

ISSN: 1139-0107

ISSN-E: 2254-6367

MEMORIA Y CIVILIZACIÓN

ANUARIO DE HISTORIA

21 / 2018

REVISTA DEL DEPARTAMENTO DE HISTORIA,
HISTORIA DEL ARTE Y GEOGRAFÍA
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
UNIVERSIDAD DE NAVARRA

Jesús M. Zaratiegui

Las presiones políticas y empresariales en el marco de la
negociación del Acuerdo Preferencial de 1970 (c. 1968-1972)

*Political Pressures and Business in the Framework of Negotiation of the
«Preferential Trade Agreement» of 1970 (c. 1968-1972)*

pp. 391-413 [1-22]

DOI: 10.15581/001.21.006



Universidad
de Navarra

Las presiones políticas y empresariales en el marco de la negociación del Acuerdo Preferencial de 1970 (c. 1968-1972)

Political Pressures and Business in the Framework of Negotiation of the «Preferential Trade Agreement» of 1970 (c. 1968-1972)

JESÚS M. ZARATIEGUI

Universidad de Navarra

zmosjsi@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-9900-1411>

RECIBIDO: MARZO DE 2018

ACEPTADO: MAYO DE 2018

Resumen: Durante el proceso de integración de España en el Mercado Común, nuestro país utilizó diversos medios de presión diplomática y económica para lograr un acuerdo económico de largo alcance que aliviase la penuria de nuestro país. A partir de documentación obtenida en diversos archivos españoles, el artículo pretende probar la existencia de un conjunto de presiones de tipo económico orientadas a vencer las resistencias de «los Seis» en sus negociaciones con España, para alcanzar un acuerdo preferencial. En concreto, centramos nuestro análisis en las empresas (y los directivos) de tres países (Italia, Bélgica y Holanda) con fuertes intereses en nuestro país.

Palabras clave: Mercado Común Europeo; España. Grupos de presión. Amenazas económicas.

Abstract: During the process of integration of Spain into the Common Market, our country used various means of diplomatic and economic pressures to achieve a long-term economic agreement that alleviated the shortage of our country. Based on documentation obtained in various Spanish archives, the article seeks to prove the existence of a set of economic pressures aimed at overcoming the resistances of «the Six» in their negotiations with Spain to reach a preferential agreement. Specifically, we focus our analysis on the companies (and managers) of three countries (Italy, Belgium and the Netherlands) with strong interests in our country.

Keywords: European Common Market. Spain. Lobbies. Economic threats.



INTRODUCCIÓN

Los grupos de presión en el ámbito de las empresas han recibido cierta atención en la historiografía, siendo pioneros los estudios sobre el *lobbyism* en los Estados Unidos a lo largo del siglo XX (agricultores, usuarios de armas)¹. La creación del Mercado Común significó la extensión de esta práctica al ámbito europeo, con un significativo número de grupos operando en el entorno de los estamentos directivos radicados en Bruselas. Nuestra atención se centra en una forma especial de practicar esta actividad «lobista», en concreto, cómo el gobierno español utilizó una serie de herramientas de presión económica sobre los gobiernos de los Seis, sirviéndose de las empresas de esos países con intereses en nuestro país. Estas y otras prácticas, como las trabas administrativas o el control de cuotas de importación, fueron instrumentos destinados a lograr unas mejores condiciones en el intercambio comercial, además de apoyo a la entrada española en la CEE.

En un trabajo anterior ya estudiamos el uso del chantaje económico contra empresas multinacionales radicadas en España como palanca para lubricar la negociación con la CEE². Ahora continuamos el estudio hasta 1972 en los años previos y posteriores a la firma del Acuerdo Preferencial. Se trata de un tema de interés que profundiza en un aspecto poco conocido de la labor exterior del gobierno franquista. Este trabajo supone una aportación al conocimiento de la historia económica de España ya que se aborda desde el ángulo de la historia política, utilizando fuentes primarias poco empleadas hasta ahora. Existen escasos trabajos con el enfoque concreto que adoptamos en este artículo, aunque sí encontramos trabajos más generales sobre el Acuerdo Preferencial³. En relación con

¹ Sobre los grupos de presión en esos años puede consultarse en Estados Unidos, Key, 1962; en el Reino Unido, Finer, 1966; en Francia, Meynaud, 1962.

² Zaratiegui, 2016. Se trataba de usar a las empresas como intermediarias ante sus respectivos gobiernos, de forma que esa presión acabara sintiéndose a la hora de tomar determinadas decisiones por la CEE con respecto a España. Esta política se aplicó a partir de 1962 especialmente con Italia y los Países Bajos, que eran el fiel de la balanza comunitaria en su actitud hacia España: por un lado, dos países por lo general favorables a nuestros intereses (Francia y Alemania), y otro abiertamente opuesto (Bélgica). Abordamos en ese trabajo el periodo 1962-1968.

³ Las obras de Powell, 2007, Crespo, 2004 y del propio autor, Zaratiegui, 2017 sobre las relaciones de España con la CEE hacen referencia a la cuestión. Igualmente son útiles los escritos de Raimundo Bassols, 1985, por su conocimiento del proceso. Incluso obras publicadas en los años posteriores al acuerdo (por ejemplo, el estudio de Tamames, 1972) podrían resultar de interés para entender lo

aspectos más específicos, la inversión extranjera en España ha sido objeto de estudio por Muñoz, Roldán y Serrano⁴, luego completado por los trabajos de Sánchez⁵ y Castro⁶ para la inversión francesa, y Álvaro-Moya⁷ en relación con las norteamericanas. También los trabajos desarrollados por Tascón, Puig, De la Torre y Pardo, entre otros⁸. Para conocer las relaciones entre España y la CEE puede ser útil nuestro trabajo sobre la integración de nuestro país en la CEE⁹.

El reto de este artículo es trascender la descripción de casos sueltos para aportar algo al conocimiento de las relaciones económicas y políticas del franquismo con la Europa comunitaria. Intentaremos hacer un balance de si, en su momento, resultaron decisivas o solo fueron mecanismos puntuales. Todo ello acompañado de un seguimiento de las relaciones bilaterales con los países implicados (Bélgica, Holanda, Italia) y el efecto de la evolución de la política interior española. Adelantemos que el actor principal es el Ministerio de Asuntos Exteriores, y la persona de Fernando María de Castiella, aunque fuera relevado en el cargo en la crisis de 1969, pasando a ocupar esa cartera Gregorio López Bravo¹⁰.

1. LA PRESIÓN SOBRE EMPRESAS EXTRANJERAS RADICADAS EN ESPAÑA

La negociación entre la CEE y España con vistas a la firma de un acuerdo de intercambio económico, fue un largo proceso de siete años que culmina en 1970 con la ratificación del Acuerdo Preferencial. En este complicado proceso, la valoración que hacían los gobiernos de los Seis sobre el franquismo es una importante clave interpretativa. La oposición radical de un país como Bélgica hundía sus raíces en reivindicaciones

que verdaderamente suponía el desarme arancelario para España. Por último, los artículos de López Zapico, 2015 sobre cómo fue observada la negociación por parte del otro poderoso actor económico: Estados Unidos.

⁴ Muñoz, Roldán y Serrano, 1978.

⁵ Sánchez Sánchez, 2006.

⁶ Castro, 2011.

⁷ Álvaro-Moya, 2012.

⁸ Tascón, 2008; Puig, Álvaro Moya y Castro, 2008; De la Torre, 2011; y Pardo, 2000.

⁹ Zaratiegui, 2017.

¹⁰ La escasa implicación de López Bravo en estas maniobras quizá pueda encontrarse en el hecho de que su diseño y puesta en práctica se realiza con mayor intensidad en el periodo 1963-1968, cuando es Castiella quien dirige el ministerio. También sería decisivo el papel jugado por los embajadores y la propia Misión de España en Bruselas, con Alberto Ullastres a la cabeza, haciendo recaer el protagonismo en embajadores como Sánchez Bella.

políticas —la nunca otorgada entrega por la justicia española del líder rexista León Degrelle, la cobertura que dio el gobierno belga a grupos anarquistas y comunistas con muchos exiliados españoles entre ellos—, y económicas —el abierto conflicto por la expropiación de la «Barcelona Traction»—, por no mencionar el histórico recelo a lo español en la tierra hollada por el Duque de Alba. En el caso de Italia¹¹ y Holanda primaban las razones más pragmáticas de índole económica —intereses agrícolas, empresas multinacionales—. La posición más favorable de Alemania y Francia siempre estuvo condicionada a la concesión de facilidades a sus empresas, y a la adquisición de material militar y tecnológico.

Los países integrantes de la CEE disponían de una serie de ventajas, derivadas de los acuerdos parciales firmados con nuestro país, así como los más amplios del GATT, que les hacía no tener ninguna prisa por revisar el *statu quo* económico. Para España era más importante el tema de las excepciones industriales que el desarme arancelario.

Después de tres años de tanteos (1964-67), las conversaciones que acabarían conduciendo a la firma del Acuerdo Preferencial de 1970 estaban en un punto muerto en otoño de 1967. La delegación española era consciente de lo distantes que estaban las posturas y la necesidad de abrir brecha de algún modo; a nadie se le escapó que se trataba de un asunto serio porque era la posición oficial del Consejo de Ministros comunitario, y quien tomaba las decisiones eran los gobiernos nacionales a través del Consejo, no la Comisión europea. La opción de denunciar el acuerdo vigente ganaba partidarios en nuestro país. Fue entonces cuando el tándem negociador —Alberto Ullastres y José Luis Cerón— propuso lanzar un órdago a los comunitarios: el mandato es inaceptable, pero les vamos a sorprender; piden que nos abramos, vamos a darles el doble, pensaron. Era el inicio del que se conoce como *enfoque maximalista*, o reducción de aranceles industriales a cambio de facilidades agrícolas. Muchos pensaron que nuestros negociadores se habían vuelto locos, ya que España mal podría beneficiarse de facilidades exportadoras de productos industriales que nuestro país no producía entonces. La novedad del planteamiento estaba en que al abrir nuestro mercado industrial, las empresas de toda Europa comenzarían a presionar a sus gobiernos, al ver la oportunidad que se les ofrecía: era meter un caballo de Troya den-

¹¹ Sobre la relación de nuestro país con Italia son muy recomendables los recientes textos de Cañellas, 2017 y Muñoz Soro, 2017.

tro de la CEE. El gobierno español aceptó este cambio de tercio tan brusco que proponían nuestros embajadores ante la CEE.

El enfoque maximalista que la delegación española quería dar a la negociación aparece formulado explícitamente por primera vez en una «Nota» que preparó Cerón con objeto de esbozar la postura española¹². En ella se reconocía que el interés por alcanzar acuerdos lo tenía España, no la CEE, que por ese motivo «nos ha hecho una oferta extremadamente reducida». Por tanto, rechazaba el enfoque reducido de la negociación inclinándose por otro más amplio: «podrían hacerse las máximas ofertas posibles en el campo industrial», teniendo en cuenta que el desarme no comenzaría hasta pasados tres años; similar planteamiento serviría para la agricultura. Era una apuesta fuerte: se pedía todo a cambio de casi nada. Pero ese *todo* era solo una posibilidad de futuro, bien incierta a los ojos de todos en ese momento.

En la reunión negociadora de noviembre de 1967 los comunitarios se vieron sorprendidos por la oferta de desarme industrial presentada por la delegación española ya que iba más allá de lo que habían solicitado: era la táctica de la zanahoria, en palabras de Cerón, un cebo para arrancar concesiones agrícolas. Se proponía un desarme escalonado en 4 grupos de productos industriales, se solicitaba el trato intracomunitario para los productos industriales y para los agrícolas no sometidos a ordenaciones de mercado en la CEE. Las ofertas españolas en materia industrial eran ambiciosas: España nunca había concedido un grado igual de apertura económica a ningún país o bloque de países; y condicionaba la oferta industrial a una actitud similar de la Comunidad en el campo agrícola. El objetivo pretendido era avivar el apetito de las empresas europeas instaladas en España para ejercer presión sobre ellas, de forma que las demandas españolas acabaran llegando a los gobiernos. Pero la posición maximalista alarmó a los industriales españoles ya que hacía una petición muy fuerte, la del trato intracomunitario¹³. Toda la operación se

¹² Dirección General de Organismos Internacionales. «Negociaciones con el MCE», 5 de octubre de 1967 (AGUN/LLR/025). También Ullastres a Castiella, 5 de octubre de 1967 (AFMC: 202, 3394, 1).

Relación de archivos consultados: Fernando María Castiella (AFMC); Universidad de Navarra (AGUN); Ministerio de Asuntos Exteriores (AMAE); Administración del Estado, Alcalá (AGA); Archivo Fundación Franco (AFF).

Relación de acrónimos usados: Laureano López Rodó (LLR); Alfredo Sánchez Bella (ASB); Alberto Ullastres (AUC); Antonio Garrigues (AGD); Mariano Navarro Rubio (MNR).

¹³ Aquella táctica negociadora era realmente original, pues normalmente una negociación se inicia ofreciendo poco y pidiendo mucho, para luego ir aumentando la oferta inicial con el fin de buscar

apoyaba en la convicción española de que la oferta era inaceptable para los comunitarios. La Comunidad quedaría mal si, como se esperaba, rechazaba la oferta española.

La CEE tomó con calma el examen de la ambiciosa solicitud española porque dentro de la Comunidad existía una honda fractura entre los intereses agrícolas —contrarios al acuerdo con España—, y los industriales —favorables, al abrirse de par en par la entrada a nuestro país—. En definitiva, la pugna inducida por la propuesta española, acabaría por hacer descarrilar la negociación bajo este Primer Mandato¹⁴, y exigiría un Segundo al año siguiente.

Las autoridades españolas ya estaban ejerciendo presión sobre empresas extranjeras, como censuraba el ministro italiano de Comercio, Giusto Tolloy, quejoso de las trabas administrativas que les ponía el Ministerio de Industria español. Este era un grave problema de la política exterior española: la falta de coordinación entre ministerios —en este caso entre los de Industria y Asuntos Exteriores—. El embajador en Roma, Alfredo Sánchez Bella, alertó al ministro Gregorio López-Bravo del peligro de volver a actitudes autárquicas si la negociación no acababa en buen puerto. Los criterios de adjudicación de proyectos de inversión dependerán de la actitud que adopte el país respectivo, aclaró López-Bravo.

Yo recomendaría a los grupos estatales italianos que si efectivamente tienen un auténtico interés en actuar aquí, lo hagan con el espíritu de aceptación del riesgo que les es tradicional y que han demostrado poseer en sus actividades en los diversos países en los que han hecho acto de presencia¹⁵.

un compromiso con la posición de la otra parte. Pero, en este caso, muy al contrario de estas pautas tradicionales, los negociadores españoles prefirieron empezar por ofrecer mucho y así movilizar Países Miembros y grupos de presión interesados por la oferta española, con el fin de romper el marco estrecho del Primer Mandato. La segunda fase consistiría en, cuando se acercara el momento de la firma del Acuerdo, ir retirando ofertas al no obtener todo lo que se había pedido para el sector agrícola y que sabíamos que era mucho más de lo que la Comunidad nos podía otorgar.

¹⁴ El Primer Mandato o posición negociadora comunitaria seguía la fórmula de acuerdo telescópico en dos etapas que permitió negociar un acuerdo preferencial capaz de satisfacer las aspiraciones de España en el plano comercial. Al poder bloquear el paso de la primera a la segunda etapa, los comunitarios se aseguraban contra cualquier eventual evolución hacia la adhesión y se ponían a salvo de dificultades políticas. La primera fase duraría 6 años y sólo se pasaría a la segunda si había voluntad por ambas partes.

¹⁵ López Bravo a Sánchez Bella, 6 de abril de 1968 (AGUN/ASB/068/105).

LAS PRESIONES POLÍTICAS Y EMPRESARIALES...

Delicada manera de decir que se les terminaba el tiempo de las facilidades políticas, y que el gobierno se planteaba activar de nuevo mecanismos de retorsión contra estas empresas.

Alberto Ullastres, impulsor del enfoque maximalista que daba cobertura técnica al uso de medidas de presión, discrepaba del abuso de estas medidas que, en su opinión, conducían a muy poco. «Esa es siempre una mala política». España tenía todas las de perder en ese juego ya que sin las importaciones de España los mercados de la CEE no sufrirían alteración, mientras que el nuestro sí que sufriría sin ellos como mercados consumidores.

No se trata de ejercer un juego de presiones porque no hay opción. Hemos de comprar donde vendemos, porque solo nos querrán comprar donde compramos. Pues entonces, ¿qué papel juega la presión en tales condiciones? (*La Vanguardia*, 2.3. 68).

De acuerdo con la estrategia del enfoque maximalista, España comenzó a retirar oferta ante la escasa respuesta comunitaria. Un optimista Ullastres creía que en el terreno industrial los comunitarios se acabarían contentando con lo que se ofrecía; y, en efecto, así fue como sucedió finalmente.

Hay que considerar, a la luz de lo que venimos exponiendo, las oportunidades de inversión —refinerías, concursos de construcción de infraestructuras, etc.—, ligadas a los planes de desarrollo muchas veces, cuya concesión era un arma en manos del gobierno español. Eso explica por qué se retrasa tanto la adjudicación de algunos contratos —la refinería de Tarragona no se había resuelto aún en 1971—, a la espera de un cambio en la postura política de los países que licitaban el proyecto.

Desde mayo de 1968, las autoridades españolas se centraron en la negociación producto a producto con las autoridades comunitarias. Los embajadores ante los Seis recabaron datos de las asociaciones empresariales, sobre los grupos profesionales interesados en cada uno de los productos españoles, para poder estudiar las contrapartidas que se solicitarían en cada caso. La táctica consistía en adelantarse a los funcionarios de la CEE de forma que éstos se encontraran con una posición firme por parte del sector local del país en cuestión, fruto de la previa presión española.

Esta labor de persuasión económica hay que llevarla a cabo desde ahora para evitar que los Servicios de la Comisión encuentren en los observadores de los países reacciones demasiado negativas cuando los sondeen en la

fase de preparación del Informe (...) Creo sumamente interesante que la Misión fuera obteniendo de los Servicios de la Comunidad, qué país se ha opuesto a cada producto (...) Esto nos daría el mapa de las resistencias y, por consiguiente, de nuestros puntos de ataque¹⁶. Se trataba así de resolver el problema de la falta de un interlocutor directo y tener que actuar siempre por persona interpuesta, asunto recurrente en los contactos con la Comisión. "Por eso tiene interés estos contactos directos con los expertos nacionales acreditados en las Representaciones Permanentes". Era más fácil entenderse con los grupos empresariales que con las autoridades de cada país.

Este aspecto comercial/coactivo de la campaña se complementarí­a con otro más político. El ministro de Asuntos Exteriores, Fernando Marí­a de Castiella, tenía previsto viajar en junio a las capitales comunitarias, pero

esta gestión será de orden exclusivamente político y queda siempre pendiente la de índole económica convenciendo a los distintos Departamentos y sectores sobre la bondad de nuestras ofertas y la falta de malicia de nuestras demandas.

El concepto de «gestión política» poco tenía que ver con la realidad de la situación que reconocía bien el rotativo *Primera Pá­gina* (24.5):

los caminos que conducen a Europa son evidentemente caminos democráticos. Nosotros podemos hacer caso omiso del Tratado de Roma y la verdad es que, hasta la fecha, este caso le venimos haciendo, pero eso está en contradicción con nuestra permanencia a la puerta del Mercado Común desde 1962.

Como parte de este juego de presiones nació la Oficina de Prensa de la Misión de España en Bruselas, a la que se había incorporado Juan José Bellod. Fue él quien organizó en mayo de 1968 la estancia de una semana en Bruselas de 23 periodistas españoles. Ullastres ejerció de anfitrión y pudieron conocer de cerca el funcionamiento de la CEE. Serían en el futuro de gran utilidad como altavoz de las directrices del gobierno español para amedrentar a empresas poco colaborativas con nuestros requerimientos. Hasta entonces, nuestros negociadores habían argumentado con los datos de la balanza comercial que eran «el caramelo y el estímulo y también la justificación de nuestras demandas. Pero quizá con-

¹⁶ Cerón a Ullastres, 3 de mayo de 1968 (AGUN/AUC/705).

venga asimismo enseñar un poco el bastón», sugiere Cerón a Ullastres en mayo. Y explica qué entendía por *bastón*:

ir dejando caer los riesgos que ello implicaría, no solo de una retirada drástica de las ofertas españolas sino también de un cambio en nuestra política de liberalización a que empujan nuestra coyuntura económica y el déficit de la balanza de pagos¹⁷.

Todo aderezado con llamadas a empresarios de esos países al Ministerio de Industria para ponerles ante la realidad de la posición española.

Con ese objetivo Cerón preparó la larga nota de 17 folios fijando la posición negociadora de nuestro país. «En la era de los grandes espacios económicos, España no puede quedarse al margen de este proceso. Perderíamos la segunda revolución industrial como perdimos la primera»¹⁸. No alcanzar un acuerdo comercial con la CEE «supondría un ensanchamiento del foso que nos separa de los países industrializados y la merma de nuestra posición competitiva». Cerón apuntaba la necesidad de poner «nuestras exportaciones en iguales condiciones a las de nuestros competidores», sin reparar en cómo se daba ese impulso. Porque «hay sectores, potencialmente exportadores, cuya falta de competitividad no se debe a deficiencias internas» sino a la competencia de las empresas extranjeras que operan en España.

El Consejo comunitario aprobó en octubre el Informe recibido de la Comisión sobre la primera fase de las negociaciones con España. Mantenía el compromiso político entre los Seis, pero reconocía que el Mandato no respondía al equilibrio asimétrico de una negociación entre economías tan dispares. Para subsanarlo, proponía ampliar la oferta comunitaria industrial y agrícola, e incluir cláusulas de salvaguardia eficaces. En respuesta, el gobierno español decidió que Ullastres visitara las capitales de los Seis¹⁹. Con particular atención a los dos países que eran un quebradero de cabeza para conseguir un acuerdo beneficioso. La visita a Italia consiguió sus objetivos, pero ante las dificultades aún existentes «tene-

¹⁷ Cerón a Ullastres, 7 de mayo de 1968 (AGUN/AUC/705).

¹⁸ Nota de Cerón, “Las negociaciones de España con el Mercado Común”, de 18 de octubre de 1968 (AGUN/AUC/667).

¹⁹ Las capitales visitadas fueron: París (10-16.11), Bonn (19-20), Roma (21-23), Bruselas (26-27), La Haya (29-30) y Luxemburgo (1-2.12).

mos necesidad de arbitrar fórmulas enérgicas que nos permita concluir satisfactoriamente la negociación»²⁰. Con Bélgica

la amenaza de retirar contrapartidas habría que esgrimirla especialmente para lograr una actitud receptiva frente a nuestras pretensiones a favor de nuestras exportaciones agrícolas, en relación a las cuales encontraremos numerosas oposiciones.

Como veremos, eso condujo a nuevas prácticas de retorsión contra empresas italianas y belgas.

También con Francia se pusieron en práctica métodos más suaves, pero dirigidos igualmente a presionar a sus empresas. La venida a Madrid en marzo de 1969 del ministro de Industria Betancourt confirmó que a Francia le interesaba hacer negocios en España, so capa de apoyar nuestra integración. Este último aspecto fue brevemente abordado y pronto se interesó Betancourt por intereses franceses como la explotación de los fosfatos del Sahara, la adjudicación de una refinería de petróleo, a la que pujaba el ente público galo ERAP, y la puesta en marcha de nuevas siderurgias. Como revelaba un informe interno del ministerio francés de Asuntos Exteriores, era este ministro de Industria, junto al de Agricultura, el que mostraba mayores reticencias en relación a nuestro país.

La France, malgré réticences du Ministère de l'Industrie et surtout de l'Agriculture, a joué, aux côtés de l'Allemagne, un rôle important pour vaincre la mauvaise volonté persistante de l'Italie et des Pays-Bas²¹.

La «Nota» de enero del Gobierno español había tenido poco eco en las autoridades comunitarias. A pesar de que el Consejo de la CEE aprobó el 25 de marzo de 1969 una reducción del 40% para nuestras exportaciones de agrrios, en los asuntos que realmente interesaban a España los hechos desmentían las buenas palabras. Siguiendo instrucciones de Castilla, Sánchez Bella expuso al ministro francés Violet, de visita en Roma, el cansancio de España ante tantas promesas incumplidas:

Mantuve a solas un diálogo con Violet comentando el viaje de Michel Debré y estuve bastante duro, diciéndole que si tenía tan excelente disposición hacia España era preciso la demostrara haciendo que las razones políticas superen las divergencias económicas que actualmente existían,

²⁰ Sánchez Bella a Castiella, 27 de noviembre de 1968 (AGUN/ASB/099/215).

²¹ «L'Espagne et le Marché Commun», 23 de octubre de 1969. AMAE-F, Europe, Espagne, 1961-70, vol. 354.

LAS PRESIONES POLÍTICAS Y EMPRESARIALES...

porque se estaba dando la paradoja de que nuestra «gran amiga» Francia, a la hora de la verdad era mucho menos generosa que Italia. Así podía fácilmente demostrarse que en los últimos años las inversiones francesas en España habían sido notoriamente inferiores a las italianas, el déficit de la balanza comercial mucho mayor y, en el curso de nuestras negociaciones con el MEC, (...) las objeciones francesas hacían referencia a 25 productos, actitud verdaderamente enojosa y hasta intolerable, que exigía la enérgica intervención de carácter político²².

Violet recibió la inesperada filípica con estoicismo y prometió transmitir en París ese punto de vista. En plena campaña electoral, difícilmente podría interesarse De Gaulle en esta cuestión; y el 28 de abril cesaría como Presidente de la República²³.

Los negociadores españoles se enervaron cuando en abril la Comunidad firmó acuerdos de asociación con Túnez y Marruecos. Se daba la paradoja de que, al amparo de una fórmula diseñada para resolver el caso español —el acuerdo telescópico por etapas—, otros países que iban más retrasados en la negociación, conseguían concretar soluciones, mientras España seguía esperando que la CEE concediera el nuevo mandato. Cerón se explaya:

Hay que contrarrestar las posturas mezquinas y poco razonables de la Comunidad (...) es ahora, antes de la decisión sobre el segundo mandato, cuando tenemos que echar toda la carne en el asador (...) Ello puede hacer aconsejable unas rápidas y directas visitas a dichas capitales, yendo muy al cuerpo de los problemas concretos que deseamos ver resueltos favorablemente en el segundo mandato. Estas visitas deberían ir respaldadas por las medidas interiores de persuasión y, donde sea posible, por gestiones políticas que muestren nuestra insatisfacción por los resultados obtenidos hasta la fecha, que no han correspondido a las buenas relaciones existentes (...) Industria, Comercio y Hacienda podrían poner en marcha instrumentos de persuasión muy eficaces²⁴.

En esta ocasión fueron los empresarios holandeses presentes en nuestro país el blanco principal de acciones.

El pragmático gobierno holandés, muy ligado a intereses industriales, había reducido sus reservas a la concesión del nuevo mandato con España. Pero en enero de 1969 las declaraciones del ministro Joseph Luns

²² Sánchez Bella a Castiella, 1 de abril de 1969 (AFF, leg. 99, fol. 99).

²³ Cortina a Castiella, 28 de abril y 2 de mayo de 1969 (AFMC, 232, 4771-1, 4774-10).

²⁴ Cerón a Ullastres, 23 de abril de 1969 (AGUN/AUC/667).

en razón del estado de excepción en nuestro país, habían parado toda acción. Con las aguas más calmadas, la estrategia del gobierno consistió en rodear el obstáculo político ya que, según Cerón recuerda al embajador Ángel Sanz-Briz, «la eliminación de excepciones industriales es más importante para nosotros que el aumento del desarme al 70 %»²⁵. La operación se inició en la empresa Philips, con cuyo vicepresidente Le Clercq, cenó Sanz-Briz y le expuso la preocupación del Gobierno español por el incidente en el Parlamento holandés, y la necesidad de un desarme superior a ese porcentaje, para rectificar el desequilibrio en la balanza de pagos hispano-neerlandesa. Ante el requerimiento de Sanz-Briz de un mayor apoyo de la empresa a la solicitud de España,

Le Clercq me reiteró su amistad hacia España y el Régimen; me dijo que tenía fácil acceso a este ministro de Asuntos Económicos, Block, a quien se proponía visitar en breve para apoyar nuestra posición (...) También era para él posible dialogar con algunos de los miembros de la minoría socialista que, por su obstinación doctrinal, ha causado graves perjuicios a la economía holandesa [pérdida de un contrato con África del Sur para construir submarinos, en beneficio de Francia] (...) Ha prometido emplearse a fondo a nuestro favor (...) sobre todo después de la condecoración concedida por S. E. el Jefe del Estado al Presidente del Consejo de Administración, F. J. Philips²⁶.

Sanz-Briz completó la maniobra reuniéndose con representantes del ministerio de Comercio e Industria holandés para aclarar qué postura mantendrían en la comisión encargada de España. «A pesar de sus reiteradas protestas de apolitización al estudiar las concesiones comunitarias en favor de nuestras exportaciones agrícolas»²⁷, los encontró influidos por la interpelación socialista. Pensaban solicitar una oferta española más substancial ya que, para ellos, nuestra hábil presentación escondía una sustancia más bien escasa:

estando el grupo español compuesto por excelentes negociadores, adobabais vuestra postura con una aparatosa «cortina», lo que era normal en toda negociación en la que se empieza pidiendo mucho y no dando nada para, tras el consiguiente chalaneo, lograr un cierto equilibrio.

²⁵ Cerón a Sanz-Briz, 24 de marzo de 1969 (AGUN/AUC/655).

²⁶ Sanz-Briz a Castiella, 3 de abril de 1969 (AGUN/AUC/655).

²⁷ Sanz-Briz a Cerón, 18 de abril de 1969 (AGUN/AUC/655). En ese momento, el Grupo España estaba discutiendo la propuesta para el aceite de oliva que presentaría a la Comisión (AGUN/AUC/678).

Prometieron no oponerse a un acuerdo siempre que se lograra ese equilibrio. Pero no serían ellos los que dieran la cara por España: «no era oportuno y ya habían roto lanzas en favor nuestro con los agrios y el aceite de oliva, por lo que ahora preferían mantener una prudencial reserva».

El acoso a los empresarios holandeses siguió su curso, ahora con la visita de Alfonso Fierro, Presidente del Banco Ibérico, a G. A. Wagner, Director General de *Royal Dutch Shell*. Fierro se alojó significativamente en la embajada y Sanz-Briz le acompañaría en las entrevistas donde se trató de las posibilidades de *Shell* en el concurso de la refinería de Tarragona. Wagner prometió hablar con los ministros económicos y con el líder de la minoría socialista. «He podido comprobar, una vez más, que las grandes empresas holandesas ejercen entre bastidores una considerable influencia tanto sobre el Gobierno como sobre la oposición»²⁸. El día 12 de mayo, el Subdirector general de *Shell* Abrahamse llamó a Sanz-Briz para informarle por encargo de G. A. Wagner, de las instrucciones de Luns al delegado de Holanda ante la CEE:

para que no se oponga a que el nuevo mandato que se conceda a la Comisión incluya un desarme arancelario del 80 % y no cree dificultades en la rápida elaboración del mandato (...) Abrahamse insistió en subrayar que su empresa carecía de influencia política y me rogó encarecidamente que evitásemos todo posible comentario sobre los antecedentes de esta decisión del señor Luns pues cualquier indiscreción en este asunto podría causar graves quebrantos a todos los interesados (...) Luns no hará declaración pública alguna para evitar problemas con la Segunda Cámara²⁹.

El incidente continuó el 20 de mayo cuando H. de Koster, segundo de Luns, explicó al embajador la decisión adoptada por el ministerio de Exteriores en la negociación del tratado preferencial: hacer las máximas concesiones a España. Pero les había llegado noticia de que

en España se está discriminando contra algunas empresas holandesas (la única que mencionó por su nombre fue *Shell*) (...) si tales discriminaciones trascienden a la prensa o al Parlamento, este ministerio de Asuntos Exteriores se vería obligado, bien a pesar suyo, a rectificar su actitud presente, tan favorable a los deseos españoles³⁰.

²⁸ Sanz-Briz a Castiella, 10 de mayo de 1969 (AGUN/AUC/855).

²⁹ Sanz-Briz a Castiella, 13 de mayo de 1969 (AFMC, 233, 4781, 11).

³⁰ Sanz-Briz a Castiella, 21 de mayo de 1969 (AFMC, 233, 4783, 7)

Sanz-Briz negó tal hecho y adujo la reciente visita a los Países Bajos de dos delegaciones comerciales españolas para negociar acuerdos de compra de maquinaria agrícola (en la empresa *Vicon*) y con el Laboratorio Hidráulico de Delft³¹. Ante el cambio de actitud hacia España de Van der Stoel, Sanz-Briz sacaba la siguiente conclusión:

La exposición de Koster carece de bases lógicas firmes, ya que la única empresa discriminada que mencionó fue la *Shell*, cuyo Director General había, pocos días antes, roto lanzas en favor de España y reclamó de este Gobierno que adoptase hacia nosotros una postura más favorable (...) Con ello, este Ministerio ha querido confirmarnos cuanto me manifestó el señor Abrahamse y de paso llamar la atención sobre su deseo de que la *Shell* sea tratada con benevolencia en el asunto de la refinería de Cataluña o en cualquier otro que pretenda iniciar en nuestro país. Todo ello es, a mi juicio, motivo de satisfacción y prueba de que están dándonos los resultados apetecidos las reiteradas advertencias que por diversos conductos hemos hecho llegar a este Gobierno.

El último párrafo resumía bien el objetivo de la campaña de retorsión. Holanda estaba dispuesta a apoyar a España en la concesión del nuevo mandato y las preferencias arancelarias, pero a cambio de que cesaran las discriminaciones a sus empresas radicadas en España.

Las autoridades españolas aprovecharon esta posición de fuerza para forzar el desarme arancelario. En efecto, las conversaciones con el ministerio de Hacienda holandés, comenzadas en mayo de 1968 para firmar un convenio fiscal, se habían interrumpido por discrepancias en el tema de la imposición de los dividendos de las empresas. En junio de 1969 el ministerio español se negó a reanudarlas aduciendo la negativa de Holanda a «acceder a un desarme arancelario del 70 % en el mandato que se está preparando para la negociación del tratado de comercio preferencial entre España y la CEE». Para Koster las reticencias que observan por parte de España eran un obstáculo, «teniendo en cuenta que ya ha sido adoptada la decisión de acceder a nuestras aspiraciones en Bruselas,

³¹ El 19 de junio comunicaba Sanz-Briz a Cerón la alarma de esta empresa de ingeniería al saber que el proyecto del puerto de Huelva, encargado a ellos por el ministerio de Obras Públicas, había sido ofrecido a una empresa portuguesa por el ministro López Rodó durante su reciente visita a Lisboa. «En todos los idiomas he explicado aquí la necesidad de adoptar hacia nosotros una actitud clara y definida en lo que a su posición en la CEE se refiere, lo que permitiría a esta Embajada poder apoyar las operaciones que tanto interesan a los holandeses». (Copia enviada por Sanz-Briz a Ullastres) (AGUN/AUC/655).

si bien en la actuación exterior holandesa están obligados a evitar fricciones con este Parlamento»³².

Sanz-Briz comunicó a Hartogh, Director General de Cooperación Europea, la decisión de abrir los contactos para firmar un tratado hispano-neerlandés que evitara la doble imposición³³. La reacción no se hizo esperar: Hartogh anunció que el ministro Luns batallaría para cambiar la decisión de su colega de Agricultura de pedir más concesiones españolas. Sobre las excepciones industriales, comunicó a Sanz-Briz la dificultad de su gobierno para «poder ofrecer a ese sector español compensación frente a los problemas que se le crearán con las concesiones que España está dispuesta a otorgar en Bruselas»³⁴, sobre todo, hilados de algodón y tejidos. Por último, y en nombre del ministro Block, reiteró las quejas de *Shell* sobre discriminaciones, insistencia que solo podría explicarse porque Block, siendo favorable a España, también «era muy sensible a cualquier sospecha de maniobra en contra de las empresas industriales holandesas».

Faltaba solventar un problema menor: las importaciones de queso holandés. En la reunión de 24 de junio el Director General de Política Comercial, J. C. Colmeiro, con los funcionarios Cerón y Massa, se acordó

defender a ultranza el sistema propuesto de implantar derechos reguladores para la importación de quesos. Como arma a esgrimir en último término, pero nunca en la mesa de negociación, se podrá hacer ver a la CEE que de no llegar a un acuerdo satisfactorio, el gobierno español, con el fin de reducir el déficit comercial con los países de la Comunidad y, al mismo tiempo, comprar donde nos compren, se vería obligado a desviar sus adquisiciones de leche en polvo para Canarias hacia otros suministradores.

En pocos días las autoridades neerlandesas facilitaron que sus empresas pudieran seguir vendiendo a España.

A la vuelta del verano las negociaciones cobraron un ritmo vertiginoso con tres reuniones seguidas en octubre, diciembre y enero. La CEE y

³² Sanz-Briz a Castiella, 5 de junio de 1969 (AGUN/AUC/655).

³³ Se firmó el acuerdo (XI/69) aceptando la petición holandesa de que los dividendos que pagaban las filiales españolas a sus casas centrales holandesas fueran gravados con el 5 % (en vez del 10 % que quería España). El Director General Elorza notificó a Castiella: «Es una concesión hecha a la Delegación holandesa que tiene un valor político y que debe valorarse antes de la rúbrica del Acuerdo (...) con vistas a la evolución inminente en Bruselas de negociaciones con el Mercado Común» (AGUN/AUC/655).

³⁴ Sanz-Briz a Ullastres, 12 de junio de 1969 (AGUN/AUC/655).

el gobierno español tenían sumo interés en cerrar pronto un acuerdo, pero el proceso se estaba alargando innecesariamente por la actitud cautelosa de Francia que jugaba con habilidad sus cartas, especialmente en temas agrícolas. Ullastres se quejaba de que Francia nos había ayudado en las negociaciones «políticamente», pero «en los temas concretos que les afectaban, sin embargo, se ha defendido siempre muy hábilmente y ha conseguido que no estén en el Acuerdo productos de nuestra exportación agrícola». Es más,

cuando la negociación de la Ronda Kennedy en el GATT todos los productos de la «lista española» quedaron fuera; y al aprobar la Comunidad el reglamento liberalizando los regímenes de importación de frutos y productos hortícolas, han conseguido dejar en excepción, *sine die*, precisamente la media docena de productos típicos de nuestra exportación agrícola a Francia³⁵.

Finalmente, el 29 de junio de 1970 España y la CEE firmaron un acuerdo que ambas partes creían favorable. En el plano global lo principal estaba conseguido: el acuerdo era preferencial, se eliminaban los obstáculos a los intercambios, y se respetaba las reglas del GATT. Pero no debemos olvidar el malestar que causó la firma del Acuerdo en el gobierno norteamericano, que se oponía por principio a los acuerdos preferenciales de la CEE, tema que había causado muchos problemas en las importantísimas relaciones hispano-norteamericanas mientras se negociaban los acuerdos militares bilaterales. Muy pronto los comunitarios mostraron su malestar al ver cómo las facilidades arancelarias estaban impulsando la exportación española. España se puso la venda antes de recibir el golpe y pedir la revisión del acuerdo como consecuencia de la ampliación. La actividad en octubre de 1971 fue incesante: antes de que los comunitarios alegasen la necesidad de renegociar el acuerdo porque nos favorecía, España se adelantó abriendo la otra renegociación, la derivada de la ampliación de la Comunidad hacia el norte. De nuevo, el obstáculo procedía de los países del Benelux.

Con la delegación belga hubo poco que hacer mientras no se resolviese el contencioso comercial y monetario de Estados Unidos con la CEE. Parecía probable una modificación de las reglas del GATT en lo referente a los acuerdos preferenciales: si no se redactaban unas nuevas, los comu-

³⁵ Ullastres a López-Bravo, 3 de febrero de 1970 (AGUN/AUC/667).

nitarios quedarían en libertad. Al hablar del objetivo de la negociación del Acuerdo los belgas preferían usar la palabra «equilibrio» en vez de «reajustes»³⁶. Ullastres denunció el incumplimiento agrícola del acuerdo (vino, aceite, naranjas), y «a la política de no ampliar los suministradores por el sur mientras no se aumentase el mercado por el norte».

Con Holanda se usó la vieja táctica de apelar no a sus ideales sino a su bolsillo. Sanz-Briz buscó la ocasión en una cena a la que asistió el presidente de la *Shell*, G. A. Wagner.

Tomando como pretexto el concurso de la refinería de Tarragona, asunto en el que está muy interesada la *Shell*, le manifesté que la prosperidad de las empresas holandesas en España dependía de la prosperidad de nuestro país. Solicité su ayuda para nuestra integración en Europa y que interpusiese su influencia cerca del Gobierno y del Parlamento. Wagner me hizo presente la dificultad de hacer mella en el Partido Socialista y la indisciplina del voto existente entre los propios partidos que integran la coalición gubernamental (...) El Ministro de Negocios Extranjeros me contestó que llegado el momento nuestros amigos tratarán de ayudarnos todo lo posible³⁷.

En encuentro posterior en la sede de la empresa hablaron del «reciente descubrimiento de crudo en la zona marítima de Amposta y, al propio tiempo, cambiar impresiones sobre los proyectos que en relación con nuestro país tiene la mencionada compañía»³⁸. Sobre la refinería Wagner lamentó que España dejara «únicamente una participación del 40 % para las empresas ajenas al INI y me ha dicho que si la *Shell* no obtenía por lo menos un 20 % el asunto carecería de interés ellos». Sanz-Briz apeló a su influencia para remover los obstáculos políticos holandeses, respondiendo Wagner que

Shell es una empresa puramente comercial, enteramente apolítica y que carece de influencia (...) Ha añadido que cuando requerimos su ayuda, él personalmente y no como presidente de su compañía, nos la prestó en todo lo que le fue posible y que esa misma actitud mantendría cuando, en el momento en que lo estimásemos conveniente, volviésemos a pedir su intervención.

³⁶ «Entrevista con autoridades belgas», de A. Ullastres, 13 de octubre de 1971 (AGUN/AUC/710).

³⁷ Sanz-Briz a López-Bravo, 13 de octubre de 1971 (AGUN/AUC/724).

³⁸ Sanz-Briz a López-Bravo, 16 de octubre de 1971 (AGUN/AUC/726).

Una negativa diplomática pero inefectiva. La ofensiva se completó remitiendo López-Bravo una carta³⁹ a los ministros de Exteriores comunitarios y a Franco Malfatti, Presidente de la Comisión. Para el ministro español, el recién aprobado sistema general de preferencias suponía

una drástica alteración de la situación anterior de sus mercados europeos, y, con relación al Acuerdo España-CEE, una modificación sustancial de su equilibrio y del *statu quo* que constituyó el marco dentro del cual se negoció y firmó.

De no encontrar pronto una solución,

supondría el cerrar la puerta de Europa a España y el perjudicar fuertemente a las exportaciones españolas y a la propia ejecución de nuestro Acuerdo con la CEE, así como toda la política de desarrollo, de liberalización y de apertura.

La carta proponía una renegociación a fondo del acuerdo, tanto en su marco como en su contenido, teniendo en cuenta su deseo de integrarse.

Al acercarse enero de 1973, fecha de entrada de tres nuevos países a la CEE, llegaron las prisas. España reiteró su deseo de ser incluido en el sistema general de preferencias para reducir la discriminación de sus productos dado «que España había hecho unas concesiones sustanciales a la CEE en el Acuerdo». La misión de España se inclinaba por la línea dura de usar «las bazas negociadoras que podríamos constituir a base de crear obstáculos a la importación en España que luego iríamos levantando a cambio de obtener de los Diez contrapartidas adecuadas»⁴⁰. Justificaba el uso de la treta porque «ha comenzado a proliferar en las técnicas negociadoras de las grandes potencias»: así, la sobretasa a la importación de Estados Unidos; o el Reglamento de pesca de la CEE. «Contamos con una serie de mecanismos que los comunitarios encuentran que dificultan sus envíos a España y que constituyen otras tantas bazas de negociación», como la autorización de importaciones de productos de la lista D, «que permitiría crear a nuestros interlocutores dificultades que sólo de-

³⁹ La ampliación de la CEE resultaría muy dañina para la economía española. Ver «Una carta insistiendo en la conveniencia de sensibilizar a esos Gobiernos sobre los daños a España por ampliar la Comunidad y los peligros de un Mandato a la Comisión muy reducido para negociar con España» (Cerón a Ullastres, 6 de diciembre de 1971) (AGUN/AUC/724).

⁴⁰ «Reflexiones acerca de algunos posibles elementos estratégicos a utilizar en las próximas negociaciones con la CEE», 4 de enero de 1972 (AGUN/AUC/724).

beríamos eliminar a cambio de compensaciones negociadoras». La CEE estaba aplicando precios mínimos y, por tanto, «no podría extrañar a los comunitarios que nosotros sigamos su ejemplo». Tal actitud podría ser presentada como un primer paso hacia «armonizaciones unilaterales voluntarias». Al ser tema delicado, «sería preciso dar la impresión de actuar de forma jurídicamente impecable y graduar nuestra acción, de manera que se pudiera atribuir a una gran “correosidad” negociadora y no a actitudes excesivamente duras». Concluye la «Nota»:

La puesta en marcha de mecanismos de este tipo ofrecería la ventaja de que, ante las próximas negociaciones y cualesquiera otras ulteriores, no podría seguir practicando la Comunidad cómodamente frente a nosotros sus habituales tácticas basadas en el montaje previo de artilugios proteccionistas. Por otro lado, en la gestión cotidiana de nuestros intereses comerciales frente a la CEE contaríamos con palancas mucho más eficaces que la pura dialéctica diplomática, de la que a veces se tiende a esperar más de lo que puede rendir cuando se plantean contraposiciones de intereses económicos muy concretos.

Sin duda, se trataba de un giro en la posición de la delegación negociadora que había hasta entonces intentado seguir el camino del diálogo; cambio provocado, sin duda, por la tenaz y sistemática oposición por parte de Francia, que había dicho un inequívoco «ya está bien». Ante la falta de unanimidad, y en una huida hacia delante provocada por las críticas que recibía el Gobierno en el interior⁴¹, se acordó dejar a la discreción de López-Bravo y Ullastres dar ese paso si se daban las condiciones.

Ullastres no acababa de ver claro que fuera la mejor estrategia en ese momento, y así se lo hizo saber a López-Bravo:

No creo que tengamos en la mano armas para parar la campaña exterior, ni nuestra posición (valores, estratégico-políticas, etc.) están fuerte como para evitarla. Y en cuanto a represalias (comerciales, por ejemplo) en grande no hay que pensar en ellas. Preparar las opiniones nacionales me

⁴¹ Cembrero aconsejaba aprovechar la situación «para convertir a los exportadores e industriales españoles en un grupo de presión sobre el Gobierno, a fin de obligarle a hablar claro y a cambiar, para evitar que España quede condenada al aislamiento y a la ruina (...) La carta europea es una de las poquísimas —y muy probablemente hoy la mejor— que podemos jugar con mayores posibilidades de éxito los demócratas españoles» (C. Cembrero a J. Barros de Lis, 24 de enero de 1972) (AFMC: 233, 4783, 5).

parece una medida de elemental prudencia antes de dar un paso que puede ser un salto en el vacío⁴².

España debería hacer valer sus argumentos técnicos pero, asimismo, «tenemos que reforzar y utilizar al máximo nuestros instrumentos de coacción política (en su sentido más amplio) bilateral con los países de referencia que ahora son concretamente los que se oponen a las concesiones agrícolas».

El Gobierno español había dejado ver sus cartas en la Comisión Mixta, los comunitarios vieron que España tenía prisa y comenzaron a ejercer presión, cara a la negociación del mandato. A tal ambiente aludía Cerón al lamentar que:

estamos últimamente siendo sometidos a una serie de presiones que, en cierta manera, casi podríamos calificar de chantajes. Así, durante nuestra última visita a Holanda (del Subsecretario y mía), se nos indicó, bastante claramente, que si no se llegaba a una solución satisfactoria (para ellos) en el tema de los quesos, el ambiente holandés se enrarecería mucho en cuanto a las nuevas concesiones que en el sector agrícola tendrían que hacernos dentro del reequilibrio⁴³.

Italia y Francia seguían tácticas similares. En un documento interno de la Comisión se insinuaba la posibilidad de utilizar el deseo español de obtener las preferencias generalizadas y las pretensiones ante la ampliación como «medios de persuasión» para lograr una apertura de nuestro mercado a los productos siderúrgicos comunitarios. Así lo declaró el Presidente de la Siderurgia francesa, S. Ferry. Italia intentó oponerse a una disposición española sobre las empresas de ingeniería, que podía afectar a la empresa SNAM. Incluso Francia amenazó al respecto para lograr la apertura del contingente de vinos. Cerón pedía no entrar al juego y lograr cuanto antes un nuevo acuerdo con amplio enfoque:

los comunitarios quieren sacar adelante favorablemente, antes de que empiecen las negociaciones, todas aquellas cosas que desean de nosotros y que podríamos luego esgrimir. No creo que debamos caer en ese juego (...) para evitar toda esta serie de pequeños chantajes individuales.

⁴² Ullastres a López-Bravo, 31 de enero de 1972 (AGUN/AUC/721, 725).

⁴³ Cerón a Ullastres, 10 de mayo de 1972 (AGUN/AUC/667).

LAS PRESIONES POLÍTICAS Y EMPRESARIALES...

El ambiente en España se tensaba ante el incumplimiento comunitario de sus compromisos en temas agrícolas, especialmente con los agrios.

Los hechos posteriores —solicitud británica de ingreso, crisis del petróleo—, permitieron un respiro a las autoridades españolas en un momento en el que la débil salud de Franco, presagiaba un final pronto de la dictadura. Se impuso un compás de espera a las reclamaciones comunitarias de desequilibrio en el Acuerdo Preferencial que España aprovechó para consolidar su mercado de exportaciones industriales. Al margen de las bondades o no del Acuerdo —la opinión general es que fue muy beneficioso para España—, lo cierto es que permaneció prácticamente inalterado hasta el ingreso de España en la CEE, el 1 de enero de 1986. Por estas razones, a partir de 1972 cesaron casi por completo estas acciones de presión sobre empresas extranjeras que con tanto gusto practicó el gobierno español desde 1962. Diez años de presiones que tuvieron una alta rentabilidad económica y política.

CONCLUSIONES

La firma en 1970 del Acuerdo Preferencial con el Mercado Común Europeo fue un hito en el proceso que culminaría con el ingreso de España en 1986. Fue una negociación económica que permitió a nuestro país aprovechar la confianza comunitaria en la negociación sobre el sector industrial para, en los años siguientes, desarrollar el potencial exportador de la industria española. La historiografía ha analizado el proceso negociador, pero no ha abordado hasta ahora el uso que hizo España del chantaje sobre las empresas multinacionales europeas radicadas en nuestro país, para forzarlas a presionar sobre sus gobiernos respectivos de cara a la resolución de obstáculos concretos que se presentaron durante la negociación.

Es lo que intentamos probar aquí, utilizando para ello documentación inédita procedente de archivos públicos y privados. Se trata, principalmente, de documentación diplomática, aunque también se ha intentado evaluar factores como la alteración de los flujos de inversión hacia nuestro país, o los cambios en las pautas de exportación/importación como resultado de la aplicación de esas medidas. El principal valor del artículo creemos que reside en el rescate de fuentes primarias muy útiles para conocer no solo la estrategia negociadora seguida por el régimen franquista, sino también la existencia de divergencias dentro de los re-

presentantes españoles, que no siempre leían las señales que les llegaban desde el extranjero de un modo uniforme.

La lectura que hacemos de determinadas maniobras del gobierno español es que se estaba presionando a las empresas extranjeras, principalmente las de matriz holandesa, belga e italiana, para que estas influyeran sobre sus respectivos gobiernos y se plegaran a la firma del acuerdo. Esto, sin duda, parece probado. Pero no lo está tanto que estas maniobras tuvieran casi la condición de chantaje o retorsión. Parecen en muchos casos tiras y aflojas diplomáticos o negociaciones habituales a la hora de conseguir permisos gubernamentales. Es decir, hablar de acoso cuando lo que parece subyacer en algunas actitudes del empresariado es más bien una actitud «lobbista», o incluso un comportamiento tan sencillo como el derivado de maximizar sus oportunidades de hacer negocios y mostrar aversión al riesgo y al conflicto, implica la existencia de matices de importancia en la interpretación de los hechos. En todo caso, creemos brindar las suficientes pruebas documentales para que el lector saque sus propias conclusiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvaro-Moya, Adoración, *La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c. 1900-1975)*, Madrid, Banco de España, 2012.
- Bassols, Raimundo, *España en Europa: historia de la adhesión a la CEE 1957-1985*, Madrid, Estudios de Política Exterior, 1995.
- Cañellas, Antonio, «Italia ante la trayectoria política española (1957-1967)», *Revista de Estudios Políticos* 175, 2017, pp. 177-206.
- Castro, Rafael, *Génesis y transformación de un modelo de inversión internacional: el capital francés en España, c.1850- 2006*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 2011.
- Crespo, Julio, *España en Europa, 1945-2000. Del ostracismo a la modernidad*, Madrid, Marcial Pons, 2004.
- De la Torre, Joseba, «España como mercado. Oportunidades de negocio, desarrollo económico y franquismo», *Hispania*, 237, 2011, pp. 181-206.
- Finer, Samuel E., *El imperio anónimo*, Madrid, Espasa, 1966.
- Key, Valdimer Orlando, *Política, partidos y grupos de presión*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1962.
- López Zapico, Arturo, «El acuerdo preferencial de España con la CEE (1970) evaluado por el gobierno norteamericano», *Historia Contemporánea*, 50, 2015, pp. 223-255.
- Meynaud, Jean, *Los grupos de presión*, Buenos Aires, EUDEBA, 1962.
- Muñoz, Juan, Santiago Roldán, y Ángel Serrano, *La internacionalización del capital en España, 1959-1977*, Madrid, EDICUSA, 1978.
- Muñoz Soro, Javier, *Patria, pan... amore e fantasia: la España franquista y sus relaciones con Italia*, Granada, Comares, 2017.
- Pardo, Rosa, *La política exterior de España en el siglo XX*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2000.
- Powell, Charles, *Del autoritarismo a la democracia: estudios de política exterior española*, Madrid, Sílex, 2007.

LAS PRESIONES POLÍTICAS Y EMPRESARIALES...

- Puig, Núria, Adoración Álvaro-Moya y Ramón Castro, «Introducción histórica. Las empresas multinacionales en España» en *Los número uno en España*, ed. Francesc Ribera Raichs, Barcelona, Dobleerre, 2008, pp. 19-45.
- Sánchez Sánchez, Esther, *Rumbo al sur. Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*, Madrid, CSIC, 2006.
- Tamames, Ramón, *Acuerdo preferencial CEE/España y preferencias generalizadas: un ensayo cuantitativo sobre las relaciones económicas internacionales de España*, Barcelona, DOPESA, 1972.
- Tascón, Julio, *La inversión extranjera en España*, Madrid, Minerva, 2008.
- Zaratiegui, Jesús M., «Las presiones políticas y empresariales en el marco del proceso de negociación para la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (c. 1962-1968)», *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research*, 12, 2016, pp. 181-190.
- Zaratiegui, Jesús M., *Europa, no sin España (1968-1978)*, Pamplona, EUNSA, 2017.