de historia empresarial*, Cívitas, Madrid, pp. 429-487.
- CASTEJÓN, M. (2008): *La patronal hullera asturiana en la Segunda República*, tesis doctoral, UNED, Madrid.
- CATALÁN, J. (2006): «La SEAT del desarrollo, 1948-1972», en *Revista de Historia Industrial*, nº 30, año XV, pp. 143-192.
- CAVALLARO, E. (2007): «La integración en Europa de España: los organismos comunitarios y los debates políticos en las Cortes», en CH. POWELL y J. C. JIMÉNEZ (eds.) *Del autoritarismo a la democracia*, pp. 143-155.
- CBI (1969): *Britain in Europe: A second industrial appraisal*, CBI, Londres.
- CEO (1981): *La empresa española ante la adhesión al Mercado Común*, 2 vols., Madrid.
- CEO (1996): «Diez años de España en la Unión Europea», en *Informes y Estudios*, nº 74-enero de 1996.
- CERCLE D'ECONOMIA (1983): *Cercle d'Economia 1958-1983. Una trajectòria de modernització i convivència*, L' Avenç, Barcelona.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2013): *Círculo de Empresarios: 35 años de contribución a la sociedad española 1977-2012*, Círculo, Madrid.
- COLOMER, J. Mª (1998): *La transición a la democracia*, Anagrama, Barcelona.
- COMÍN, F. (2000): «Los mitos y los milagros de Suanzes: la empresa privada y el INI durante la autarquía», en *Revista de Historia Industrial*, nº 18-2000, pp. 221-245.

- COMÍN, F. y P. M. ACEÑA (eds.) (1991): *Historia de la empresa pública en España*, Espasa Calpe, Madrid.
- COMÍN, F. y P. M. ACEÑA (eds.) (1996): *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid.
- COMISIÓN NACIONAL DE ENERGÍA (2006): «Cronología del sector petrolero español».
http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/IAP_CRONO_DP06.pdf
- COMITÉ ESPAÑOL DE LA LECE (2006): *1956-2006: De la autarquía a la Constitución europea. 50 años del Comité Español de la LECE*, Comité Español de la LECE, Barcelona.
- CONSEJO NACIONAL DE EMPRESARIOS (1972): *Informe sobre la situación actual y perspectivas de España con la Comunidad Económica Europea*, Organización Sindical, Madrid.
- CONSEJO NACIONAL DE EMPRESARIOS (1975): *Jornadas sindicales sobre la energía*, Organización Sindical, Madrid.
- CORTÉS, C. (1985): «Los empresarios ante la adhesión a la CEE», *Cuadernos de la Facultad de Derecho. Universidad de Palma de Mallorca*, nº 11-1985, pp. 131-141.
- COSTAS, A. y R. NONELL (1996): «Organización de los intereses económicos, función empresarial y política económica en España. El caso de la CEOE», en F. COMÍN, y P. M. ACEÑA (eds.) (1996): *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid, pp. 257-472.
- CRESPO MACLENNAN, J. (2004): *España en Europa, 1945-2000. Del ostracismo a la modernidad*, Marcial Pons, Barcelona.
- DA SILVA LOPES, J. (1981): «Portugal y la Comunidad Económica Europea», en *Boletín informativo*, Fundación Juan March.
- DEL REY, F. (2003): «La historia empresarial y la historia política en la España contemporánea», en *Ayer*, nº 50-2003, pp. 333-353.
- DEL REY, F. (2007): «La domesticación de los intereses económicos por el Estado. Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación (1886-1936)», en *Ayer*, nº 66/2007, pp. 117-142.
- DELORME, H. y L. TUBIANA (1978): «L'élargissement vers le Sud du marché commun agricole: un pas en avant, deux pas en arrière», en *Revue française de science politique*, nº 4, vol. 28, pp. 698-716.
- DÍEZ CANO, S. (1991): «Los empresarios y Europa. Notas sobre los grupos de intereses españoles y la Comunidad Económica Europea», en *Studia historica*, nº 9-1991, pp. 153-163.

- DÍEZ CANO, S. (1992): *Las Cámaras de Comercio durante el franquismo: el caso salmantino*, Eds. Univ. de Salamanca, Salamanca.
- DOMÍNGUEZ JIMÉNEZ, E. (1994): «Actitudes y estrategias de las Cámaras de Comercio ante la liberalización económica: respuesta al cuestionario del Gobierno, enero de 1959», documento de trabajo nº 9402, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- DOMÍNGUEZ JIMÉNEZ, E. (1995): *Actitudes y estrategias de las Cámaras de Comercio ante el Mercado Común Europeo, 1957-1977*, tesis doctoral, UCM, Madrid.
- DUMOULIN, M. (1987): «Les débuts de la Ligue européenne de Coopération économique (1946-1949)», en *Res Publica*, nº 1-1987, pp. 99-117.
- ESPADAS BURGOS, M. (1988): *Franquismo y política exterior*, Rialp, Madrid.
- ESTAPÉ, F. (1989): *Conversaciones con Fabián Estapé*, UAB, Bellaterra.
- FAGES, R. y F. LÓPEZ (2006): *1956-2006: de la autarquía a la Constitución Europea. 50 años del Comité Español de la LECE*, Comité Español de la LECE, Barcelona.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (2008): «Planes de desarrollo y siderurgia privada: A.H.V. (1960-1975)», XI Congreso de Historia Económica, Murcia, septiembre de 2008.
- FERNÁNDEZ SORIANO, V. (2010): «Las Comunidades Europeas frente al franquismo», en *Cuadernos de Historia Contemporánea*, 2010, vol. 32, pp. 153-174.
- FLEITES, A. (2009): «La estrategia exterior de Castilla vista desde Francia», *Tiempo y sociedad*, nº 2-2009, pp. 57-75.
- FONSECA, F. y J. A. MARTÍN (1992): «La Unión Europea: génesis de Maastricht», en *Revista de Instituciones Europeas*, nº 2/1992, pp. 517-562.
- FONTANA, J. (1982): *Historia, análisis del pasado y proyecto social*, Crítica, Barcelona.
- FRAILE, P. (1992): «Interés público y captura del Estado: la empresa pública siderúrgica en España, 1941-1981». Documento de trabajo nº 9203. Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica, Madrid.
- FRAILE, P. (1998): *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*, Fundación Argentaria-Visor, Madrid.
- FUENTES, E. (1985): «L'Histoire des relations internationales en Espagne: la fin de la léthargie», en *Relations Internationales*, nº 42-1985, pp. 183-186.
- FUENTES, J. F. (2011): *Adolfo Suárez. Biografía política*, Planeta, Barcelona.
- GALLEGOS, F. (2008): *El mito de la transición*, Crítica, Barcelona.

- GARCÍA DELGADO, J. L. (1981): «Problemas de la industria española. Una visión del conjunto», en R. CARBALLO et al., *Crecimiento económico y crisis estructural en España (1959-1980)*, Akal, Madrid, pp. 407-426
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1984): «La industrialización española en el primer tercio del siglo XX», en J. Mª. JOVER (dir.): *Historia de España. Menéndez Pidal. Los comienzos del siglo XX. La población, la economía, la sociedad, 1898-1931*, Tomo XXXVII, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 1-171.
- GARCÍA DELGADO, J. L. (ed.) (1992): *España, economía*, Espasa Calpe, Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J. L. y J. Mª SERRANO (1990): «De la primera crisis energética a las elecciones del 77: tiempo de incertidumbre», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) *Economía española de la transición y la democracia*, CIS, Madrid, pp. 4-23.
- GARCÍA DELGADO, J. L. y J. C. JIMÉNEZ (2001): *Un siglo de España: la economía*, Marcial Pons, Madrid.
- GARCÍA FEMENÍA, A. Mª. (2002): *El asociacionismo empresarial en España*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- GASCÓN, L. (2006): «El posicionamiento del empresario español ante la incorporación en la Comunidad Europea en 1986», en VV.AA., *Veinte años de España en la integración europea*, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Barcelona.
- GINARD, D. (2002): «Las condiciones de vida durante el primer franquismo. El caso de las Islas Baleares», en *Hispania*, LXII/3, nº 212-2002, pp. 1099-1128.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (2000): «De mitos y milagros», en A. GÓMEZ MENDOZA (ed.): *De mitos y milagros. El Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Editions Universitat de Barcelona, Barcelona, pp. 17-33.
- GÓMEZ RODA, A. (2004): *Comisiones obreras y represión franquista*, PUV, Valencia.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2004): «La representación de los intereses empresariales en el franquismo: los Consejos Provinciales de Empresarios, 1965-1975», en *Pasado y Memoria. Revista de Historia Contemporánea*, 3-2004, pp. 83-92.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2005): «De la neutralidad a la beligerancia: empresarios y elecciones en la Transición a la democracia», en A. Ramos (coord.): *La Transición: política y sociedad en Andalucía*, Fundación Municipal de Cultura, Cádiz, pp. 197-210.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2006): «“El mundo no empieza hoy ni partimos de las nada”. El Consejo Nacional de Empresarios ante la reforma sindical», en *La España del presente*:

- de la dictadura a la democracia. Historia del Presente*, monografía nº 3-2006, pp. 271-288.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2007a): «El Consejo Nacional de Empresarios ante el proceso de reforma política», en R. QUIROSA-CHEYROUZE y R. MUÑOZ (eds.): *Historia de la Transición en España*, Madrid, Biblioteca Nueva, pp.169-183.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2007b): «Los empresarios ante los cambios económicos y sociales», en G. SÁNCHEZ RECIO (coord.): *Eppure si muove: la percepción de los cambios en España, 1959-1976*, Biblioteca Nueva, Madrid, pp. 101-119.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2007c): «Los empresarios ante los regímenes democráticos en España: la II República y la Transición», en *Pasado y Memoria*, nº 6-2007, pp. 33-35.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2009): «“Non a qualunque rezzo”. Gli imprenditori e l’ingresso della Spagna nella Comunità Economica Europea (1957-1977)», en *Memoria e Ricerca*, nº 32, sept-dic 2009, pp. 137-158.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2010): «Los empresarios ante los procesos democratizadores: las experiencias portuguesa y española», en E. LEMUS et al. (coords.): *El fin de las dictaduras ibéricas (1974-1978)*, Centro de Estudios Andaluces/Edições Pluma, Sevilla-Oporto, pp. 185-208.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2012a): «Una esperanza acongojada. Los empresarios españoles y portugueses ante el ingreso en la CEE, 1957-1977», *Hispania*, vol. LXXII, nº 242-2012, pp. 699-722.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Á. (2012b): «Un empeño prematuro. El Consejo Nacional de Empresarios (1965-1969)», en *Historia Social*, nº 72-2012, pp. 113-132.
- GONZÁLEZ SÁNCHEZ, E. (1984): «Las negociaciones de adhesión de España a las Comunidades Europeas: enero 1983-marzo 1984», en *Revista de Instituciones Europeas*, nº 11, mayo-agosto 1984, pp. 477-497
- GRACIA, J. (2014): *José Ortega y Gasset*, Taurus, Madrid.
- GUERECA, L. (1986): «Impacto de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en el sector siderúrgico», en *Ekonomiaz*, nº III-86, pp. 105-122.
- GUILLÉN, A. y GONZÁLEZ, S. (2008): «Los agentes sociales españoles ante el proceso de integración europea. Nuevas opciones de participación y nuevas responsabilidades», en *Mediterráneo económico*, nº 14 -2008, pp. 243-262.

- GUTIÉRREZ ÁLVAREZ, S. (2001): *Aproximación histórica a las organizaciones empresariales en España, vol. II: Las organizaciones empresariales en la Transición: 1975-1978*, Fundación CEIM, Madrid.
- HAAS, E. (1966): *Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea*, Intal, Buenos Aires.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J. (2004): *Economía política de la Transición en España (1973-1980)*, Ed. Complutense, Madrid.
- Información Comercial Española* (2006): «Las políticas comunitarias: una visión interna», nº 831, julio-agosto de 2006.
- JEREZ MIR, M. (1992): «En torno a las elecciones de 1991 a Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y navegación en el ámbito andaluz», en *Revista de Estudios Regionales*, nº 33-1992, pp. 167-191.
- JOVER, J. Mª. (1999): *España en la política internacional: siglos XVIII-XX*, Marcial Pons, Madrid.
- JULIÁ, S. (1996): «Anomalía, dolor y fracaso de España», en *Claves de Razón Práctica*, nº 66-octubre de 1996, pp. 10-21.
- JULIÁ, S. (1997): «Contra el reduccionismo», en *Papeles de Economía Española*, nº 73-1997, pp. 285-288.
- JULIÁ, S. (2006): «En torno a los proyectos de transición y sus imprevistos resultados», en C. Molinero (ed.) *La Transición, treinta años después*, Península, Barcelona, pp. 59-79.
- JULIÁ, S. (2008): *Vida y tiempo de Manuel Azaña, 1880-1940*, Taurus, Madrid.
- KINDELÁN, J. M. (1981): «Política industrial y energética», en R. CARBALLO et al., *Crecimiento económico y crisis estructural en España (1959-1980)*, Akal, Madrid, pp. 427-452.
- LAMO DE ESPINOSA, E. (1993): «La mirada del otro. La imagen de España en el extranjero», en *Información Comercial Española*, nº 722, pp. 11-27.
- LEFEVRE-DALBIN, S. (2009): «Le Quai d'Orsay: un acteur économique de la construction européenne?», en M. LIBERA et al., *L'Europe au coeur. Études pour Marie-Thérèse Bitsch*, Peter Lang, Bruselas.
- LEMENHE, Mª. A. (2010): «Empresários portugueses e a “causa europeia”: interesses e ideologias, consensos e dissensos», en *Revista de Ciências Sociais (UFC)*, vol. 41, nº 2, jul/dic 2010, pp. 83-105.

- LINDE, L. M.ª (1990): «La profundización de la crisis económica: 1979-1982», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) *Economía española de la transición y la democracia*, CIS, Madrid, pp. 35-58.
- LINZ, J.J. y A. DE MIGUEL (1966): *Los empresarios ante el poder público*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- LÓPEZ GALLEGOS, M. S. (2005): «El proyecto de sindicalismo falangista: de los sindicatos autónomos a la creación de las centrales obreras y de empresarios», en F. MORENTE Y F. GALLEGO (eds.), *Fascismo en España*, pp. 43-68.
- LÓPEZ GÓMEZ, C. (2007): «Europeísmo y oposición: Alianza Popular y la adhesión de España a la CEE (1976-1985)», en *Cuadernos de Historia Contemporánea*, vol. 29, pp. 279-296.
- LÓPEZ RODÓ, L. (1990): *Memorias I*, Plaza & Janés, Barcelona.
- LÓPEZ RODÓ, L. (1991): *Memorias II: Años decisivos*, Plaza & Janés, Barcelona.
- LÓPEZ RODÓ, L. (1992): *Memorias III: El principio del fin*, Plaza & Janés, Barcelona.
- LORENZO ESPINOSA, J. M. (1998): «Relaciones políticas entre el empresariado vizcaíno y el estado franquista en la postguerra», en *Congreso de Historia de Euskal Herria*, Txertoa, San Sebastián, 1988, t. V, pp. 99- 111.
- LUDEVÍD, M. y R. SERLAVÓS (1985): «El Fomento del Trabajo Nacional», en *Papeles de Economía Española*, nº 22-1985, pp. 122-139.
- MARÍAS, J. (1994): «La destrucción de la imagen de España», en *Cuenta y razón*, nº 89, pp. 6-9.
- MÁRQUEZ, F. (2012): *José María Cuevas o la aventura de la CEOE*, Cinca, Madrid.
- MARÍN, J. Mª. et al. (2001): *Historia política de España, 1939-2000*, Istmo, Madrid.
- MARTÍNEZ, R. y R. PARDO (1985): «El asociacionismo empresarial español en la transición», en *Papeles de Economía Española*, nº 22-1985, pp. 84-114.
- MARTÍNEZ-ALIER, J. y J. ROCA (1988): «Economía política del corporativismo en el Estado español: del franquismo al postfranquismo», en *REIS*, nº 41-88, pp. 25-62.
- MARZAL, A. (1977): «La empresa en España como problema», en *Sistema*, nº 20-1977, pp. 67-76.
- MATEOS, A. (1988): «Comunistas, socialistas y sindicalistas ante las elecciones del “Sindicato Vertical”, 1944-1967», en *Espacio, Tiempo y Forma*, nº 1-1988, págs. 379-411.
- MATHIOT, A. (1952): «*Les “pressure groups” aux Etats-Unis*», en *Revue française de science politique*, vol. II, nº 3, julio-septiembre, pp. 429-473.

- MILLET, M. (2003): «Negociación e impacto económico de una ampliación: el caso de España», en J. MUNS (ed.), *Lecturas de integración económica: la Unión Europea*, pp. 477-518.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA (1971): *La industria española y el Acuerdo Preferencial con el Mercado Común*, Servicio de Publicaciones del Mº de Industria, Madrid.
- MOLINERO C. y P. YSÀS (1990): «Los industriales catalanes durante el franquismo», en *Revista de Historia Económica*, año VIII, nº 1.
- MOLINERO C. y P. YSÀS (1991): *Els industrials catalans durant el franquisme*, Eumo, Vic.
- MOLINERO C. y P. YSÀS (1993): «Productores disciplinados: control y represión laboral durante el franquismo (1939-1958)», en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 3, pp. 33-49.
- MOLINERO C. y P. YSÀS (1998): *Productores disciplinados y minorías subversivas*, Siglo XXI, Madrid.
- MOLINERO C. y P. YSÀS (2001): «La Dictadura de Franco, 1939-1975», en J. M.ª MARÍN et al., *Historia política de España, 1939-2000*, pp. 17-239.
- MOLINS, J. (1997): «Los grupos de interés», en M. Alcántara y A. Martínez (eds.) *Política y gobierno en España*, Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 359-380.
- MORÁN, F. (1980): *Una política exterior para España*, Planeta, Barcelona.
- MORÁN, F. (1990): *España en su sitio. Memorias políticas de un ministro socialista*, Plaza & Janés, Barcelona.
- MOREIRA, D. et al. (2011): «Attitudes of the Portuguese Elites towards the European Union», en N. Conti, M. Cotta y P. Tavares (eds.) *Perspectives of National Elites on European Citizenship: a South European view*, Routledge, Nueva York, pp. 57-77.
- MORENO JUSTE, A. (1995): *Actitud y reacción de España ante Europa (1945-1962): Franquismo y construcción europea*, tesis doctoral, UCM, Madrid.
- MORENO JUSTE, A. (1998): *Franquismo y construcción europea (1951-1962). Anhelo, necesidad y realidad de la aproximación a Europa*, Tecnos, Madrid.
- MORENO JUSTE, A. (2000): «Las relaciones España/Europa en el siglo XX: notas para una interpretación», en *Cuadernos de Historia Contemporánea*, nº 22-2000, pp. 95-133.
- MORENO JUSTE, A. (2001): «La Historia de las Relaciones Internacionales y de la política exterior española», en *Ayer*, nº 42-2001, pp. 71-96.
- MORENTE, F. y F. GALLEGOS (eds.) (2005): *Fascismo en España*, El Viejo Topo, Barcelona.

- MORO DÍAZ, LUIS V. (1980): «España en la estructura de la CEE», en *Revista de Estudios Agro-sociales*, nº 111, pp. 7-34.
- MORLÁN et al. (2008): «¿Proyecto faraónico o chivo expiatorio? La IV Planta Siderúrgica Integral de Sagunto (1966-1977)», en *Investigaciones de Historia Económica*, nº 11-2008, pp. 137-164.
- MUNS, J. (ed.) (2003): *Lecturas de integración económica*, Universitat de Barcelona, Barcelona.
- MUNS, J. (2003a): «Significado, alcance y problemas de la integración económica regional», en ÍD. *Lecturas de integración económica*, Universitat de Barcelona, Barcelona, pp. 29-52.
- NADAL, J. (1975): *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*, Ariel, Barcelona.
- NADAL, J. y C. SUDRIÁ (1993): «La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)», en *Revista de Historia Industrial*, nº 3-1993, pp. 199-224.
- NAVARRO ARANCEGUI, M. (1988): *La política de reconversión en España: el caso de la siderurgia*, tesis doctoral, Universidad de Deusto, Bilbao.
- NAVARRO RUBIO, M. (1991): *Mis memorias*, Plaza & Janés, Barcelona.
- NÚÑEZ PEÑAS, V. (2013): *Entre la reforma y la ampliación, 1976-1986: las negociaciones hispano-comunitarias en tiempos de transición y «approfondissement»*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- OCHOA, F. J. (2007): «La europeización de España desde la cultura y las categorías del juicio. Reflexiones en torno a Ganivet, Unamuno y Ortega», en *Barataria*, nº 8-2007, pp. 193-213.
- OREJA, M. (2011): *Memoria y esperanza. Relatos de una vida*, La Esfera de los libros, Madrid.
- ORGANIZACIÓN SINDICAL ESPAÑOLA (1973): *Jornadas empresariales sobre Europa*, OSE-Secretariado Central de Asuntos Económicos Sindicales, Madrid.
- ORTEGA, J. (2003): «Antecedentes de la integración europea desde el fin de la I Guerra hasta la constitución de las Comunidades», en J. MUNS (ed.): *Lecturas de integración económica*, Universitat de Barcelona, Barcelona, pp. 53-64.
- PAN-MONTOJO, J. (2007): «Introducción: Poderes privados y recursos públicos. Redes sociales, grupos de interés y políticas económicas, 1844-1975», en *Ayer*, nº 66/2007, pp. 11-26.

- PALACIO ATARD, V. (1994): «España en la historia de Europa», en *Cuenta y razón*, nº 89, pp. 10-16
- PARDO, ROSA Mª. (1996): «Fernando María Castiella: Pasión política y vocación diplomática», en *Historia Contemporánea* nº 15-1996.
- PARDO, R. y F. PORTERO (1996): «La política exterior», en R. CARR (ed.) *Historia de España-Menéndez Pidal. Tomo XLI. La época de Franco (1939-1975)*, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 195-299.
- PAZ-ARES, C. y J. ALFARO (2009): «Artículo 38», en Mª E. CASAS y M. RODRÍGUEZ-PIÑEIRO, *Comentarios a la Constitución Española, XXX Aniversario*, Fundación Wolters Kluwer, Madrid, pp. 980-1000.
- PECHARROMÁN, J. (2011): *Historia de la integración europea*, UNED, Madrid.
- PERDICES, L. y T. BAUMERT (2010): *La hora de los economistas*, Ecobook, Madrid.
- PEREIRA, J. C. (2004): «El factor internacional en la Transición española: la influencia del contexto internacional y el papel de las potencias centrales», en *Studia Historica*, nº 22-2004, pp. 185-224.
- PÉREZ DÍAZ, V. (1985): «Los empresarios y la clase política», en *Papeles de Economía Española*, nº 22-1985.
- PÉREZ DÍAZ, V. (1987): *El retorno de la sociedad civil*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- PÉREZ ESCOLAR, R. (1972): «La banca y la integración de España en Europa», en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. III, nº 10-1974, pp. 614-622.
- PÉREZ GARZÓN, J. S. (2008): «Cuestiones sobre historia social. En la estela de Tuñón de la Lara», en *Cuadernos de Historia Contemporánea*, vol. 30, pp. 23-41.
- PÉREZ LEDESMA, M. (1997): «Empresarios, políticos e historiadores», en *Papeles de Economía Española*, nº 73-1997, pp. 289-293.
- PETRINI, F. (2003): «Les milieux industriels italiens et la création du marché commun», en *Journal of European Integration History*, vol. 9-2003, nº 1.
- PETRINI, F. (2005): *Il liberismo a una dimensione. La Confindustria e l'integrazione europea, 1947-1957*, Franco Angeli Edizioni, Milán.
- POU, V. (2010): *España-Comunidad Europea: después de la adhesión*, Pamplona, IESE.
- POWELL, CH. (1996): «Un “hombre-puente” en la política exterior española: el caso de Marcelino Oreja», en *Historia Contemporánea*, nº 15-1996, pp. 241-256.

- POWELL, CH. (2011): *El amigo americano. España y Estados Unidos: de la dictadura a la democracia*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- POWELL, CH. y J. C. JIMÉNEZ (eds.) (2007): *Del autoritarismo a la democracia*, Sílex, Madrid.
- PRESTON, P. (2004): *Franco*, DeBolsillo, Barcelona.
- PRO RUIZ, J. (1997): «De empresarios modernos y malvados patronos en la España del siglo XX», en *Papeles de Economía Española*, nº 73-1997, pp. 294-305.
- PUIG, N. (2003): «La ayuda económica norteamericana y los empresarios españoles», en *Cuadernos de Historia Contemporánea*, nº 25, pp. 109-129.
- QUINTANA, F. (1996): «La historia de las relaciones internacionales en España: apuntes para un balance historiográfico», en VV.AA.: *La historia de las relaciones internacionales: una visión desde España*, CEHRI, Madrid, pp. 9-65.
- QUINTANILLA, M. Á. (2001): *La integración europea y el sistema político español: los partidos políticos españoles ante el proceso de integración europea, 1979-1999*, Publicaciones del Congreso de los diputados, Madrid.
- REDERO SAN ROMÁN, M. (1992): *Estudios de Historia de la UGT*, Eds. Universidad de Salamanca, Salamanca.
- REYERO, E. R. (2013): «Raimundo Bassols. Veinte años de España en Europa. Análisis documental», en
- RIJNEN, H. (1985): «La CEOE como organización», en *Papeles de Economía Española*, nº 22-1985, pp. 115-122.
- RIQUER, B. DE, (2010): *La dictadura de Franco*, Crítica/Marcial Pons, Barcelona.
- ROLLINGS, N. (2007): *British Business in the Formative Years of European Integration, 1945–1973*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SAMPEDRO, J. L. (2010): *Economía humanista*, DeBolsillo, Barcelona.
- SÁNCHEZ LÓPEZ, R. y E. NICOLÁS MARÍN (1994): «Sindicalismo vertical franquista: la institucionalización de una antinomia (1939-1977)», en D. RUIZ (ed.), *Historia de las Comisiones Obreras*, Siglo XXI, Madrid, pp. 1-46.
- SÁNCHEZ SÁNCHEZ, E. (2006): *Rumbo al sur: Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*.
- SAZ, I. (2010): «Discursos y proyectos españoles sobre el nuevo orden europeo», en F. VILANOVA y P. YSÀS (eds.): *Europa, 1939. El año de las catástrofes*, PUV, Valencia, pp. 129-140
- SEBASTIÁN, J. J. (1994): «La idea de Europa en el pensamiento político de Ortega y Gasset», en *Revista de Estudios Políticos*, nº 83, enero-marzo de 1994, pp. 221-245.

- SEANTE BERENDES, H. C. (2000): «España ante la Comunidad Europea del Carbón y el Acero», en *Anales de Historia Contemporánea*, 16-2000.
- SEANTE BERENDES, H. C. (2002): *España ante la integración europea (1962-1967): el largo proceso para la apertura de negociaciones*, tesis doctoral, Universidad de Alicante.
- SINDICATO NACIONAL DEL METAL (1967): *El sector siderúrgico ante el Mercado Común*, OSE, Madrid.
- SOLBES, P. (1990): «La economía española ante la CEE: el proceso de negociación», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) *Economía española de la transición y la democracia*, CIS, Madrid, pp. 481-504.
- SUÁREZ, L. (1991): *Historia general de España y América. 19.2. La época de Franco*, Rialp, Madrid.
- SUDRIÁ, C. (1994): «Un factor determinante: la energía», en J. NADAL et al., *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.
- SUEIRO, S. (2004): «La Historia de las Relaciones Internacionales en España. Un balance. Tendencias actuales y perspectivas de futuro», en R. Rémond et al.: *Hacer la historia del siglo XX*, Biblioteca Nueva, Madrid, pp. 95-118.
- TAMAMES, R. (1967): *Introducción a la economía española*, Alianza, Madrid.
- TAMAMES, R. (1968): *Los monopolios en España*, Editorial ZYX, Madrid.
- TAMAMES, R. (1972): *Acuerdo Preferencial CEE/España y preferencias generalizadas*, Dopesa, Barcelona.
- TAMAMES, R. (1987): *La Comunidad Europea*, Alianza, Madrid.
- TAMAMES, R. (2013): *Más que unas memorias*, RBA, Barcelona.
- TASCÓN, J. (2002): «Las inversiones extranjeras en España durante el franquismo: para un estado de la cuestión», en *Pasado y Memoria*, nº 1-2002, pp. 277-289.
- TOBOSO, P. (2007): «Empresarios y política en la dictadura de Franco», en *Ayer* nº 66-2007, pp. 143-173.
- TORTELLA, G. (1970): «El Banco de España entre 1829 y 1929. La formación de un banco central», en A. Moreno y F. Ruiz: *El Banco de España: una historia económica*, Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid, pp. 261-313.
- TORTELLA, G. (1973): *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Tecnos, Madrid.

- TORTELLA, G. (1988): «Prólogo», en L. PRADOS DE LA ESCOSURA: *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Alianza, Madrid, pp.11-23.
- TOUCHELAY, B. (2007): «La monnaie dans les discours du CNPF entre 1947 et 1969: un révélateur des relations entre le patronat et les gouvernements», en *Revue européenne des sciences sociales*, nº 137-2007, pp. 233-257.
- TROUVE, M. (2008): *L'Espagne et l'Europe: de la dictature de Franco à l'Union européenne*, Peter Lang, Bruselas.
- TRUMAN, D. (1951): *The governmental process. Political interests and public opinion*, Knopf, Nueva York.
- TUÑÓN DE LARA, M. (1967): *Historia y realidad del poder*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- TUÑÓN DE LARA, M. (1984): *Metodología de la historia social de España*, (5ª ed.), Siglo XXI, Madrid.
- TUSELL, J. (1993): *Carrero*, Temas de Hoy, Madrid.
- TUSELL, J. (2007): *Historia de España en el siglo XX. La dictadura de Franco*, Taurus, Madrid.
- TUSELL, J. y G. QUEIPO DE LLANO (2003): *Tiempo de incertidumbre. Carlos Arias Navarro entre el franquismo y la Transición*, Crítica, Barcelona.
- VALDALISO, J. Mª. (2006): *La familia Aznar y sus negocios*, Marcial Pons, Madrid.
- VALENCIA, G. (1995): «La supresión del Monopolio y el nuevo régimen jurídico del sector petrolero», en *Revista de Administración Pública*, nº 138-1995, pp. 283-314.
- VALVERDE, J. L. (2012): Europa, pensamiento y acción (1945-2012). Ed. Tadigra, Granada.
- VÁZQUEZ, J. A. (1990): «Crisis, cambio y recuperación industrial», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) *Economía española de la transición y la democracia*, CIS, Madrid, pp. 81-117.
- VEGA, J. L. (2009): *Responsabilidad social y los principios del desarrollo sostenible como fundamentos teóricos de la información social de la empresa*, ESIC, Madrid.
- VELARDE, J. (1967): *Sobre la decadencia económica de España*, Tecnos, Madrid.
- VELARDE, J. (1995): «Arturo Camilleri, testigo de la aparición de la sociedad urbanoindustrial en España. Las aportaciones de un agrónomo al conocimiento de nuestra economía», en *Anales de Geografía de la UCM*, nº 15-1995, pp. 789-797.
- VIDAL-BENEYTO, J. (2001): *Memoria democrática*, FOCA, Madrid.
- VIÑAS, A. et al. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Banco Exterior de España, Madrid.

- VIÑAS, A. (2007): «Una política exterior para conseguir la absolución», *Ayer*, nº 68-2007, pp. 111-136.
- VV.AA. (1996): *La historia de las relaciones internacionales: una visión desde España*, CEHRI, Madrid.
- WARLOUZET, L. (2004) «Les diplomates de la DAEF et le CNPF entre petite et grande Europe (1957-1958)», en *Matériaux pour l'Histoire de notre temps*, nº 73, enero-marzo de 2004.
- WARLOUZET, L. (2011): «Patronats français et belge face à la naissance de la politique de la concurrence communautaire (1956-1962)», en M. CHÉLINI et al. (ed.), *Travail et entreprises en Europe du Nord-Ouest XVIII-XX siècle*, PUS, Villeneuve d'Ascq, pp. 257-275.
- WEBER, H. (1987): *El partido de los patronos. El CNPF (1946-1986)*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- WEIDENFELD, W. y W. WESSELS (eds.) (1998): *Europa de a la z. Diccionari de la integració europea*, Mediterrània, Barcelona.
- YSÀS, P. (2006): «La crisis de la dictadura franquista», en C. MOLINERO (ed.), *La Transición, treinta años después*, Península, Barcelona, pp. 27-58.
- YSÀS, P. (2010): «La transición española. Luces y sombras», en *Ayer*, nº 79-2010, pp. 31-57.
- YSÀS, P. (2013): «Ni modèlica, ni inmodèlica. La transició des de la historiografia», en *Franquisme & Transició*, nº 1-2013, pp. 273-308.
- ZARATIEGUI, J. (2010): *Una Europa para dos Españas: primeros pasos hacia la integración (1957-1963)*, EUNSA, Pamplona.
- ZARATIEGUI, J. (2014): *Europa, de entrada, no (1963-1968)*, EUNSA, Pamplona.

ANEXOS

124/06.022(46)

JLC/mp

MUY CONFIDENCIAL

MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES

DIRECCION GENERAL
DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

NOTA PARA EL SEÑOR DIRECTOR GENERAL

*6
Ortiz de Cea
M. Gómez*

Ilmo. Señor:

19 de Noviembre de
1964

En fecha 4 de Noviembre, nuestro Ministro se dirigió a los titulares de la Presidencia del Gobierno, Hacienda, Obras Públicas, Industria, Trabajo, Agricultura y Comercio pidiéndoles designaran representantes, con el fin de constituir con los mismos la Delegación española que negociara con la Comunidad Económica Europea. Dichos Departamentos, junto con el de Información y Turismo y la Organización Sindical, son los que participan en los trabajos de la Comisión Interministerial preparatoria de las referidas negociaciones.

Las razones por las cuales no se ha cursado a estos dos últimos petición semejante son de índole muy diferente.

Para Información y Turismo se trata de motivos esencialmente técnicos y prácticos, puesto que no es de prever que en nuestras negociaciones con la C.E.E. y, sobre todo en la primera fase, que promete ser larga, surjan temas que afecten a la competencia de dicho Departamento y que exijan la presencia en Bruselas de un representante del mismo.

En cambio, para la Organización Sindical, la situación es más compleja. Los Sindicatos representan a los intereses privados y, si bien es evidente que los mismos deberán ser tenidos en cuenta y consultados a lo largo de todas nuestras conversaciones con la Comunidad Económica Europea, no parece, sin embargo, conveniente que se sienten en la propia mesa de la nego-

..../....



MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES

2.-

DIRECCION GENERAL
DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

ción, en donde las soluciones, forzosamente parciales e incluso muchas veces contradictorias, que los diferentes sectores económicos pretenden obtener, obstaculizarán las decisiones pensadas en función del interés nacional a largo plazo y las cuales conjuntamente, de una manera armónica, los intereses contrapuestos. Además, como la experiencia del pasado ha demostrado, la participación sindical, por su propia necesidad de estar en contacto con los intereses que representa, tiene muchas mayores dificultades que la Administración en guardar la discreción imprescindible en toda negociación.

Pero las principales objeciones surgen desde el ángulo exterior. En efecto, una participación sindical en nuestra Delegación, que por muy camuflada que la quisieramos tener acabaría por saberse, acentuaría las reacciones negativas que en ciertos sectores provoca ya la apertura de nuestras conversaciones con el Mercado Común e indispondría a la Comisión de la C.E.E., que tal vez tuviera que hacer frente entonces a peticiones de los Organismos Sindicales Internacionales que, igualmente, desearían estar representados en la negociación.

Todas estas razones tienen un peso indudable y justifican la decisión adoptada, pero no hay que olvidar tampoco las reacciones de orden interno que pueden producirse por parte de la Organización Sindical al comprobar la misma que, de todos los participantes en la antes citada Comisión Interministerial, es ella prácticamente la única que no tiene un sitio en la Delegación negociadora. Anticipo de esta posible reacción son los artículos de prensa aparecidos ya antes del verano y, últimamente, en el periódico A.B.C., y que si no han tenido mayor eco en otras publicaciones, ha sido precisamente por haber intervenido en tal sentido este Ministerio.

.../...



MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES

3.-

DIRECCION GENERAL
DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

Para evitar el nacimiento de dichas suspicacias podría adoptarse el siguiente sistema:

a) Reducir la representación en la Comisión negociadora a aquellos Ministerios que van a verse más directamente afectados en la primera fase, por los posibles temas que se planteen. Esto justificaría la exclusión del de Información y Turismo y del de Obras Públicas, ya que tampoco en el campo de los transportes son de prever, al menos por el momento, temas de discusión.

De esta forma, no sería la Organización Sindical la única ausente de la Delegación negociadora dentro de los participantes en la Comisión Interministerial. Surge, sin embargo, la dificultad de que el Ministerio de Obras Públicas figura entre aquéllos a quienes se dirigió la carta mencionada al principio de este escrito. Como la misma todavía no ha sido contestada, quizás una explicación verbal entre los titulares de ambos Departamento podría dejar resuelta la cuestión.

b) Al propio tiempo, nuestro Ministro podría cursar sendas cartas a los Ministros de ~~Obras Públicas~~, Información y Turismo y a la Organización Sindical del tipo de la que se acompaña como anexo, y a la que no me refiero a continuación por la dificultad que supone reflejar de una manera breve la matización que contiene.

Madrid, 19 de Noviembre de 1964.

EL DIRECTOR DE RELACIONES CON LAS CO
MUNIDADES ECONOMICAS EUROPEAS,

Ciprián Jardines *J. B.*

Anexo II

Bruselas, 20 de Abril de 1967

Excmo. Señor
Don Faustino García Moncó
Ministro de Comercio
M A D R I D . -

Querido Faustino:

Dos letras para ponerte un poco al tanto de lo que ha originado los artículos que estos días están apareciendo en la Prensa española sobre el Kennedy Round.

Con motivo del último Consejo de Ministros de la C.E.E., Salvador López de la Torre estuvo aquí y en una visita que me hizo me dijo que quería informar también al público español sobre la marcha de las negociaciones en el GATT de las cuales no se sabía nada y que creía que eran importantes, preguntándome si podía yo orientarle. Pensando que podía ser ariesgado negarme y que podía acudir a otras fuentes de información peor informadas o intencionadas y que en todo caso sería útil orientarle en el sentido que convenía, accedí a ello suministrándole de palabra aquella información que me parecía podía conocerse y que incluso podía ser útil no sólo para tranquilizar los interesados españoles en la Kennedy Round sino incluso para apuntar a la postura comunitaria y ayudar a crear un refuerzo moral más para nuestras negociaciones con el Mercado Común aquí en Bruselas.

Por lo que he leído en su crónica, me parece que la cosa no salió del todo mal aunque dejó en el aire, por algunas afirmaciones poco claras y aparentemente contradictorias, si la postura comunitaria en Ginebra nos había en definitiva beneficiado o perjudicado, o, en resumen, si las cosas iban bien

... / ...

o mal para nosotros en el GATT, si la Kennedy Round iba a representar para España un éxito o un fracaso.

El artículo de Salvador alertó otros sectores de la Prensa que, a estas alturas, descubrían que existía la Kennedy Round y que nosotros jugábamos en ella. Y así la Agencia EFE encargó a su corresponsal aquí en Bruselas que se ocupase también, además del Mercado Común, del GATT y que informase sobre el estado de la cuestión en Ginebra.

Oportunamente enterado de ello, me puse al hablar con dicho corresponsal, cuya información temía más todavía que la de López de la Torre porque prácticamente del GATT no sabía nada y era la primera vez que iba a escribir sobre un tema tan complejo con el peligro una vez más de confundir y asustar a la opinión pública española. Así pues ofrecí suministrárselo el material de su crónica, lo que aceptó, y de hecho se la hemos redactado prácticamente aquí entre Gijón y yo.

Me parece que ha salido de forma bastante satisfactoria, y como la Agencia EFE suministra información a todos los periódicos españoles, esta versión habrá tenido más difusión que la del A.B.C. y espero que haya contribuido a dejar las cosas más claras y a la gente más tranquila.

Hasta ahora habíamos estado todos procurando no levantar la liebre, evitando hablar en público o hacer declaraciones sobre este tema para hacérselo olvidar a los empresarios, que no tienen nada que temer en esa negociación, como sabes, pero que viven de temores más o menos fundados y están deseando tener a veces motivos, en Sindicatos o en otros sitios, para politizar

.... / ...

3.-

el problema, meterse con el Ministerio, decir que no se les tiene informados, o que no se les ha consultado, etc.etc. Pero dado que era imposible seguir ya con esa táctica porque el corresponsal de A.B.C. iba a suscitar el tema, y probablemente lo haría en forma más bien clamorosa y agresiva, he creído que sería preferible coger una vez más el toro por los cuernos e intentar controlar el proceso de información ya que resultaba inevitable.

He aquí el marco y el trasfondo en el cual se han producido esos artículos. Espero que los Sindicatos o el Sr. Galdós no nos produzcan perturbaciones a estas alturas con motivo de este tema, que por otra parte está llegando rápidamente a su fin puesto que las negociaciones se cerrarán con el mes de Abril o a lo sumo con la primera quincena de Mayo.

Sobre esta última fase y sobre sus incidencias espero poder elevaros un informe que explique nuestra última posición en Ginebra especialmente en relación con la oferta de la C.E.E. y nuestra reacción ante ella, posiciones ambas que han venido condicionadas, al final lo mismo que al principio, el planteamiento total español en la Kennedy Round.

Un fuerte abrazo,



Alberto Ullastres

Madrid, 3 de Febrero de 1968.

El. Ministro de Asuntos Exteriores

Excmo. Señor Don José Solís Ruiz.
Ministro Secretario General del Movimiento.

M A D R I D .-

Querido Pepe:

Me acaba de sorprender desagradablemente la noticia publicada en toda la prensa española sobre la opinión de la Organización Sindical en lo que concierne a las propuestas que vamos a hacer el 7 del mes actual, en Bruselas, dentro del marco de nuestras negociaciones con el Mercado Común.

En efecto, el sábado pasado, el Embajador Ullastres, entregó, dentro de las consultas mutuas y habituales que tenemos con la Organización Sindical, el proyecto de la Declaración española en la citada reunión de Bruselas al Sr. Fuentes Irurozqui (que normalmente acude en representación de la Organización Sindical a las reuniones de la Comisión Interministerial), destacando que se trataba de un documento muy reservado y sobreel cual, con este mismo carácter, queríamos tener la opinión de los Sindicatos.

El Vicesecretario de Ordenación Económica se comprometió a mantener esta reserva, comprendiendo perfectamente que no se podía dar difusión, ni siquiera restringida, a una postura negociadora que todavía no habíamos hecho saber a la otra Parte.

Por ello, te repito, que me ha sorprendido mucho el que, de repente, toda la prensa española reciba información sobre estas proposiciones nuestras y sobre la respuesta que, al respecto, ha dado la Organización Sindical, informaciones que indudablemente han llegado a los periódicos a través de un comunicado de dicha Organización.

En efecto, la Organización Sindical tenía conocimiento de las propuestas españolas exclusivamente en su calidad de miembro de la Comisión correspondiente e idéntico carácter de documento interno para dicha Comisión tenía la respuesta que los Sindicatos daban. Y, como muy bien saben todos los participantes de la citada Comisión Interministerial, las deliberaciones de la misma y los documentos que en ella circulan tienen forzosamente el carácter de secretos.

.../...

El Ministro de Asuntos Exteriores

Por otra parte, en la respuesta del Sr. Fuentes Irurozqui a la consulta que le habíamos formulado se han deslizado serios errores, los cuales, de haber continuado teniendo las comunicaciones respectivas el carácter de reservadas, hubiéramos podido corregir fácilmente en nuestros contactos normales. Ello no ha sido posible, ya que, prácticamente, al mismo tiempo que recibíamos la respuesta Sindical, la prensa tenía un resumen de la misma, en el que figuraban los errores en cuestión.

Entre ellos y a título de ejemplo, te señalo los siguientes:

1.- Se afirma en el informe sindical que la oferta española es excesivamente generosa, ya que prácticamente no pedimos nada a cambio, salvo en términos muy vagos, y no mencionamos ni siquiera los agrios, el aceite de oliva, etc..

Esta afirmación no es exacta, ya que la Organización Sindical está perfectamente al corriente de que en la sesión de Noviembre planteamos en forma muy concreta y explícita nuestras demandas de un desarme total en la Comunidad para nuestras exportaciones agrícolas e industriales, sugiriendo además para una serie de productos, tales como las naranjas, los demás productos hortofrutícolas, el aceite de oliva, los vinos, las conservas de pescado y vegetales, el arroz, el trigo duro, etc., una serie de fórmulas específicas, que habían sido elaboradas en Madrid con la colaboración y acuerdo de los Sindicatos correspondientes.

El documento que vamos a presentar el 7 de Febrero no necesita repetir estas demandas, ya que su finalidad es tan solo la de concretar algunos aspectos, que habían quedado poco precisos, de nuestras ofertas.

Por ello, el sacar la conclusión de que solo ofrecemos y no pedimos, sólo puede ser fruto de un estudio muy superficial de la Declaración de 7 de Febrero, por alguien que desconozca que la misma no es más que una continuación de las de Noviembre y Septiembre. Me ha extrañado especialmente que la Organización Sindical cayera en este error, ya que el jueves pasado el Director de Relaciones con las Comunidades Europeas, Sr. Cerdán, habló con Fuentes Irurozqui, y al señalar éste que la Organización Sindical no tenía objeciones de fondo

.../...

El. Ministro de Hacienda y Comercio.

a la Declaración española prevista para el 7 de Febrero y que solamente echaban de menos una mayor precisión en las demandas, Cerón le explicó que esta mayor precisión ya había sido presentada anteriormente.

2.- Otro error que destaco en la respuesta de Sr. Fuentes Irurozqui en nombre de la Organización Sindical, es cuando la misma critica nuestro enfoque de la negociación, señalando que estamos haciendo un planteamiento exclusivamente comercial. Frente a las críticas que se nos hacen, te diré que justamente lo que estamos tratando de hacer es ensanchar la negociación, en lugar de limitarnos a la solución de ciertos problemas concretos de tipo comercial.

En todos los documentos que hemos presentado hasta la fecha en la C.E.E. hemos planteado, entre los temas a negociar, los financieros, los de mano de obra, cooperación técnica, armonización de políticas, etc., y ello, dentro del marco general de una integración de nuestra economía con la comunitaria.

Si en esta primera fase de las negociaciones, los aspectos comerciales se tratan con prioridad, ello se debe a las propias necesidades de la técnica negociadora, como ha ocurrido cuando los Seis negociaron entre ellos en Tratado de Roma, creando el Mercado Común, o han negociado con otros países acuerdos de asociación.

-----oooo0ooo-----

En resumen, y para el futuro, estoy seguro de que coincido plenamente contigo en la idea de que el valor que tienen estas Comisiones Interministeriales es el de ser un "Forum" en el que los participantes deben hablar con una gran sinceridad y tratar de convencer a los demás de la validez de sus argumentos. En este caso, nos hubiese parecido muy bien que la Organización Sindical hubiese pedido una nueva reunión de la Comisión Interministerial para exponer sus puntos de vista y conseguir que los demás Departamentos económicos aceptasen eventuales rectificaciones a la Declaración española.

.../...

El. Ministro de Asuntos Exteriores

Lo que creo que no es conveniente, es que la opinión pública española quede desorientada ante estas manifestaciones y, unos días antes de la presentación de nuestra Declaración en Bruselas, se debilite la posición de la Delegación que representa a España al verse desautorizada públicamente por la Organización Sindical.

Un fuerte abrazo de tu buen amigo y compañero,



MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE

Direction Générale de la
Politique Industrielle

PARIS, le 18 octobre 1968

Service de la Coopération

NOTE SUR L'ESPAGNE ET LE MARCHE
COMMUN EUROPÉEN

C'est en février 1962 que le Gouvernement espagnol demanda aux Autorités de Bruxelles "l'ouverture de négociations en vue d'examiner la possibilité d'établir des liens" entre l'Espagne et la C.E.E. La réponse de la Communauté se concrétisa sous la forme d'un simple accusé de réception, en raison de la réticence belge, néerlandaise et italienne. Madrid réitéra sa demande en 1964 et le Conseil autorisa alors la Commission à entamer avec le Gouvernement espagnol "des conversations dont l'objet serait d'examiner les problèmes économiques posés à l'Espagne par le développement de la Communauté et de rechercher les solutions appropriées".

Les travaux commencèrent en décembre 1964 et il fut admis entre le SIX que l'éventuel accord comporterait deux phases, la première ayant une durée de six ans, la seconde devant déboucher sur une zone de libre échange.

Mais, tant pour les denrées agricoles que pour un certain nombre de produits industriels, l'ouverture des frontières de la C.E.E. soulève des problèmes et les Six ont établi en commun des listes d'exceptions à la libre circulation des marchandises. De leur côté, les Espagnols, s'appuyant sur leur retard économique par rapport à la C.E.E., ont sollicité un décalage dans le rythme de désarmement tarifaire et contingentaire.

Les dernières conversations entre la C.E.E. et une délégation espagnole ont eu lieu à Bruxelles du 23 au 25 avril 1968.

.../...

- En matière tarifaire, il a été entériné l'accord de nos futurs partenaires sur des abaissements de droits d'environ 40 % sur les produits industriels, pendant la première période de six ans, mais la longue liste d'exceptions à cette règle n'a pas été acceptée.

Dans le domaine contingentaire, l'Espagne est disposée à consolider la libération des importations pour 80 % de son commerce ; elle se réservait le droit de rétablir des restrictions quantitatives dans la limite de 5 % de ses importations. Pour le reste/au rythme de 10 % par an. En fait la Commission a estimé que ces propositions étaient insuffisantes.

- Quant à l'ouverture du Marché de la Communauté aux produits industriels espagnols, il est envisagé un désarmement tarifaire progressif, mais qui ne serait pas complet à la fin de la première étape, une liste d'exceptions a été élaborée par les experts nationaux ; la France a fait inscrire les tissus de laine, certains articles en coton et en fibranc et des matériaux de construction. Pratiquement l'offre globale communautaire n'a pas eu l'agrément des Espagnols.

*

* * *

La première phase des négociations est achevée ; la Commission a fait un rapport au Conseil (non encore diffusé) ; un nouveau mandat de négociations sera vraisemblablement par la suite confié à la Commission.

De toutes façons, les difficultés sont nombreuses pour l'acceptation de la libre circulation des produits tant agricoles qu'industriels.

Le niveau des salaires en Espagne et les conditions plus favorables de certaines productions justifient les réticences des Six ; il conviendrait d'exiger de l'Espagne une harmonisation de sa législation... Par ailleurs l'ouverture rapide du marché espagnol ne manquerait pas de provoquer des dommages à l'économie de la péninsule.

*

* * *

.../...

* les contingents seraient globalisés vis à vis des six et augmentés au.....

En ce qui concerne les rapports bilatéraux franco-espagnols, on sait que notre Gouvernement a plusieurs fois manifesté son désir de voir l'Espagne s'associer à la C.E.E., mais des problèmes particuliers se posent qui ont déterminé une position assez restrictive de notre part. L'Ambassade d'Espagne a/à Paris d'ailleurs, à ce sujet, adressé une longue note au Ministère des Affaires Etrangères, en juin 1968, pour essayer de prouver le déséquilibre existant entre les concessions réciproques de l'Espagne et de la Communauté, de la France en particulier. La note affirme que "si ses propositions n'étaient pas acceptées, l'Espagne se verrait obligée de réviser sa politique économique envers la Communauté et les pays tiers, en intensifiant les échanges qui offriraient les avantages mutuels les plus importants" ; et elle conclut que "l'offre espagnole suppose un important sacrifice au chapitre industriel dans l'espoir que ses demandes relatives au secteur agricole seront acceptées".

Echanges franco-espagnols

	1965	1966	1967	8 mois 1968
IMP. en France	656	840	832	554
EXP. de France	1 336	1 940	1 911	1 070

Les importations en France comprennent environ 60 % de produits agricoles ; les exportations vers l'Espagne sont composées de plus de 80 % de produits industriels.

L'Espagne a été, en 1967, notre 13ème fournisseur et notre neuvième client.

La France est le troisième fournisseur de l'Espagne et son quatrième client.

Anexo V

CHAMBRE SYNDICALE DES
CONSTRUCTEURS
D'AUTOMOBILES
2, RUE DE PRÉSBOURG, TÉLÉPH. 72049-90

Paris, le 22 décembre 1972

J
36683

Département "Affaires Internationales"

Référence : NS/av- 72/2362

Monsieur ASTIER
C. N. P. F.
31, ave Pierre Ier de Serbie

REÇU LE 26/12/72 PARIS

No

Prise de position du CNPF sur la renégociation de l'accord CEE/Espagne

Cher Monsieur,

Suite à nos entretiens téléphoniques, je vous confirme que les constructeurs français d'automobiles qui ont des activités de montage en Espagne ne sont pas favorables à la prise de position du CNPF visant à obtenir la suppression des aides consenties aux exportateurs par le Gouvernement espagnol.

Ils estiment que les pratiques incriminées ne peuvent être considérées comme des aides discriminatoires car il s'agit en fait de remboursements de taxes perçues à l'amont.

L'adoption par l'Espagne d'un régime de TVA changerait évidemment les données du problème.

Je vous renouvelle mes remerciements pour la note que vous m'avez transmise à ce sujet et dont la lecture m'a vivement intéressée.

Je vous prie, Cher Monsieur, de croire à mon meilleur souvenir.

Nicole Solyom

Nicole SOLYOM

EX. sup. DE

TÉLÉGRAMME À L'ARRIVÉE

ATTRIBUTIONS : 3

2. EU EU EU EU EU EU
 EU EU EU EU
 3. IP
 SI

*Zp de la crise [] p. Espa
 demain Bon*

MADRID, LE 20 JANVIER 1976
 REÇU, LE 21 ----- 12H39

circulation SA2
R. GERBET
GRAN
R

NO. 36/45.

ADRESSE A DIPLOMATIE PARIS - COMMUNIQUE VIA LE DEPARTEMENT :

PAR FIL : BRUXELLES 4/13 - DELFRA-BRUXELLES 4/13 - REPAN BRUXELLES 4/13 - LA HAYE 1/10 - LONDRES 4/13 - MOSCOU 1/10 - WASHINGTON 4/13.
 PAR VALISE : COPENHAGUE 1/10 - BONN 4/13 - LISBONNE 1/10 - LUXEMBOURG 4/13 - RABAT 1/10 - ROME 1/10.

++DIRECTEURS++

OBJET: DIFFICILE PRELUDE A UNE DEMOCRATIE.

=====

C'EST DANS UN CLIMAT POLITIQUE DE DETENTE QU'A PARTIR DU 12 JANVIER, UNE VAGUE D'AGITATION SOCIALE, LA PLUS AMPLIE QU'AIT CONNU CE PAYS DEPUIS QUARANTE ANS, ET QUI N'EST PAS ENCORE TOUT A FAIT RETOMBEE, A MIS EN RELIEF LES DIFFICULTES DE LA TACHE QUE SE PROPOSE LA MONARCHIE DE TRANSFORMER PROGRESSIVEMENT LE REGIME FRANQUISTE EN UN ETAT DEMOCRATIQUE.

DE L'EXISTENCE D'UNE ATMOSPHERE DE TOLERANCE, MAIS POINT ENCORE DE LIBERTE, LE TEMOIGNAGE LE PLUS RECENT EN EST DONNE, AU MOMENT MEME OU M. FELIPE GONZALES, PREMIER SECRETAIRE DU PSOE, PARTICIPE AU "SOMMET SOCIALISTE" DE ELSENER, PAR UNE DELEGATION DE L'INTERNATIONALE SOCIALISTE., CELLE-CI, A L'ISSUE D'UNE TOURNEE QUASI OFFICIELLE EN ESPAGNE, A EXPRIME "L'INTERET AVEC LEQUEL LES DELEGUES AVAIENT OBSERVE LE CHANGEMENT INTERVENU".

CE CHANGEMENT, NEANMOINS, QUI RESULTE DE LA SEULE MISE ENTRE PARENTHESES D'UNE LEGISLATION REPRESSIVE ENCORE EN VIGUEUR, ET

.../....

NON DE L'INTRODUCTION DE MESURES POSITIVES, PEUT, DE CE FAIT MEME, ETRE REMIS EN CAUSE DU JOUR AU LENDEMAIN. IL EST VRAI, D'AUTRE PART, QUE LE GOUVERNEMENT ESPAGNOL A MULTIPLIE LES PROMESSES DE REFORMES. MAIS, SANS DOUTE POUR NE PAS HEURTER DAVANTAGE LES ULTRAS ET BIEN SUR POUR RECHERCHER L'APPUI DE L'ETRANGER, LES INTENTIONS REFORMISTES DU POUVOIR ONT SURTOUT ETE EXPOSEES HORS D'ESPAGNE. AUSSI, LE CITOYEN ESPAGNOL, PRINCIPAL INTERESSE, N'APPREND-IL QU'INDIRECTEMENT QUE L'ON ENVISAGE DE RETABLIR LE SUFFRAGE UNIVERSEL ET DE RECONNAITRE LES PARTIS POLITIQUES. CE N'EST EN EFFET QUE LE 28 JANVIER PROCHAIN QUE LE PRESIDENT ARIAS NAVARRO PRESENTERA AUX CORTES SON PROGRAMME DE GOUVERNEMENT.

CETTE ABSENCE DE DIALOGUE ENTRE LE PAYS ET DES AUTORITES QUE CERTAINS TAXENT DE DESPOTISME ECLAIRE, LE RETARD MIS PAR LE GOUVERNEMENT A PRESENTER UN CALENDRIER DE REFORMES PRECISES, ET DANS CE SILENCE, LES DECLARATIONS POUR LE MOINS MALADROITES DU MINISTRE DES FINANCES, ONT GRANDEMENT FACILITE L'EXPLOITATION A DES FINS POLITIQUES PAR L'EXTREME-GAUCHE ET L'EXTREME-DROITE DE REVENDICATIONS SOCIALES AVIVEES PAR LA STAGNATION DE L'ECONOMIE.

TANT QUE LES INTENTIONS LIBERALES DU POUVOIR NE CONNAITRONT PAS UN COMMENCEMENT D'EXECUTION, LES FORMATIONS DE L'OPPOSITION DE GAUCHE, QUI SE REFUSENT A SIGNER UN CHEQUE EN BLANC AU GOUVERNEMENT ET NE VEULENT PAS SE LAISSER DEBORDER, NOTAMMENT PAR LE PCE, SE TROUVERONT SANS ARGUMENT POUR JUSTIFIER UNE ATTITUDE, SINON DE COOPERATION, DU MOINS DE MODERATION COMPREHENSIVE DE LEUR PART. A CONDITION QUE L'AGITATION N'ATTEIGNE DANS L'ENSEMBLE DU PAYS UN DEGRE QUI EMPECHÉ LA MISE EN OEUVRE DE TOUTE POLITIQUE AUTRE QUE DE MAINTIEN DE L'ORDRE, ON PEUT SE DEMANDER -ET C'EST LA THESE DES SOCIALISTES- SI, AU CONTRAIRE, L'EXERCICE D'UNE CERTAINE PRESSION SUR LE GOUVERNEMENT N'EST PAS DE NATURE A FACILITER L'ADOPTION DE REFORMES. C'EST AU DEMEURANT A CETTE FIN QU'UNE VASTE MANIFESTATION -QUI VIENT D'ETRE INTERDITE-, A ETE PREVUE CONJOINTEMENT PAR LA CONVERGENCE DEMOCRATIQUE ET LA JUNTE DEMOCRATIQUE, LE 20 JANVIER AU SOIR, DEVANT LE SIEGE DE LA PRESIDENCE DU GOUVERNEMENT.

AU PAYS BASQUE, D'AUTRE PART, DEUX ENLEVEMENTS ET L'ASSASSINAT D'UN GARDE CIVIL -ACTES DONT ON NE SAIT ENCORE AVEC CERTITUDE S'ILS SONT IMPUTABLES A L'ETA-, RISQUENT D'AMORCER A NOUVEAU LE CYCLE DE LA VIOLENCE.

EN ESSAYANT DE CONCILIER LA SOUPLESSE ET LA FERMETE, MAIS CELLE-CI COMMENCANT PEU A PEU A PREVALOIR SUR CELLE-LA, LE GOUVERNEMENT A JUSQU'ICI EVITE DE TOMBER LE PIEGE DE LA REPRESSION. AU SURPLUS, UN PAS IMPORTANT VIENT D'ETRE FRANCHI POUR PASSER DES INTENTIONS AUX REALISATIONS. LE CONSEIL DES MINISTRES A PRIS LA DECISION DE SOUMETTRE AU CONSEIL DU ROYAUME UN PROJET PROROGEANT D'UN AN L'ACTUELLE LEGISLATURE DES CORTES QUI DEVAIT VENIR A EXPIRATION LE 15 MARS PROCHAIN. LE DELAI AINSI OBTENU SERAIT MIS A PROFIT POUR INSTAURER LE SUFFRAGE UNIVERSEL ET L'INTERVENTION DE PARTIS POLITIQUES DANS LES ELECTIONS LEGISLATIVES. ON ATTEINDRAIT AINSI LE POINT DE NON-RETOUR AU REGIME FRANQUISTE, CAR L'ADOPTION DES DIVERSES REFORMES CONSTITUTIONNELLES NECESSAIRES A L'ETABLISSEMENT D'UN ETAT DEMOCRATIQUE, NE SOULEVERAIT GUERE DE DIFFICULTES DE LA PART DES NOUVELLES CORTES.

EN ATTENDANT, IL N'EN RESTE PAS MOINS QUE D'UNE PART, LA PROROGATION DE LA LEGISLATURE ET, D'AUTRE PART, LA REFORME DU SYSTEME ELECTORAL SONT SUBORDONNEES A L'ACCORD DU CONSEIL DU ROYAUME ET DES CORTES OU LES TENANTS DU FRANQUISME OCCUPENT UNE POSITION TRES FORTE.

A CET EGARD REGNE LA PLUS GRANDE INCERTITUDE, CAR ON NE SAIT ENCORE QUELLE SERA EN DEFINITIVE L'ATTITUDE DES DEUX INSTITUTIONS. AUX ADVERSAIRES D'UNE EVOLUTION DEMOCRATIQUE, LE PRESIDENT ARIAS NAVARRO, QUI CONSTITUE UNE SORTE DE PONT ENTRE L'ANCIEN ET LE FUTUR REGIME, EST LE SEUL QUI PUISSE FAIRE ENTENDRE QUE LEUR INTERET BIEN COMPRIS N'EST PAS, EN BLOQUANT TOUTE POSSIBILITE DE REFORMES, DE PROVOQUER EN FIN DE COMPTE DES BOULEVERSEMENTS DONT ILS N'AURAIENT QU'A PATIR.

AU CAS, QUE L'ON NE SAURAIT ECARTER, OU CE RAISONNEMENT NE SERAIT PAS ENTENDU, LA VOIE DES REFORMES LEGALES APPARAITRAIT COMME DESORMAIS IMPRACTICABLE. SI LE GOUVERNEMENT PERSISTAIT ALORS DANS SA VOLONTE DE DEMOCRATISATION, IL NE RESTERAIT PLUS A M. ARIAS NAVARRO, OU PLUTOT AU ROI, QU'A CONSULTER DIRECTEMENT LA NATION.

.../...

- PAGE QUATRE -

PAR DESSUS LES CORTES ET LE CONSEIL DU ROYAUME. MAIS POUR TENTER UNE
EPREUVE DE FORCE, ENCORE FAUDRAIT-IL ETRE ASSURE DU CONCOURS DE
L'ARMEE DONT ON PEUT AVANCER ACTUELLEMENT QUE, TOUT AU MOINS DANS LE
HAUT-COMMANDEMENT , ELLE N'APPROUVERAIT GUERE UNE TELLE AVENTURE./.

GILLET

Anexo VII

16945 1972, febrero 3. Carta de Dionisio Martín Sanz a D. Felipe Polo, Secretario del Jefe del Estado: Durísima carta d

Dionisio Martín Sanz
INGENIERO AGRÓNOMO

MADRID - 10

(16945)

COVARRUBIAS, 1
TELÉF. 223 60 30

Madrid, 3 de Febrero de 1.972

EXCMO. SR. D. FELIPE POLO MARTINEZ VALDES
Secretario de S.E. el Jefe del Estado

M A D R I D . -

16945

Mi querido amigo:

El ABC publica hoy la síntesis de unas declaraciones que -- recientemente hizo Martín Villa al periódico Tele-Express.

Desde Julio de 1.936 no he leído nada tan falso, irresponsable y demoledor, como esas declaraciones.

¿Cómo se puede ocupar un alto cargo de nuestra Organización Sindical, si no se cree en ella?. ¿Cómo se puede haber participado sinceramente en la preparación de la Ley Sindical, que la consolidaba?.

Antes de escribirte, he procurado informarme si Martín Villa había dado alguna prueba de disconformidad por la interpretación que hubieran dado a sus palabras, pero su silencio no ha hecho más que confirmarlas.

¿Qué importa que el calificativo de vertical, aplicado a -- nuestro Sindicalismo, no dé una fiel imagen de su contenido?. Si su oposición hubiera sido exclusivamente a la nomenclatura, sería respetable, aunque tardía e intranscendente, pero la única interpretación que puede darse a sus manifestaciones es que niega cuento esencialmente significa nuestro Sindicalismo; es decir, la serena convivencia de los supremos órganos de representación, constituidos por quienes legítimamente representan al trabajo y al capital.

Tampoco personalmente me hubiera escandalizado, si vaticinara que una vez alcanzadas más elevadas cuotas de desarrollo político-económico, podría ser aconsejable -aunque no lo dese- domiciliar separadamente el Consejo Nacional de Trabajadores y el de Empresarios, pero manteniendo la convivencia en los Sindicatos de rama, porque ello es consustancial con nuestro Sistema político-económico.

Hay que tener toda la inexperiencia empresarial de Martín Villa, -que ininterrumpidamente ha ocupado altos cargos públicos desde las aulas universitarias- para no darse cuenta de como ha evolucionado el concepto y la realidad de la --

.../...

Dionisio Martín Sanz
INGENIERO AGRÓNOMO
MADRID-10

COVARRUBIAS, 1
TELÉF. 223 60 30

Pag. 2a.
3.2.72

Excmo. Sr. D. Felipe Polo Martínez-Valdés

empresa española, en estos treinta y cinco años.

Pocos empresarios hoy, al efectuar el balance del año, calculan exclusivamente la rentabilidad del capital invertido; la inmensa mayoría tratan de determinar la renta generada para la comunidad en forma de salarios, impuestos o beneficios para el consumidor. Del mismo modo, los dirigentes de nuestros trabajadores y un gran número de los que ocupan puesto de trabajo, son conscientes de que de la marcha de la empresa depende su futuro, en tanto que formen parte de la misma.

Este cambio de mentalidad de las clases sociales y sobre todo la permanente campaña de los dirigentes sindicales, perfeccionando y divulgando ese espíritu de convivencia y entendimiento entre el capital y el trabajo, es lo que nos ha proporcionado la paz social durante estos años, aunque para lograrlo, muchos empresarios hayan aceptado voluntariamente normas salariales, que no siempre han podido soportar.

Pero si quien tiene que velar, en guardia permanente, por mantener viva la convivencia pacífica, inspirándose en la más absoluta justicia distributiva, no cree en los principios a los que tiene que servir, no es admisible que difunda su falta de fe, sin presentar simultáneamente la renuncia a los cargos que ostenta.

Hasta conocer las declaraciones de Martín Villa, yo era incapaz de comprender cómo se puede entablar una negociación laboral, estando bajo secuestro uno de los empresarios afectados, porque la coacción quita validez a todo convenio y además es la antítesis de lo que nuestro Sistema viene predicando.

Si Martín Villa no rectifica de manera clara y contundente, entiendo que tiene que cesar en el cargo que ocupa, ya que de no ser así, en la primera reunión de dirigentes sindicales se pondrían de manifiesto agudos antagonismos ideológicos que difícilmente superaría la capacidad dialéctica del Ministro de Relaciones Sindicales.

.../...

Dionisio Martín Sanz
INGENIERO AGRÓNOMO

MADRID-10

COVARRUBIAS, 1
TELÉF. 223 60 30

Pag. 3a.
3.2.72

Excmo. Sr. D. Felipe Polo Martínez-Valdés

No quiero creer que las manifestaciones de Martín Villa, es tén sugeridas por un Ministro del Gobierno, a quien políticamente él se siente muy vinculado, porque entonces concuerrián en ellas dos nuevos agravantes: premeditación e inspiración superior.

Ahora que a causa del Mercado Común nos es más necesaria -- que nunca la unidad política y el perfeccionamiento de nuestras estructuras empresariales, labor en la que tendría que ser protagonista la Organización Sindical, no pueden ser más inoportunas las declaraciones de Martín Villa, que las habrá formulado por razones de personal estrategia política, ya que posiblemente con ellas pretendía adquirir el derecho a continuar ocupando cargos públicos en el futuro político, que sin duda desea para España.

Pero si Martín Villa tiene alguna posibilidad de sacar fruto de este viraje político -gracias a su edad- es indudable que si se consienten y con ello se le ayuda a realizar sus/ propósitos, no podrán permanecer en ninguno de sus puestos quienes han sido viva encarnación del Sistema político vigente.

Espero que sabrás comprender y perdonar el apasionamiento - con que escribo esta carta, que tiene su origen en la gravedad de los hechos que te expongo.

Mil gracias por la atención que me prestas y un fuerte abrazo de tu siempre buen amigo,

Dionisio Martín Sanz
ps.



RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

NOTA A LA ATENCION DEL EXCMO. SR. MINISTRO DE RELACIONES CON LAS
COMUNIDADES EUROPEAS

PROYECTO

ORGANIZACION DE UN SISTEMA PERMANENTE DE SEGUIMIENTO DE LAS NEGOCIACIONES
DE ADHESION DE ESPAÑA A LA COMUNIDAD EUROPEA

Concierne: Organizaciones Económicas y Empresariales

Daniel de Busturia

Madrid, 30 de Abril de 1979



RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

I - MOTIVACIONES

1. Las negociaciones de adhesión de España a la Comunidad Económica no deben efectuarse en laboratorio, sino con la participación activa de las fuerzas económicas, mediante un sistema permanente de información y consulta.
2. Las organizaciones económicas y empresariales han expresado reiteradamente su deseo de estar de alguna forma implicadas en el proceso - negociador. Disponen de equipos de gente preparada en estos temas. En el pasado han criticado la falta de consulta y el poco caso que - la Administración les ha hecho en esta materia.
3. La adhesión de España a la Comunidad no es un acto meramente administrativo ni de relaciones internacionales. Se trata de insertar el - conjunto de la actividad económica y política del país dentro de un contexto progresivamente integracionista que se rige a través del establecimiento de políticas comunes. Un acontecimiento que supone la modificación jurídica del entorno del ciudadano y de la empresa, exige la asociación de los mismos en el proceso de análisis y de negociación.

.../..



RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

- 2 -

.../..

4. Tan importante o más que la negociación exterior, que en el fondo no será más que la conclusión de calendarios en función de la realidad interna, es lo que podríamos denominar negociación interior o de preparación de las estructuras españolas para asumir con plenitud de beneficios las consecuencias de la adhesión.
5. En virtud de lo que antecede, conviene poner en marcha un sistema -- permanente de seguimiento para que las organizaciones económicas y empresariales participen en las negociaciones de adhesión de España a la Comunidad.

II - OBJETIVOS

1. Este Ministerio informaría sobre :
 - la marcha de los trabajos preparatorios;
 - los factores que se estime que van a incidir sobre la actividad -- económica y empresarial;
 - las posiciones negociadoras que se piensan mantener en las reuniones hispano-comunitarias.
2. Este Ministerio consultaría a las organizaciones económicas y empresariales sobre:
 - planteamientos europeos de carácter económico general;
 - problemas de adaptación sectorial;
 - capacidad de adaptación al proceso integrador comunitario y a la competencia exterior;
 - consecuencias de la asunción de los logros comunitarios;



RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

- 3 -

.../...

- etc.;

3. Objetivo de Representación.

3. Además de los objetivos de información y consulta, la creación de - un sistema de seguimiento de las negociaciones con los medios económicos y empresariales pretendería cubrir las siguientes finalidades:
 - concertación mutua para el establecimiento de programas de formación de los medios empresariales a través de coloquios, seminarios, etc.;
 - análisis conjunto de acciones exteriores de apoyo y defensa de las tesis negociadoras españolas;
 - facilitación del diálogo con organizaciones socioeconómicas en los países de la Comunidad;
 - orientación sobre las estrategias empresariales de adaptación a - las nuevas condiciones y normativas;
 - concienciación de los medios empresariales para una adaptación más fácil al orden económico comunitario.
4. Como objetivo último, este Ministerio debe evitar las críticas estériles e impedir que las organizaciones económicas y empresariales, - por falta de transparencia negociadora, se enfrenten y mantengan posturas contrarias, lo que restaría fuerza a la hora de negociar.

III - ORGANIZACIONES CONCERNIDAS

1. C.E.O.E.
2. Consejo Superior de Cámaras.



RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

- 4 -

.../... las relaciones con los países y dependencias que en su interior se representan
con personalas de acuerdo con sus propias competencias.

3. Círculo de Empresarios.

3. Por parte del Ministerio, con interlocutor permanente, se designa

4. Asociación de Estudios Empresariales.

5. C.E.P.Y.M.E. una comisión que pueda surgir por parte de las organizaciones agrarias integradas en la C.E.O.E., y, para evitar que

IV - SISTEMATICA

de las reuniones se consagren al estudio de la problemática agraria, podrá crearse una comisión de seguimiento de las acuerdos.

1. Las consultas entre este Ministerio y las organizaciones citadas, se efectuarían a un doble nivel: técnico y representativo.

1.1. Las reuniones técnicas tendrían lugar entre representantes de los grupos de trabajo del Ministerio y el grupo de trabajo creado por las organizaciones concernidas. En estas reuniones se abordarían los temas de carácter fundamentalmente técnico. Podrían celebrarse una vez cada 6 semanas, siendo convocadas por este Ministerio.

1.2. Reuniones de carácter representativo: se celebrarían entre el Ministerio y los Presidentes de las organizaciones concernidas o una comisión específica que se crease a este respecto. Las reuniones tendrían una periodicidad bimensual.

2. Para la puesta en marcha de este sistema, conviene impulsar la creación de una comisión única entre las organizaciones concernidas, es-

.../...



RELACIONES CON LAS COMUNIDADES EUROPEAS

- 5 -

.../..

tructurándose dos niveles y dejando que en su interior se repartan las ponencias de acuerdo con sus propias competencias.

3. Por parte del Ministerio, como interlocutor permanente, se designaría una persona de rango adecuado.
4. Ante el problema específico que pueda surgir por parte de las organizaciones agrícolas integradas en la C.E.O.E. y, para evitar que gran parte de las reuniones se consagren al estudio de la problemática agrícola, podría crearse una comisión de seguimiento de los temas agrícolas, compuesta por las Cámaras Agrarias y las organizaciones de productores agrícolas miembros de la C.E.O.E.
5. Se nombraría un secretario de las reuniones mixtas para levantar acta de las opiniones expresadas.
6. La primera reunión de constitución de este Comité de Seguimiento podría tener lugar a mediados del mes de Mayo y, por primera vez, reuniría a los niveles técnico y representativo.
7. La primera reunión técnica podría desarrollarse en el curso del mes de Junio.
8. La primera reunión representativa se fijaría en función de la fecha que se determine para la primera reunión hispano-comunitaria a nivel de suplentes, prevista para el mes de Julio.

Direction Générale
des Services Economiques

Le 15 décembre 1980

Relations Economiques
Internationales

JEB/FT

NOTE A L'ATTENTION DU PRESIDENT CEYRAC

Objet : Votre séjour à Madrid - 22-23 décembre 1980

Bien qu'elles soient unies par des liens très étroits sur les plans économique, social et culturel, la France et l'Espagne vivent dans un climat de tension permanente. Des deux côtés des Pyrénées, les sujets d'insatisfaction et les reproches alimentent périodiquement les conversations des hommes politiques et les colonnes de la presse. Cela est vrai surtout du côté espagnol, où une certaine francophobie, profondément enracinée dans les sentiments du peuple castillan - souvenir des méfaits napoléoniens, puis de l'aide du Front populaire aux Républicains espagnols, enfin de l'opposition de la France au régime franquiste - tend à rendre la France responsable de la plupart des maux politiques et économiques du pays.

La disparition du Général Franco en 1975, et le rétablissement de la démocratie n'ont pas atténué pour autant les ressentiments espagnols, qui trouvent encore de solides arguments dans l'opposition d'une partie de la classe politique française à l'entrée de l'Espagne dans les Communautés européennes, dans l'hostilité des agriculteurs et vignerons du Sud-Ouest français à l'importation de produits concurrents espagnols (hostilité qui prend très souvent des formes aussi brutales que l'incendie de plusieurs camions espagnols durant l'été dernier à la frontière française), dans la faiblesse dont feraient preuve les autorités françaises à l'égard des autonomistes basques installés en France.

.../

Du côté français, les reproches adressés à l'Espagne se situent essentiellement sur le terrain économique. C'est, tout d'abord, l'attitude très protectionniste de l'administration espagnole vis-à-vis des produits importés en Espagne : ce protectionnisme prend notamment la forme de droits de douane et taxes fiscales plus élevées que celles rencontrées par les produits espagnols en France, de difficultés dans l'attribution des licences (quantités et durée de validité), et de retards dans la délivrance des visas d'importation délivrés aux importateurs espagnols de produits français. Reproche aussi en ce qui concerne le peu d'empressement de Madrid à envisager les mesures d'adaptation souhaitables, sur le plan fiscal en particulier, en vue de l'adhésion aux Communautés européennes.

A divers égards, votre visite à Madrid peut contribuer à plus de modération dans les attaques auxquelles se livre régulièrement la presse espagnole contre la France : d'abord, parce que l'industrie française, que représente le CNPF, est favorable à l'adhésion de l'Espagne aux Communautés européennes, et que le CNPF lui-même a pris publiquement position en faveur de cette adhésion ; ensuite, parce que vos interlocuteurs madrilènes n'ignorent pas votre volonté de concertation : c'est vrai, bien sûr des responsables de la C.E.O.E., avec laquelle le CNPF entretient des relations étroites et amicales ; c'est vrai aussi de M. Leopoldo Calvo Sotelo, Vice-Président du Gouvernement espagnol, chargé des affaires économiques, que vous avez reçu au CNPF en 1978 lorsqu'il détenait le portefeuille des affaires européennes. Enfin, on reconnaît à M. Eduardo Punset Casals, nouveau Ministre des Relations avec les Communautés européennes, des sentiments très francophiles.

Ainsi, en soulignant les inquiétudes des industriels français vis-à-vis de leurs relations avec l'Espagne (voir note jointe), vous pouvez espérer une plus grande compréhension de vos interlocuteurs espagnols que celle que le CNPF a pu rencontrer jusqu'à présent.

Notons toutefois une évolution très importante dans l'attitude de la CEOE à l'égard de l'adhésion de l'Espagne aux Communautés européennes (voir note sur l'adhésion de l'Espagne aux Communautés européennes). Bien que demeurant favorable à cette adhésion, la CEOE souhaite aujourd'hui en retarder l'échéance, afin notamment de prolonger les avantages offerts à l'Espagne par l'accord commercial conclu en 1970 avec la Communauté.

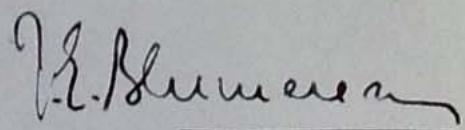
*

.../

Vous trouverez ci-joint :

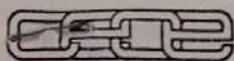
- un programme de votre séjour à Madrid ;
- un ordre du jour de la réunion de travail avec le patronat espagnol, suivi d'une note sur les relations industrielles franco-espagnoles (point 3 de l'ordre du jour) et d'une note sur un programme de rapprochement d'entreprises françaises et espagnoles (point 4 de l'ordre du jour) ;
- une note sur la situation économique de l'Espagne ;
- une note sur les relations économiques entre la France et l'Espagne ;
- une note sur l'adhésion de l'Espagne aux Communautés européennes.

Votre dévoué,



J.E. Blumereau

Anexo X



Bruxelles

Mme BALY, de la part de M. Verhaeghe

ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES DE ADHESION A LA C.E.E.

Diciembre de 1982

● = Capítulo prácticamente cerrado

○ = Capítulo en negociación

□ = Capítulo en el que no hay posición comunitaria

	ACUERDO	PENDIENTE DE NEGOCIACION	
		POSICION ESPAÑOLA	POSICION DE LA C.E.E.
CALENDARIO GENERAL		<ul style="list-style-type: none"> • Queda superada la fecha de enero de 1984 • La mayoría de los países miembros consideran como condición previa la solución de los problemas internos (presupuestario, reforma PAC, pesca ...) • Si Portugal se adhiere antes, el calendario es imprevisible • El año 1983 será decisivo para conocer el futuro de la adhesión 	
UNION ADUANERA	<p>Antisubvención : no puede haber procesos desde la adhesión a costa de la TVA (E)</p> <p>Fabricaciones mixtas : se renunció a la solicitud original para los bienes de equipo destinados a centrales (C)</p> <p>Derechos de base y fecha de referencia de los mismos : los efectivamente aplicados al 19 de enero o julio anterior en 3 meses a la fecha de adhesión (C)</p> <p>Régimen comercial para viajeros y pequeños envíos de carácter comercial : franquicia desde la adhesión (C)</p> <p>Restricciones cuantitativas a la exportación (#) : 3 años para la viruta de cobre (C)</p> <p>Medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas (#) : mantenimiento durante X años del porcentaje de incorporación nacional/60% a los automóviles (E)</p> <p>Libre práctica (#) : el art.115 es suficiente (C)</p> <p>Dumping (#) : posibilidad de procesos durante el período de transición (C)</p> <p>(E) Ha prevalecido la posición española</p> <p>(C) Ha prevalecido la posición comunitaria</p> <p># La posición se cerró el pasado 26 de octubre.</p>	<p>Período transitorio : ± 10 años</p> <p>Restricciones cuantitativas : 23 posiciones</p> <p>Monopolio sin definir modalidad y plazo de su "aménagement".</p> <p>Régimen de Canarias, Ceuta y Melilla sin definir.</p>	<p>Período transitorio : ± 3 años</p> <p>Seis posiciones : azufre, municiones, armas, plásticos (2) y máquinas de coser.</p>

ADUANERA Inuación)	<p>Aeronaves civiles (#) : España suscribió el acuerdo desde la adhesión (C)</p> <p>Preferencia comunitaria #: en todo momento (C)</p> <p>T.P.A. (#) : posición española pero con período de cuatro años (E)</p> <p>Zonas francas (#) : en base a la lista de empresas presentada, stanstill desde ahora los bienes de equipo.</p>		
FISCALIDAD	<p>IVA desde el momento de la adhesión</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adopción del "acquis" CEE sobre las accisas de los tabacos • + régimen fiscal de las islas 	
ASUNTOS ECO-FIN	<p>Acuerdo sobre el conjunto del capítulo</p> <p>Acuerdo sobre la participación española en el mecanismo de apoyo CEE a corto y medio plazo (1)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modalidades de inclusión de la peseta en el ECU • Participación en el mecanismo a muy corto plazo ligado al SME. 	
DERECHO DE ESTABLECIMIENTO	<p>Desde el momento de la adhesión para los transportes, concursos públicos de obras, derecho de sociedades, médicos (excepto dentistas).</p> <p>Banca, 7 años de transición</p> <p>Reaseguros, 6 años de transición</p>		
ARMONIZACION DE LEGISLACIONES	<p>Acuerdo sobre una serie de puntos técnicos</p> <p>Aplicación desde la adhesión de disposiciones CEE sobre el contenido de plomo en la gasolina normal (transición 1986 para la super)</p> <p>Dos años de transición para el chocolate a la taza</p>		
RELACIONES EXTERIORES	<p>Ligado a la Unión Aduanera</p>	<p>Excepciones para la adopción del régimen CEE y países con comercio de Estado</p> <p>Excepciones para la adopción del SPG y acuerdos preferenciales.</p>	
MOVIMIENTO DE CAPITALES	<p>Liberación desde la adhesión</p> <p>Período de transición para inversiones de españoles en la CEE :</p> <p>transición de 3 años para inversionesmobiliarias</p> <p>transición de 5 años para inversiones inmobiliarias</p>		

ESTADOS SOCIALES	Beneficio del FSE desde la adhesión Igualdad de tratamiento desde la adhesión para los españoles ya instalados en la CEE (excepto libre acceso al empleo en otro Estado miembro)	Libertad de circulación para los trabajadores desde el momento de la adhesión.	Período transitorio para el acceso del trabajador español a la CEE.
AGRICULTURA	0	<ul style="list-style-type: none"> Modificación a prever en la PAC para los productos mediterráneos. Punto muy problemático, ligado a la reforma interna de la PAC. 	
POLITICA REGIONAL	Protocolo aparte en el Tratado Beneficio desde la adhesión		
TRANSPORTES	Aplicación del "acquis" CEE desde la adhesión salvo transición instalación del tacógrafo en vehículos de ocasión destinados a uso nacional.		
C E C A	Ver Unión Aduanera	Derogaciones Art.58 y cuotas No a las restricciones para la chatarra Cláusula de salvaguardia de la misma duración que la transición.	Adopción de la totalidad del "acquis". Restricciones chatarra Cláusula de salvaguardia, duración a determinar,
PESCA	0	Dossier muy problemático ligado a una definición política de la CEE sobre la pesca	
PATENTES	# La posición comunitaria ha sido presentada el pasado 26 de noviembre	Inversión de la carga de la prueba : 8 años a partir de la nueva ley de Propiedad Industrial. Garantías de prórroga en la aplicación de la reserva del Art.167 de la Convención de Munich.	# Introducción de la inversión de la carga de la prueba desde la adhesión / 3 años para las patentes existentes. Adhesión a la Convención de Munich y de Luxemburgo el 31.10.1992 Cláusula de restricción cuantitativa en caso de ausencia de patente de producto.
EURATOM		<ul style="list-style-type: none"> Pendiente de la firma del Tratado de No Proliferación Pendiente de la reforma del capítulo VI Euratom 	

