

**LA INTEGRACIÓN DE ESPAÑA EN EL MERCADO COMÚN (1962-1986):
ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS DE LA ESTRATEGIA
EMPRESARIAL FRENTE A EUROPA**

Guillermo GARCÍA CRESPO
CEFID-Universitat Autònoma de Barcelona

Resumen: Como sucede con todos aquellos acontecimientos que modifican sustancialmente la fisonomía de un Estado hasta en sus costuras más imperceptibles, la integración de España en la CEE, hoy Unión Europea, se configura para el investigador como un proceso poliédrico y multidimensional. Este artículo examina desde una perspectiva económico-histórica el procedimiento negociador abierto entre España y la Comunidad en la década de los sesenta y que culmina con la firma del Tratado de Adhesión el 12 de junio de 1985 a partir del análisis de la intervención y la influencia que en este proceso ejercieron los empresarios españoles. El propósito del presente trabajo es presentar elementos para el análisis de la estrategia asumida por las organizaciones patronales durante las negociaciones, así como la interpretación de las diferentes actitudes que fue asumiendo el empresariado en los sucesivos estadios de la aproximación de España al proyecto comunitario.

Palabras clave: Europa, CEE, España, adhesión, organizaciones empresariales, grupos de presión.

Summary: As with all events that substantially change the physiognomy of a State in even its most imperceptible aspects, Spain's integration in the EEC, now the European Union, is seen by the investigator as a polyhedral and multidimensional process. Based on an economic-historic perspective, this paper examines the negotiations between Spain and the Community in the 1960s which ended with the Adhesion Treaty being signed on 12 June 1985, with an analysis of the lobbying and influence of the Spanish business community on this process. The purpose of the present article is to provide elements for analysis of the strategy of business organisations during the negotiations, together with an interpretation of their different attitudes as Spain came closer to the Community project.

Keywords: Europe, EEC, Spain, adhesion, business organisations, pressure groups.

1. Introducción

En el año 2016 se han cumplido tres décadas desde la entrada de España en las Comunidades Europeas. El saldo positivo de la adhesión se ha visto ensombrecido en los últimos años coincidiendo con la reciente crisis económica internacional. Las recetas económicas y la política de austeridad exigidas desde Bruselas, con especial incidencia en los países periféricos, han provocado la desconfianza creciente de buena parte de la ciudadanía hacia las instituciones comunitarias. Llegados a este punto, no son pocas las voces que se alzan desde estos Estados reclamando la necesidad de «repensar» el proyecto europeo y racionalizar el esquema de gober-

nanza de la UE —contención del poder alemán en los procesos decisorios— sin que exista, por otra parte, un consenso único sobre la dirección a seguir.

En España, la celebración de esta efeméride se presenta, del mismo modo que ha sucedido en anteriores conmemoraciones, como la ocasión propicia para hacer balance de los logros y fracasos cosechados en el proceso de convergencia con los países más avanzados del Viejo Continente, en la que algunos han descrito, no sin cierta dosis de exageración, como la «mayor operación de solidaridad de la historia».¹ Con todo, los datos muestran que España se convirtió en uno de los mayores receptores netos de fondos comunitarios en las dos décadas posteriores a la adhesión. Así, el ingreso en el club comunitario será un factor determinante en el ciclo económico expansivo de la segunda mitad de los ochenta.²

A decir verdad, muy pocos, a excepción del gobierno y los medios oficiales, mostraron su total confianza en la capacidad del aparato productivo español para resistir la apertura del mercado interior y un aumento acelerado de la competencia. Por el contrario, los estudios previos sobre el impacto de la adhesión preveían la práctica desaparición de numerosos subsectores y un período recesivo durante los primeros años, coincidiendo con la supresión de las barreras arancelarias y el abandono progresivo de la protección que dispensaba una desgravación fiscal favorable a los exportadores. Conviene recordar que este país aún mantenía en la fecha de la adhesión una economía bastante cerrada, cuyo tipo medio de protección efectiva frente al exterior era de un 25% (cifra tres veces superior a la de la media comunitaria).³

Nadie mejor que los hombres de empresa para conocer la presión que en adelante debería soportar una industria que aún presentaba unos pobres ratios de productividad. La integración iba a poner al descubierto la dualidad de enfoque en la que se había movido hasta entonces un segmento del empresariado nacional. Desde el Círculo de Empresarios, su secretario general, Carlos Cortés Beltrán, lanzaba un aviso a navegantes al señalar que la entrada en las CE iba «a significar la desaparición de cualquier doble juego de quienes invocan la libertad de empresa, pero buscan el proteccionismo estatal».⁴

Por ende, no se trataba únicamente de resistir la competencia como resultado de la apertura del mercado doméstico, sino de exportar e invertir fuera, de salir al exterior. Recuérdese que, a principios de los años ochenta, la internacionalización de la empresa española aún estaba en una fase inicial, a pesar de los avances operados desde la adopción, durante los años del desarrollismo, de mecanismos aperturis-

¹ Benedicto, M. y González, J. L. (2006): *La mayor operación de solidaridad de la historia. Crónica de la Política Regional de la UE en España*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

² Pérez Fernández, P. (2005): “La integración económica de España en la Unión Europea (1986-1995)”, en *ICE*, nº 826, pp. 107-114.

³ Alonso, A. (1985): *España en el Mercado Común: del acuerdo del 70 a la Comunidad de doce*, Espasa Calpe, Madrid, pp. 325-327.

⁴ Cortés, C. (1985): “Los empresarios ante la adhesión a la CEE”, *Cuadernos de la Facultad de Derecho*. Universidad de Palma de Mallorca, nº 11, pp. 131-141.

tas (disminución del proteccionismo arancelario, mejora de los instrumentos para el fomento de la exportación, supresión de licencias de importación de numerosos bienes, legislación favorable a la inversión extranjera...).⁵ ¿Estaba, por tanto, la empresa patria preparada para competir en economías de escala como lo hacía a nivel interno?

Esta y otras dudas planearon sobre el punto de vista empresarial cuando se encaraba la recta final de las negociaciones con Bruselas. Numerosas manifestaciones de dirigentes empresariales en aquellos momentos estarán caracterizadas por un pragmatismo cortoplacista, que soslayaba las ventajas de toda índole que comportaba para España la integración. Fue precisamente en aquella época cuando hizo fortuna una frase de Carlos Ferrer Salat convertida en el leitmotiv patronal frente al reto europeo: «Mercado Común sí, pero no a cualquier precio».⁶ Más tarde, el presidente de CEOE dejaría otra frase para el recuerdo al señalar que la adhesión podía ser «buena, mala o malísima».⁷

No obstante, este fatalismo de última hora no debe llevarnos a pensar en una respuesta lineal y carente de matices por parte del empresariado frente al desafío de la posible incorporación al Mercado Común. La percepción de los capitanes de empresa se vio expuesta a lo largo del proceso negociador a factores que podemos calificar como endógenos (análisis en el ámbito personal, de empresa o sector, en función de las expectativas de negocio en el espacio comercial europeo) y exógenos (contexto político, coyuntura económica, evolución interna comunitaria, etc.), sin olvidar que el discurso empresarial se vio mediatizado por la propia dinámica del entramado asociativo patronal y su autonomía frente al poder.

2. La posición empresarial en la primera fase de las negociaciones (1962-1976)

Si bien resulta difícil buscar un patrón en la conducta empresarial frente a Europa sin caer en un determinismo simplificador de un proceso de por sí complejo, podemos trazar una panorámica de su evolución en el tiempo basada en las tomas de posición de las organizaciones empresariales. En 1972, Ramón Trias Fargas proponía una síntesis de las tres fases por las que había transitado hasta entonces la opinión de los empresarios frente al Mercado Común.⁸ Veamos a continuación las características y los elementos que singularizan cada una de estas etapas.

⁵ Velasco, L. de: "La política de internacionalización de la empresa española", en ICE, n° 826, noviembre de 2005, pp. 285-290.

⁶ La frase fue pronunciada en el transcurso de una reunión de la patronal europea UNICE en noviembre de 1980. Respecto al origen de la expresión, Raimundo Bassols señala que fue Calvo-Sotelo el primero en utilizarla 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, R. (1995): *España en Europa. Historia de la adhesión a la CEE, 1957-1985*, Política Exterior, Madrid, p. 236.

⁷ *La Vanguardia*, 14/7/83.

⁸ Entrevista a R. Trias Fargas en *La Vanguardia*, 18/1/72.

Según el economista catalán, existió un período inicial —que me permito situar hasta mediados de los años sesenta— en la que se «minimizaban los problemas económicos del ingreso y se magnificaban las posibilidades comerciales de todo orden que implicaba la adhesión. Muy pocas voces se alzaban entonces contra esta postura». En realidad, sería más fácil encontrar esta actitud proactiva en las declaraciones de algunos miembros del gobierno y no tanto entre el empresariado, aunque, como veremos, existieron posicionamientos de esta naturaleza en algunas entidades económicas.

Los primeros pasos del Mercado Común fueron seguidos con notable interés por los sectores empresariales, lo que no evitó la aparición, por parte de algunos organismos (Consejo de Economía Nacional, Fomento del Trabajo, Cámara de Bilbao...), de pronunciamientos contrarios a cualquier movimiento que significase la pérdida de soberanía económica y el franqueo a los aires librecambistas que llegaban desde el corazón del continente. Sin embargo, esta reacción temprana fue matizada paralelamente a la consolidación del ente comunitario, que recibirá su espaldarazo definitivo cuando, en agosto de 1961, el Reino Unido presente formalmente la solicitud para incorporarse a la CEE.

Este cambio de actitud también se vio favorecido por la entrada en el gobierno y en altos cargos de la Administración de un nuevo personal político, los denominados tecnócratas. El binomio Ullastres-Navarro Rubio, secundado por L. López Rodó como secretario general técnico en Presidencia, impulsó un giro liberalizador en la política económica desde las carteras de Comercio y Hacienda, que tiene su punto de partida en el Plan de Estabilización de 1959 y en el ingreso de España en los organismos económicos internacionales (OECE, Fondo Monetario Internacional, BIRD, etc.).⁹ Medidas que respondían a una coyuntura interna crítica, como la lucha contra los desequilibrios de la política monetaria, la introducción de mecanismos de mercado, la liberalización de las importaciones y el fomento de la inversión extranjera, también fueron pensadas con la vista puesta en Europa, como recordaría en más de una ocasión el entonces ministro de Comercio.¹⁰

Ante la magnitud de los cambios que se avecinaban, el gobierno creyó conveniente pulsar la opinión de las principales instituciones económicas del país.¹¹ El conocido como «Cuestionario de 1959» constituyó una primera clarificación de las posiciones de los sectores económicos ante los graves problemas que acosaban en aquellos momentos a la economía española. Una de las preguntas abordaba la posible conveniencia de que España participase en el Mercado Común o en otros movimientos de integración económica.

⁹ Un análisis de la estrategia inicial adoptada por el Régimen franquista ante los movimientos de integración europeos en Moreno Juste, A. (2002): *Actitud y reacción de España ante Europa (1945-1962): franquismo y construcción europea*, Tesis doctoral, UCM, Madrid.

¹⁰ Perdices, L. y Baumert, T. (2010): *La hora de los economistas*, Ecobook, Madrid, p. 133.

¹¹ Instituto Nacional de Industria, Banco de España, Consejo de Economía Nacional, Consejo Superior Bancario, Confederación Española de Cajas de Ahorros, Consejo Superior de las Cámaras, Instituto de Estudios Agro-sociales, Instituto de Estudios Políticos, Facultad de Ciencias Económicas y Organización Sindical.

Las respuestas de la mayoría de organismos reflejarán, con ciertos matices, una apuesta clara por el acercamiento a la CEE, a excepción quizás del dictamen enviado por el Consejo de Economía Nacional.¹² Los argumentos favorables a la inserción de la economía española en el campo de actividad europeo se fundamentaban en los perjuicios de la no integración y no tanto en sus beneficios, pensamiento que parecía revelar la persistencia de reflejos proteccionistas o autárquicos, así como la desconfianza generalizada acerca de las posibilidades del tejido productivo en su tránsito a una economía abierta. Del conjunto de respuestas se infiere una leve preferencia por el Mercado Común como el área comercial que presentaba un mayor atractivo para España, mientras que era unánime la opinión según la cual la integración sólo podría realizarse sin riesgos tras un «período largo de reflexión», eufemismo que escondía el temor a que numerosos subsectores de la producción nacional fueran literalmente barridos por la concurrencia europea.

Con todo, son los veredictos del Instituto Nacional de Industria y de la Organización Sindical los que más se aproximan a esa sobreestimación de las posibilidades comerciales a la que antes me refería. Desde el holding público, al que pertenece buena parte de las empresas más modernas del país, existe plena confianza en las posibilidades de la producción nacional en su salida al exterior: «Afortunadamente, son ya hoy muchas en nuestro país las industrias de todas clases, y entre ellas las más importantes, planteadas y resueltas a base de sostener una competencia internacional de calidades y precios».¹³

La respuesta de los Sindicatos será descrita por el historiador económico Manuel-Jesús González como un «rasgo de modernidad», si bien pudo estar influida por el riesgo al aislamiento que en caso contrario sufriría el Régimen:

Se estima, como ventajoso para España, su ingreso en el Mercado Común Europeo [...] Las ventajas que tal incorporación reportaría a España son evidentes. Desde el punto de vista comercial se abriría para nosotros la perspectiva de varias la estructura de nuestro comercio exterior, rompiendo, por fin, con la política de «mercado cerrado» que se ha seguido en lo que va de siglo. Crecería, por tanto, el volumen de nuestros intercambios [...]. Si no participáramos en la CEE se acentuaría nuestro aislamiento económico en Europa y en el mundo.¹⁴

La presencia de ciertas contradicciones en la posición sindical llevará a este autor a preguntarse sobre la verdadera autoría del informe: «¿Quién escribió realmente esta respuesta?».¹⁵ La pregunta nos debe conducir a una cuestión que merece la pena observar en los análisis sobre la funcionalidad de las organizaciones corpo-

¹² Las respuestas pueden consultarse en: Oficina de Coordinación y Programación Económica (1959): *Contestaciones al cuestionario económico del Gobierno*, OCYPE, Madrid.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ González, M. J. (1979): *La economía política del franquismo (1940-1970): dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos, p. 174.

rativas: la toma de posición de una entidad patronal, ¿responde fielmente a las opiniones e intereses de sus miembros de base? En torno a este problema, Pere Ysàs y C. Molinero, en su estudio sobre los industriales catalanes, detectaron que los organismos directivos y sus bases tenían opiniones distintas frente a la integración: «El apoyo al ingreso español en el Mercado Común era prácticamente unánime en las entidades empresariales, pero ambiguo en buena parte del empresariado».¹⁶ Desde esta perspectiva resulta verosímil considerar que tras el enfoque posibilista de la OSE se encuentre un planteamiento estratégico de Solís,¹⁷ interesado en lograr una mayor proyección del nacional-sindicalismo vinculada a la homologación de la OSE por los principales organismos internacionales.¹⁸

Un análisis en profundidad de los informes remitidos por los distintos sindicatos de rama, cuya autoría corresponde a las secciones económicas (empresarios), parece sugerir que no hay una confianza tan aparente en las posibilidades de la industria para competir en el exterior. Esta posición de prudencia se percibe en otro fragmento de la respuesta sindical: «Toda esta serie de circunstancias hacen prácticamente imposible la actual incorporación española a la CEE que, aunque deseable, sólo podrá producirse cuando se lleve a cabo un total reajuste de nuestra economía nacional». Unas manifestaciones del propio Solís explicando cómo se había desarrollado la reunión donde quedó fijada la posición sindical parecen abonar la existencia de discrepancias dentro de la OSE: «hubo entonces agoreros que pronosticaron que el resultado de esta reunión quedaría limitado a ciertos intereses o que estaría mediatizado por intereses personales o de grupo».¹⁹

Similar planteamiento puede trasladarse a la contestación enviada por el Consejo Superior de Cámaras.²⁰ En los informes previos remitidos por las Corporaciones territoriales, hay suficientes opiniones divergentes para pensar en las dificultades que debieron aparecer a la hora de articular una posición común. Tomemos como muestra los pronunciamientos de las Cámaras de Bilbao, Madrid y Valencia:

El daño que puede acarrear al complejo de nuestra economía es incalculable si con la debida cautela y comprensión por parte de todos no se gestiona nuestra incorporación y se sigue, en las condiciones y con el tiempo que

¹⁶ Molinero, C. y Ysàs, P.: “Los industriales catalanes durante el franquismo”, en *Revista de Historia Económica*, año VIII, nº 1, pp. 105-129.

¹⁷ Ministro secretario general del Movimiento y delegado nacional de Sindicatos.

¹⁸ Vid. Baeza, R. (2000): *Agregados laborales y acción exterior de la Organización Sindical Española. Un conato de diplomacia paralela*, MTAS, Madrid; y Mateos, A. (1997): “El retorno de España a la Organización Internacional del Trabajo: la persistencia del ostracismo, 1956-1960”, en *Historia Contemporánea*, nº 16, pp. 201-218.

¹⁹ *La Vanguardia*, 15/4/59.

²⁰ La obra de referencia para el análisis de la posición de las Cámaras frente al Mercado Común es el trabajo de Domínguez Jiménez, E. (1995): *Actitudes y estrategias de las Cámaras de Comercio ante el Mercado Común Europeo, 1957-1977*, Tesis doctoral, UCM, Madrid.

se requiera, para ensamblar nuestro total acervo económico al resto de las demás naciones.²¹

En estas condiciones, el Mercado Común es un tema a examinar más tarde, después del ingreso en la OECE, y no creemos que valga la pena de extenderse sobre el asunto.²²

Algunos de los competidores nuestros en el más importante de los renglones de nuestra exportación, es decir en los productos agrícolas, como Italia, forman parte del Mercado Común; [...]. Asusta pensar, dada la mecánica del Mercado Común, lo que para la exportación española supondría el descenso vertical de nuestras exportaciones a dichos países.²³

La solicitud presentada en 1962 por el ministro Castiella de «una asociación susceptible de llegar en su día a la plena integración» obtuvo la aprobación del mundo empresarial. Si bien no se trató de una respuesta entusiasta, varios factores ayudan a comprender la reacción positiva que provocará el paso dado por el Régimen que, dicho sea de paso, tampoco estaba acostumbrado a escuchar muestras de desaprobación en el frente interior. La reacción empresarial favorable se explica desde el propio texto de la carta de Castiella, donde es perceptible la preocupación de las autoridades por salvaguardar los intereses económicos de una operación que deberá producirse «salvadas las etapas indispensables para que la economía española pueda alinearse con las condiciones del Mercado Común».

El gobierno esperaba que la vinculación a Europa «lejos de constituir un obstáculo», fuese un estímulo para el desarrollo del país, subrayando la necesidad de encontrar «soluciones mutuamente satisfactorias», que garantizaran el mantenimiento de las exportaciones agrícolas a la Comunidad.²⁴ Este último asunto se encuentra entre las principales motivaciones que explican la decisión española. Mientras los Seis quemaban etapas en la instauración de un mercado interior libre de aranceles, la imposición simultánea de una tarifa exterior y el establecimiento de las bases de la Política Agraria Común (PAC) obligarán a los terceros países a buscar acuerdos con la pujante Comunidad. Turquía y Grecia, competidores de España en la exportación de productos agrícolas, ya habían establecido acuerdos comerciales con los Seis y en la antesala esperaban otros Estados de la orla mediterránea.

Conscientes de esta situación, desde los primeros pasos del Mercado Común, grupos de interés europeístas trabajaban en España primero en la aparición, y más adelante en la consolidación, de una imagen favorable a los proyectos comuni-

²¹ Cámara de Bilbao: "Integración europea. Contestación al Cuestionario del Excmo. Sr. Ministro de Comercio", 31/1/59. Archivo de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid (en adelante, ACCIM), fondo 1957-1960.

²² Cámara de Comercio de Madrid. El estudio de la posición cameral en 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.

²³ Cámara de Valencia: "Informe sobre integración europea", 30/1/59. ACCIM, fondo 1957-1960.

²⁴ El texto de la solicitud en Moreno Juste, A. (1998): *España y el proceso de construcción europea*, Ariel, Barcelona.

tarios en la opinión pública y en los medios económicos. Algunas de estas organizaciones, como el Comité Español de la Liga Europea para la Cooperación Económica, presentan en sus cuadros dirigentes a empresarios comprometidos con la construcción europea. Durante 1961, se organizaron en distintas ciudades unas «Jornadas pro integración» con representantes de entidades, como el citado Comité Español, el Instituto de Estudios Europeos o la Asociación Española de Cooperación Europea (AECE), integrada en el Movimiento Europeo.

Los primeros éxitos de la nueva política económica reforzarán la confianza de los sectores productivos. Europa se configuraba para sectores avanzados del empresariado como garantía de los principios del libre mercado y agente modernizador que establecía una «disciplina rigurosa, pero sana, porque exige ineludiblemente iniciativas bien pensadas, bien montadas, serias, y a costes de producción europeos». La tarea del empresario será en adelante la «conversión de su mentalidad, que las nuevas circunstancias han de producir».²⁵ Asistimos aquí a la representación demiúrgica del Mercado Común como ente transformador de la economía y, por extensión, de la mentalidad empresarial española, un discurso que entroncaba favorablemente con el mensaje «tecno-reformador» y moralizante de Ullastres y del nuevo equipo económico del Gobierno.

Un aspecto menos ético del diálogo hispanocomunitario está relacionado con las represalias económicas dirigidas a lesionar los intereses en España de los miembros de la CEE más hostiles, en la confianza de que estas «medidas de retorsión» acabarían por influir en su posición negociadora. Las negociaciones España-CEE han estado condicionadas desde sus inicios por los sucesivos procesos de reforma interna de la Comunidad y por los intereses privativos de cada Estado miembro frente a la ampliación. A menudo, las posiciones nacionales se han alzado como un formidable obstáculo para el avance de las negociaciones, circunstancia que ha obligado a las autoridades españolas a desplegar una febril actividad diplomática en las capitales europeas. El ministro Castiella resumía los objetivos de esta estrategia: «convendría, en resumen, que adquiriesen plena conciencia de que la medida en que atiendan a nuestros deseos de aproximación a la Comunidad puede repercutir directamente en la forma como se resuelva cualquier cuestión planteada ante la Administración española y que afecte a sus intereses».²⁶

Con frecuencia, los funcionarios de las embajadas se dirigían a las principales organizaciones empresariales de estos países; en otras ocasiones, eran las compañías establecidas en España las que sufrían la presión. Existía un amplio catálogo de medidas, que iban desde la no concesión de autorizaciones de establecimiento o de licencias de importación a la demora de los expedientes que llegaban a la OCYPE para la entrada de capitales extranjeros en empresas españolas, pasando por la paralización de los proyectos bilaterales de cooperación industrial con los países refractarios.

²⁵ «Los mitos del Mercado Común», *Comercio*, revista de la Cámara de Comercio de Madrid, febrero de 1962.

²⁶ Carta de Castiella a López Rodó, 13/5/66. Archivo General de la Universidad de Navarra (en adelante, AGUN), fondo López Rodó, caja 257.

El recurso a la «diplomacia económica» fue ampliamente utilizado por las autoridades franquistas en los momentos donde arreciaba la oposición a la candidatura española. Un ejemplo de estas actividades fue la mediación de la patronal holandesa en el impasse generado tras la solicitud de Castiella. El paso dado por el Régimen encontró una fuerte oposición en los países del Benelux por la acción combinada de la izquierda parlamentaria, los sindicatos obreros y los grupos españoles en el exilio. Mientras los Seis negociaban la respuesta a la petición española, la industria neerlandesa se dirigió a su gobierno para manifestar la preocupación de los medios económicos: «Creemos que tenemos la obligación de hacerles hincapié de la gran importancia de que el punto de vista holandés sea positivo con respecto a la petición española de entablar conversaciones exploratorias, así para evitar que sean dañados de una manera irreparable los intereses de Holanda en España, que hasta ahora siempre han ido creciendo de día en día».²⁷

Una variante menos agresiva de esta política de intimidación consistió en utilizar las plataformas y las redes de influencia en el exterior de las organizaciones empresariales españolas. En este ámbito fueron relevantes las actividades de mediación de las Cámaras de Comercio, tanto las del interior como aquellas establecidas en el extranjero. La independencia competencial que las Corporaciones conservaron frente a la OSE, gracias en parte a los buenos oficios de los dirigentes tecnócratas, facilitó su maniobrabilidad en organismos supranacionales (Cámara de Comercio Internacional, Conferencia Permanente de las Cámaras de Comercio e Industria de la CEE...), llevando a cabo una importante labor de apoyo a la imagen de España.

La segunda etapa de esta periodización del sentir empresarial coincide con la apertura de la fase «exploratoria» del diálogo hispano-comunitario en el ecuador de la década: «Al cabo de unos años se empezó a ver lo que era la competencia que podía encontrarse en el ámbito del Mercado Común y nuestros ánimos se enfriaron. Se volvió a hablar del proteccionismo y se veían con temor y recelo las negociaciones más o menos secretas que adelantaba el Gobierno español».²⁸

La evolución en los años previos a la firma del Acuerdo Preferencial (1970) del posicionamiento de la OSE y del máximo organismo de representación patronal, el Consejo Nacional de Empresarios, es ilustrativa del cambio producido en los medios económicos. Mientras el proceso de acercamiento del Régimen a los proyectos de integración europeos no sobrepasó una fase de tanteo, para la OSE fue relativamente sencillo mantener un discurso coherente y no exento de elevados principios dentro de la retórica universalista sindical. Por el contrario, cuando las conversaciones con el Mercado Común se trasladaron a la mesa de negociaciones dando entrada a la casuística económica, la situación se complicó ante la imposibilidad de acomodar en el discurso sindical la heterogeneidad de intereses de los sectores en liza. El antagonismo sectorial es uno de los motivos que explicarán el ostra-

²⁷ Carta de 11/3/64. AGUN, fondo López Rodó, caja 9. Vid. Zaratiegui, J. (2014): *Europa de entrada, no (1963-1968)*, Eunsa, Pamplona.

²⁸ Entrevista a R. Trias Fargas..., cit.

cismo de la OSE en las negociaciones, como queda de manifiesto en una nota interna del Ministerio de AA.EE.:

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 negociación, en donde la soluciones, forzosamente parciales e incluso muchas veces contradictorias, que los diferentes sectores económicos pretender obtener, obstaculizarán las decisiones pensadas en función del interés nacional a largo plazo y las cuales conjuntan, de una manera armónica, los intereses contrapuestos.²⁹

El conflicto de intereses será una constante a lo largo del proceso negociador hasta la definitiva incorporación al Mercado Común, sin que este sea exclusivo del caso español. El presidente de la Commission des Affaires Européennes de la patronal francesa, Jean Louis, lo expresaría así al hablar de la protección que la CEE dispensaba a los agricultores: «Mais il serait inacceptable que la protection légitime obtenue par les agriculteurs de la CEE entraîne, en contrepartie, des compromis dont l'industrie ferait les frais».³⁰

La pretensión sindical de supervisar los aspectos económicos y sociales del futuro acuerdo España-CEE pudo en ocasiones sobrepasar ciertos límites, como refleja una nota de Castiella dirigida a Solís acerca de las filtraciones interesadas que se hacían de los términos de la oferta española y de las continuas manifestaciones críticas que partían desde algunos medios: «resultaba perjudicial para la posición española en Bruselas el verse desautorizada públicamente por la Organización Sindical».³¹

Estaba en lo cierto el máximo responsable de la diplomacia al distinguir la impronta sindical en las posiciones críticas de determinados diarios. El enviado especial de ABC en Bruselas, Salvador López de la Torre, liderará desde las páginas del periódico monárquico una campaña muy crítica con la posición negociadora del gobierno. Esta actitud no pasará desapercibida para el embajador francés en Madrid Boisseson, quien describirá de este modo la labor del citado corresponsal y sus conexiones con los sectores empresariales: «Le correspondant de l'organe monarchiste ABC, qui représente les milieux industriels et protectionnistes espagnols se montre selon son habitude, plus net et plus agressif».³²

¿Qué razones había detrás de esta posición en un medio como ABC, caracterizado generalmente en estos años por ofrecer una información acrítica con el

²⁹ Dirección General de Organismos Internacionales (AA.EE.), 19/11/64. Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores (en adelante, AMAE), leg. 7390. (Anexo I).

³⁰ "Le patronat français et le Marché commun", *Europe*, 14/2/67.

³¹ Carta de Castiella a Solís, 3/2/68. AGUN, fondo López Rodó, caja 257.

³² Despacho nº 429/433, 12/7/67. Archives du Ministère des Affaires étrangères, serie Europe-Espagne, caja 329.

poder? M. Fuentes Iruozqui, vicesecretario nacional de Ordenación Económica, cargo de gran relevancia en la jerarquía sindical, se lo explicaba al presidente del Consejo Nacional de Empresarios en una reveladora carta en la que adjuntaba un dossier con artículos de López de la Torre: «Es muy satisfactorio comprobar, como verás, que la permanente y cordial relación e intercambio de documentación que mantenemos con dicho enviado especial, está justificada en sus repetidas y acertadas alusiones a la posición sindical sobre este asunto».³³

La utilización de la prensa para crear o consolidar argumentos en respaldo de posiciones negociadoras fue una constante en la política comunicativa de los sectores empresariales. Este recurso se asocia a una de las capacidades atribuibles a los grupos de interés, como es su facultad de generar estados de opinión. Como es fácil de intuir, estos son favorables a los planteamientos del emisor y, por tanto, constituyen una fuente «no aséptica» de información para la sociedad civil y una vía de influencia en los centros de decisión políticos.

Poco a poco se fue abriendo paso la idea de optar por un acuerdo comercial limitado, que permitiera ganar tiempo mientras se avanzaba en la modernización de los sectores productivos. Desde la Comisaría del Plan, López Rodó apreciaba el cambio de actitud en el empresariado: «Mientras hace dos años estimaban, con visión optimista, que, con la posibilidad de suministro de materias primas y de bienes de equipo, estarían en condiciones de conquistar fácilmente los mercados, hoy se han dado cuenta de que, a pesar de contar con lo primero, gracias a la liberalización, la conquista de mercados presenta graves dificultades, por lo que contemplan la asociación con más temor que fervor».³⁴

Esta visión realista, que pretendía trasladar al espacio de las realizaciones posibles lo que ha sido descrito como una «esperanza acongojada»,³⁵ entró en colisión con la estrategia negociadora del Ministerio de Asuntos Exteriores, comprometido en la búsqueda de un acuerdo de mayor alcance que reforzara la imagen del Régimen en el exterior, y con los intereses de aquellas actividades más volcadas en la exportación. Consciente de la situación, el presidente del Consejo Nacional de Empresarios, Luis Galdós, señalaba en julio de 1966 que el mejor acuerdo se lograría protegiendo las exportaciones agrícolas sin que se dismantelara una defensa aduanera imprescindible para la joven industria española, aún frágil para entrar en competencia con su homóloga europea,³⁶ posición que no podía ser aceptada de ningún modo en Bruselas, como finalmente se comprobó.

Los empresarios comenzaron a inquietarse ante el rumbo que tomaban unas negociaciones conducidas con secretismo por Exteriores. Pero tendrán otros moti-

³³ Nota del 7/5/68. Archivo General de la Administración (en adelante, AGA), Sindicatos, Fondo Consejo Económico Sindical, caja 9159.

³⁴ Acta de la Comisión Interministerial Preparatoria para las negociaciones con la CEE, 24/1/64. AMAE, leg. 7390.

³⁵ González Fernández, A. (2012): «Una esperanza acongojada. Los empresarios españoles y portugueses ante el ingreso en la CEE, 1957-1977», en *Hispania*, vol. LXXII, núm. 242, septiembre-diciembre, págs. 699-722.

³⁶ *Pueblo*, 15/7/66.

vos para la alarma cuando, avanzada la década, se produzca una reactivación de la conflictividad social, en particular de la obrera, y comience a decaer el impulso inicial desarrollista, circunstancia paralela a los movimientos de los sectores «más retardatarios del capitalismo español», que volverán «a presionar con fuerza e insistentemente para impedir que los niveles reales de protección de la industria siguieran reduciéndose de forma paulatina».³⁷

La firma en junio de 1970 del Acuerdo Preferencial entre España y las CE cerraba una etapa de ocho años de solicitudes, recordatorios, conversaciones exploratorias y negociaciones discontinuas; un período coincidente con una profunda transformación de la economía y la sociedad españolas. Según el esquema de análisis propuesto, el Acuerdo marcará el inicio de una nueva fase en la conducta empresarial frente a la integración, en la que «una mayoría de empresarios [seguía] creyendo en el acercamiento a Europa, pero poco a poco y negociando las condiciones de entrada».³⁸ Veamos cuáles eran los límites de ese «acercamiento».

El conocido como «Acuerdo Ullastres», que se mantuvo en vigor hasta 1986, fue objeto de una amplia difusión por la publicística del Régimen, a pesar del modesto alcance de lo que en esencia no pasaba de ser un tratado comercial con un país tercero (cualidad no modificada por la introducción del epíteto preferencial). Suscrito con el objetivo inmediato de salvaguardar cuotas de mercado frente a otros competidores (Magreb, Israel, Grecia...), su desarrollo en los siguientes años permitirá mostrar una notable e insospechada capacidad de exportación en algunos sectores industriales.³⁹

Pese a las reticencias con que fue recibido por destacados economistas, como Ramón Tamames⁴⁰ y algunos dirigentes empresariales reacios a prescindir de un sistema altamente protegido, lo cierto es que el comercio bilateral con los países de la CEE mostrará un comportamiento positivo durante el período de vigencia del Acuerdo. Lorenzo Gascón, economista y dirigente de CEOE en los años ochenta, definiría el citado convenio como un «vestido a la medida del empresario: tenía muchas oportunidades y privilegios y pocas obligaciones. Se nos abrió el mercado europeo y pudimos mantener el nuestro ampliamente protegido. Ideal. No se podía pedir más».⁴¹ Aunque no sea razonable interpretar la evolución posterior de los intercambios España-CEE únicamente como resultado de los términos del acuerdo, los siguientes datos de cobertura comercial durante la primera década de su

³⁷ 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

³⁸ Entrevista a R. Trias Fargas..., cit.

³⁹ Vid. Martín, C. y Viaña, E. (1985): *Repercusiones de la integración en la CEE en la industria española. Una valoración de la evidencia empírica disponible*, Secretaría General Técnica, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

⁴⁰ Tamames, R. (1972): *Acuerdo Preferencial CEE/España y preferencias generalizadas*, Dopesa, Barcelona.

⁴¹ 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*, Barcelona, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, pp. 93-102.

funcionamiento muestran una evolución muy favorable para la exportación española:

Comercio España-CEE
(miles de millones de pesetas)⁴²

AÑO	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980
EXPORT	6	11	45	93	97	71	59	64	86	91
IMPORT	44	85	41	20	23	87	61	96	12	13
COBERTURA %	6,7	0,0	0,2	0,3	1,0	0,0	7,9	3,5	5,8	6,9

Existe una corriente de opinión según la cual Bruselas habría infravalorado las posibilidades económicas del aspirante al firmar un acuerdo con evidentes asimetrías a favor de España.⁴³ Si bien se trata de una reflexión razonable, no conviene tampoco caer en la trampa de subestimar el nivel de conocimiento de las autoridades comunitarias, ni pensar que el relativo desequilibrio era del todo desconocido entre los medios industriales de los Seis. En los mismos días en que se ultimaba la firma del tratado, varias organizaciones sectoriales francesas se dirigían al Ministerio de Industria para mostrar su disconformidad con los términos suscritos con España. Para la influyente *Fédération des Industries Mécaniques et Transformatrices des Métaux*, resultaba incomprensible que numerosos productos de este sector quedaran fuera de las reducciones arancelarias previstas: «Il ne semble donc pas justifié que l'Espagne puisse soustraire des réductions tarifaires un secteur de nos industries aussi important et sensible».⁴⁴

Un aspecto complementario, pero no por ello menos relevante, del Acuerdo de 1970 consistió en proporcionar a las empresas un marco de referencia que anticipase las condiciones de competitividad a las que se enfrentarían en una eventual unión aduanera o zona de libre cambio, horizonte final previsto implícitamente en el acuerdo y al que se esperaba llegar tras dos etapas sucesivas (sin paso automático de una a otra). Esta perspectiva implicaba para los rectores económicos tomar una difícil decisión: el Acuerdo aún dejaba un amplio margen defensivo, con el mante-

⁴² Martín, C. y Viaña, E.: *Repercusiones de la integración en la CEE*, cit.

⁴³ Vid. Bassols, R.: *España en Europa*, cit., y Pecharromán, J. (2011): *Historia de la integración europea*, UNED, Madrid.

⁴⁴ *Fédération des Industries Mécaniques et Transformatrices des Métaux*: cartas del 12/6/70 y del 6/7/70 al Ministère du Développement Industriel et Scientifique. Archives du Ministère de l'Industrie, Serie Espagne (1969-71), dossier 16211.

nimiento de contingentes a la importación y posiciones arancelarias (la elevación de los derechos básicos erga omnes sería un ejemplo). En la práctica, esto significaría frenar el impulso liberalizador iniciado en 1959 y retrasar la aplicación de medidas para terminar con las distorsiones que presentaba un mercado altamente protegido como el español. Se trataba, en suma, de optar por hacer un uso limitado de las posibilidades que resultarían de un acercamiento económico a los países más avanzados del entorno, o bien de explotar esta circunstancia para introducir de un modo gradual mayores dosis de competencia.

Esta disyuntiva era perfectamente conocida en los departamentos económicos. Un documento interno del Ministerio de Comercio alertaba de los riesgos de optar por la vía conservadora. Sugería dicho informe que si bien resultaría posible neutralizar las preferencias concedidas a la Comunidad, tal política se revelaría pronto como una «grave trampa» en la que caería el gobierno, ya fuera por debilidad ante las presiones de los sectores económicos o por el deseo de prolongar «nuestro continuado intento de defender a ultranza e integralmente “la producción nacional”».⁴⁵

Los años que median hasta la solicitud de adhesión en 1977 estarán condicionados por el buen comportamiento progresivo del Acuerdo y el inicio de la fase de inestabilidad política y social del tardofranquismo. Sin embargo, la pérdida de confianza empresarial en estos años es inseparable del estallido de la crisis mundial del petróleo (1973), que puso punto final a los «años dorados» del capitalismo. A pesar de que el alza de los precios del crudo se dejará sentir en España de una manera más progresiva, sí tendrá en cambio una incidencia rápida en los países miembros, circunstancia que se tradujo en un endurecimiento de la postura negociadora de Bruselas frente a los terceros países. La nueva estrategia comunitaria basada en la multilateralidad consistirá en llevar la negociación con estos países a los parámetros de una política mediterránea global, que en el caso español consistiría en acelerar el ritmo de desarme previsto en el Acuerdo Preferencial para el establecimiento de una zona de libre cambio de productos industriales.

En estas circunstancias, el enfoque empresarial de las negociaciones durante esta tercera etapa oscilará entre las perspectivas de un ingreso aún lejano, y los peligros que acechaban a corto plazo, como pudo comprobarse tras el *élargissement* de la CEE en 1973. De los tres nuevos miembros, era el ingreso del Reino Unido el que alteraba significativamente el statu quo hispanocomunitario, pues significaba la pérdida de un mercado franco para las exportaciones agrarias peninsulares.

La situación pudo solucionarse temporalmente gracias a la firma en 1973 de un protocolo adicional al Acuerdo Preferencial y al stand-still que los británicos aplicaron a los productos peninsulares mientras se negociaba un nuevo acuerdo (opción deseada por Bruselas) o la adaptación del ya existente (tesis defendida desde los sectores industriales españoles). Pese a no existir en esos últimos una oposición de origen a ir más allá de las condiciones pactadas en el Acuerdo Preferencial,

⁴⁵ Secretaría Gral. Técnica (Ministerio de Comercio): “Nota sobre el Acuerdo Preferencial con la CEE y las posibles líneas de actuación del Ministerio de Comercio al respecto”, 15/4/70. AGA, caja 55/12236.

se estimaba oportuno que la superación del marco establecido en 1970 debía hacerse poco a poco y negociando con celo las condiciones. El empresario catalán A. Ribera Rovira expresaba en los siguientes términos la calma tensa que se había instalado:

Parece que estemos pensando que quizás la solución más cómoda es que las negociaciones no prosigan y se interrumpan y que ya estamos bien como estamos, pero olvidándonos quizás, de que el “ya estamos bien como estamos” puede ser que no sea posible [...] por el hecho de que los comunitarios también tienen en sus manos las posibilidades de que no nos concedan las ventajas para los Tres que tenemos en estos momentos para nuestros productos agrícolas e incluso lleguen a denunciar el acuerdo de España con la Comunidad...».⁴⁶

El caso catalán es paradigmático del contraste entre sectores proteccionistas de larga tradición y las nuevas corrientes librecambistas favorables a la competencia y a la apertura comercial a nuevos mercados. Conviene recordar que Tuñón de Lara, al hablar de la burguesía industrial catalana, identificaba la lucha de los patronos por contener la penetración exterior a finales del siglo XIX como paradigma de la defensa de intereses organizados.⁴⁷

El abandono progresivo de actitudes proteccionistas en segmentos de la clase empresarial catalana no se produce hasta bien entrada la década desarrollista, y no es posible separar este cambio de mentalidad de la liberalización económica y de la renovación producida en sus cuadros dirigentes. Una nueva generación de empresarios y directivos irá tomando paulatinamente el control de las principales entidades económicas y organizaciones sectoriales (un claro ejemplo de esta «infiltración» es la llegada en estos años de hombres como J. Mas Cantí, Carles Güell de Sentmenat o Carlos Ferrer Salat a la Cámara barcelonesa y a Fomento del Trabajo).

El caso de la centenaria patronal Fomento es probatorio de esta transformación: convertida en atalaya del proteccionismo arancelario, la creación del Mercado Común fue saludada con profunda desconfianza. La presencia de un destacado defensor del cierre de fronteras como Pedro Gual Villalbí al frente de su secretaría general reforzó un posicionamiento euroescéptico en Fomento. Sin embargo, transcurridos apenas dos años desde el fallecimiento del que fuese ministro sin cartera entre 1957 y 1965, la entidad daba un giro de 180 grados en su tradicional visión mercantilista y anunciaba un cambio de paradigma para dar respuesta al renovado sentir de la burguesía industrial:

Hace un siglo, cuando el proceso de industrialización de Cataluña se hallaba todavía en sus primeros pasos, [Fomento] se alineó debidamente al lado del proteccionismo económico. Sin embargo, existen poco principios

⁴⁶ Reunión de la Comisión Permanente del Consejo Nacional de Empresarios, 29/11/74. AGA, Sindicatos, fondo CNE, caja 8.

⁴⁷ Tuñón de Lara, M. (1967): *Historia y realidad del poder*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid, p. 51.

inmutables [...]. Para el Fomento del Trabajo Nacional [...] el gran reto lanzado ahora a la economía española se llama Europa. Y en consecuencia estima que, lejos de rechazarla mediante los reflejos de impotencia propios del subdesarrollo, la integración europea debe erigirse en objetivo central de nuestra economía en esta década que acaba de inaugurarse.⁴⁸

Significativo del momento de cambio que vivía el tejido industrial del Principado fue el manifiesto que apoyaron en julio de 1972 trece entidades económicas catalanas (entre las que no se hallaba la Cámara de Barcelona) a favor de la integración de España en la CEE.⁴⁹ El texto final, fruto del consenso alcanzado después de numerosas consultas entre los equipos directivos, asumía que la incorporación de España «en calidad de pleno derecho [...] constituye una exigencia histórica a la que urgentemente hay que adaptarse con carácter prioritario». La apuesta contenida en el texto iba más allá de un acuerdo preferencial o del establecimiento de una zona de libre cambio, pues únicamente una adhesión «permitiría intervenir activamente en la elaboración de la política económica conjunta, en la distribución de los recursos comunitarios y en la toma de decisiones que afecten al futuro de nuestro país». Si bien el documento, que gozó de una amplia difusión, no se pronunciaba sobre los impedimentos políticos que presentaba la dictadura de Franco para su ingreso (omisión frecuente en los pronunciamientos empresariales), el mero hecho de que estos organismos, algunos con una larga tradición en posiciones proteccionistas, mostraran su confianza en superar los obstáculos económicos de la integración trasladaba —implícitamente— el problema europeo al terreno de la política, un escenario que el gobierno intentaba evitar.

Los últimos esfuerzos para finalizar con el régimen transitorio establecido entre España y la CEE-9 se desarrollaron de manera reservada durante los primeros meses de 1975. El conocido compromiso «Ullastres-Kergorlay» preveía una zona de libre cambio industrial a completar el 1 de enero de 1983, sin que el calendario pudiera modificarse en los reexámenes previstos. Respecto al agrario español, se obtenían nuevas concesiones para determinados productos y el principio de no-discriminación de la exportación española frente a Israel y el Magreb. El compromiso fue aprobado por el gobierno español sin apenas modificaciones, a pesar de las objeciones expresadas desde algunos ministerios. Sin embargo, los fusilamientos de miembros del ETA y del FRAP en septiembre y la condena comunitaria contra el Régimen impidieron la ratificación del acuerdo. No será hasta 1979, en plena transición política, cuando españoles y comunitarios regresen a la mesa de negociaciones, ahora con el horizonte del ingreso como Estado miembro.

⁴⁸ “Ante una encrucijada decisiva”, *Economía nacional e internacional de la Empresa*, n° 1799, marzo de 1970.

⁴⁹ Las trece entidades fueron la LECE (Comité Español), el Instituto Industrial de Terrassa, el Servicio de Comercio de Empresarios Sederos, el CEAM, el Gremio de fabricantes de Sabadell, el Instituto de Estudios Europeos, la Sociedad Barcelonesa de Amigos del País, el Instituto Agrícola Catalán de San Isidro, el SECEA, Fomento del Trabajo, el Cercle d’Economia, la Asociación Cristiana de Dirigentes y el Colegio del Arte Mayor de la Seda. El texto puede consultarse en la revista *Destino*, n° 1816, 1972.

3. CEOE y la larga marcha hacia la adhesión (1977-1986)

El inicio en España del proceso de transición política modificará el marco por el que había transitado hasta entonces el diálogo con Bruselas: la solicitud de adhesión presentada por el gobierno de Suárez en el verano de 1977 marcará un punto de no retorno y el inicio de la fase final del proceso. La creación ese mismo año de la patronal CEOE y su rápido reconocimiento institucional tendrá efectos inmediatos sobre el discurso de los medios económicos. La patronal, convertida en interlocutor preferente para el gobierno y la Administración, y a pesar de las tensas relaciones mantenidas con los ejecutivos de UCD y PSOE, multiplicará sus posibilidades de influir en los procesos decisionales. El tema europeo no será una excepción.

La apertura formal de las negociaciones para la adhesión en febrero de 1979 significó trasladar definitivamente el diálogo con la Comunidad a la esfera económica, toda vez que desaparecía de las negociaciones el obstáculo político.⁵⁰ Será en este terreno donde las organizaciones empresariales, particularmente la patronal CEOE, adquirieron un protagonismo desconocido hasta entonces. Como representante legítimo y casi «exclusivo» del sentir de la clase empresarial, la CEOE mantuvo en todo momento una posición pragmática frente a la integración.

En el ámbito político, el ingreso de España en la CEE se convirtió en un objetivo del máximo interés para los sucesivos gobiernos de UCD y PSOE. Puede afirmarse que existió en estos años frente a Europa un elevado grado de consenso entre las formaciones políticas y en la opinión pública.⁵¹ Este no pudo trasladarse al ámbito empresarial, pues fueron contadas las ocasiones en las que el gobierno de turno contó con un apoyo explícito del patronato español, al menos en lo que se refiere a la estrategia negociadora. Cuando fue necesario trasladar las opiniones patronales a la arena política, la CEOE contó con el manifiesto apoyo de Alianza Popular, que no dudó en erosionar al gobierno al asumir las críticas empresariales.

Al respecto, debe destacarse que la actitud de las Cámaras de Comercio difiere de la mantenida por CEOE. El presidente del Consejo Superior de Cámaras reconocía la existencia de planteamientos diferentes: «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,

⁵⁰ El relato diplomático de estos años de negociación puede seguirse en Núñez Peñas, V. (2013): *Entre la reforma y la ampliación, 1976-1986: las negociaciones hispano-comunitarias en tiempos de transición y «approfondissement»*, Tesis doctoral, UCM, Madrid. El análisis de los actores políticos en López Gómez, C. (2016): *La sociedad española y la adhesión a la Comunidad Europea (1975-1985): partidos políticos, asociaciones europeístas, interlocutores sociales*, Tesis doctoral, Universidad Antonio de Nebrija, Madrid.

⁵¹ Crespo MacLennan, J. (2004): *España en Europa, 1945-2000*, Marcial Pons, Madrid, p. 208.

mientras que las Cámaras se han hecho mayor eco de las pequeñas y medianas empresas».⁵²

Si bien no existió en las filas de CEOE —presidida entonces por el europeo Ferrer Salat— una postura contraria a la adhesión, los dirigentes del patronato francés, que mantenían una estrecha relación con sus homólogos españoles, observaron cómo la estrategia de CEOE evolucionó en el sentido de retrasar en lo posible el momento de la adhesión mientras se exprimían al máximo las ventajas del «Acuerdo Ullastres»: «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».⁵³

Desde concepciones claramente europeístas durante su etapa en el Círculo de Economía, Ferrer Salat endurecerá su discurso frente a la integración a partir del momento en que ocupe la presidencia de la gran patronal. El itinerario seguido por el primer presidente de la CEOE es una muestra del predominio de actitudes pragmáticas entre los hombres de negocios, quizá también de la existencia de motivaciones personales y de liderazgo, pero también responde a la dinámica asociativa y a la necesidad de consolidar la delegación de intereses dentro de una joven organización.⁵⁴

En este sentido, la CEOE se encontró en la fase decisiva de la negociación hispano-comunitaria con un viejo dilema: representar de manera simultánea las demandas de sectores con motivaciones divergentes en cuanto a los plazos y los modos de ingresar en Europa. El hecho de que el sector agrario estuviera representado en la estructura de la CEOE hizo más complicada la búsqueda de un discurso unitario frente a Europa, donde cohabitaban los intereses de los sectores industrial y agrícola. Los últimos meses de la negociación, momento en el que se cierran los capítulos del desarme industrial y las condiciones para la agricultura española, demostraron que, tal como había sucedido en 1970, los términos del tratado de adhesión no fueron equidistantes para ambos sectores, siendo perjudicados los medios agrarios.

Un aspecto relevante en la construcción del discurso *europeo* de la organización patronal fue la identificación plena que se realizó entre la integración y el tratamiento de las reformas juzgadas imprescindibles para un aumento de la productividad de la empresa española. El empresariado comprendió que la entrada en una región altamente regulada como la comunitaria, que consagraba el modelo de eco-

⁵² *El País*, 1/6/84. Aunque se trata de una caracterización interesada y simplificadora sobre la postura seguida hasta entonces por Ferrer Salat y la propia CEOE, no por ello está exenta de cierta verosimilitud.

⁵³ CNPF: Direction Générale des Services Economiques. Relations Economiques Internationales: «Nota a l'attention du président Ceyrac», 15/12/80. Archives nationales du monde du travail (en adelante, ANMT), CNPF, 98AS, dossier 608.

⁵⁴ Sobre el modelo asociativo de CEOE, *vid.* Nonell, R. y Medina, I. (2015): «Tensiones organizativas y competición de intereses en el mapa español de organizaciones empresariales», en *Reis*, n° 151, julio - septiembre, pp. 101-122.

nomía 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 entorno sociolaboral en España: «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 controlado, reforma de la legislación laboral [...], reforma de la Seguridad Social, con reducción de cuotas...».⁵⁵ Esta posición no impidió a los dirigentes patronales pararse contra otros aspectos menos atractivos de la integración, como la reforma del sistema fiscal y la introducción del IVA.

Otro aspecto significativo de estos años, en contraste con la etapa anterior, fue la mayor disposición de patronal y Administración para construir espacios de interacción entre ambas, con un flujo informativo continuado y bidireccional, por cuanto una parte necesitaba del apoyo de la otra o, al menos, de su «no oposición». Una de las tareas prioritarias del nuevo Ministerio para las Relaciones con las CE bajo la dirección de L. Calvo-Sotelo consistió en implicar a los partidos políticos, estructuras regionales y organizaciones económicas y sociales «en la reflexión sobre las condiciones de la adhesión». En cuanto al debate con los agentes económicos, 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.⁵⁶

Otro ejemplo que ilustra este interés por establecer canales de diálogo es la creación en enero de 1980, coincidiendo con el inicio de las negociaciones, de la Oficina de Relaciones con las Comunidades Europeas dentro de la estructura de CEOE. Su primer director, el diplomático Antonio Alonso, había formado parte del equipo del Ministerio de Exteriores encargado de la negociación del Acuerdo Preferencial, siendo destinado posteriormente a la Misión en Bruselas antes de dar el salto al sector privado.

El principal cometido de la Oficina consistió en definir y consensuar esa posición común del empresariado que debería integrar los intereses de cada sector en un «esquema armónico». Desde CEOE, actuando como catalizador de las propuestas de cada actividad, se elaboraría 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 la mesa de negociaciones, debía «venderse a los negociadores españoles y comunitarios para hacerles comprender

⁵⁵ Declaraciones de Carlos Gelabert, presidente de la influyente patronal del Baix Llobregat (SEFES) y vicepresidente del Fomento del Trabajo. *La Vanguardia*, 30/11/77.

⁵⁶ El citado Ministerio fue creado en 1978. Carta de Daniel de Busturia a Calvo-Sotelo, 20/2/78. Archivo personal de Leopoldo Calvo-Sotelo (en adelante, ALCS), Ministerio de Relaciones con las CE, caja 53. La labor de este departamento durante la etapa de L. Calvo-Sotelo en Lafuente, J. (2015): *Leopoldo Calvo-Sotelo y Europa*, Tesis doctoral, Universidad de Valladolid.

nuestros intereses», facilitando el encaje entre los planteamientos empresariales y las partes en conflicto.⁵⁷

La labor de asesoría 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 la regulación europea: identificación de los «obstáculos para-arancelarios a la importación utilizados por los Estados Miembros» con el objetivo de «instaurar nosotros otros similares»; acceso a los distintos sistemas de créditos de los fondos comunitarios; 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».⁵⁸ Como se deduce de este catálogo de futuras actuaciones, la preocupación de la gran patronal pasaba por adaptar las prácticas mercantiles y los mecanismos de asignación de ayudas públicas a las nuevas condiciones de concurrencia, 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.

En el frente exterior, la creciente oposición francesa a la integración de España hizo necesario intensificar las gestiones en el país vecino. Incorporada a la política interna gala, la «cuestión española» fue explotada como arma electoral entre los distintos partidos, si bien presentaba un evidente trasfondo económico y un componente territorial fuerte en el área del *Sud-Ouest*. El equipo reunido en torno a la Trinidad⁵⁹ fomentó una política de «buena vecindad» con el objeto de neutralizar la oposición francesa en Bruselas.

Un elemento clave de este plan de acción consistió en reforzar los lazos comerciales a ambos lados de la cordillera pirenaica. Daniel de Busturia, uno de los principales asesores de Calvo-Sotelo en el citado ministerio, 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».⁶⁰ De nuevo se recurrió a la intermediación de las organizaciones empresariales en espacios de convergencia, como la Conferencia Permanente de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación del Sudoeste de Francia y el Norte y Este de España (COPEF), que desde 1965 reunía a más de setenta cámaras de ambos países. En este sentido, deben resaltarse las actividades de las Corporaciones españolas que, durante los años finales de la negociación hispanocomunitaria-

⁵⁷ 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, caja 4. La financiación de este gabinete de estudios correría a cargo de las organizaciones sectoriales, representadas en la Oficina.

⁵⁸ *Ibíd.*

⁵⁹ Sede del Ministerio para las Relaciones con las CE.

⁶⁰ Informe de Daniel de Busturia a Calvo-Sotelo, 28/5/79. ALCS, fondo M° de Relaciones con las CE, caja 53.

ria, aunaron esfuerzos para sumar adhesiones entre los empresarios españoles y europeos

Mención aparte merece la actuación de la principal organización patronal francesa, el CNPF (hoy, MEDEF). La posición del patronato galo evolucionará en estos años desde la crítica feroz a España y al propio gobierno francés por permitir «véritables agressions commerciales» derivadas del Acuerdo Preferencial, a una entusiasta defensa de la adhesión española. Este posicionamiento situaba al CNPF frente al influente sector agrario francés y en contra de gran parte del electorado solidariado con los agricultores. No deja de sorprender la radiografía de la «hispanofobia» francesa realizada por el CNPF: la muerte del dictador en 1975 no habría atenuado la animadversión de amplios sectores de la sociedad gala, que, además, encontraban sólidos argumentos en la oposición de una parte de su clase política a la integración 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».⁶¹

La conducta de los patronatos francés y español no puede por menos que ser descrita como una auténtica inversión de los términos. La actitud dilatoria de los dirigentes de CEOE contrastará con los esfuerzos de la patronal francesa por promover un estado de opinión favorable a la candidatura española. Las gestiones del CNPF para acelerar la adhesión alcanzaron al gobierno de la República. Cuando España aún no había presentado en Bruselas su candidatura para el ingreso en la Comunidad, J. Ferry, presidente del CNPF, escribía sendas cartas al primer ministro Barre y a varios miembros de su gabinete en términos inequívocos: «Le CNPF estime que, pour mettre fin aux distorsions de concurrence qui affectent nos entreprises, la 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...».⁶²

Existían, sin embargo, argumentos sólidos para explicar la posición adoptada. Un estudio realizado por el CNPF en 1977 mostró que la práctica totalidad de los sectores industriales preferían una España dentro del Mercado Común que fuera. Existía la opinión generalizada de que la condición de miembro obligaría a los productores españoles a operar bajo las mismas condiciones que el resto de países miembros. Esta solución pondría fin a las distorsiones de la competencia, obligando a España a adaptar su marco legal en materias como la armonización fiscal. Por otra parte, sería posible luchar con más eficacia contra la influencia de los EE.UU. y Japón en España y su utilización como plataforma para la entrada en el Mercado Común.⁶³

⁶¹ CNPF: «Nota a l'attention du président Ceyrac...», cit.

⁶² Carta de J. Ferry al ministro de Comercio Exterior, 7/3/77. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 11.

⁶³ 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.

Los términos en que se fijaron las condiciones del ingreso y los periodos de transición de los sectores económicos españoles estuvieron condicionados por la resolución de la crisis agropresupuestaria de la comunidad y por la protección de los intereses individuales de cada Estado miembro. Los últimos meses de negociación vieron un aumento de las movilizaciones de los sectores profesionales de estos países, que trataron de influir y presionar sobre los organismos de la CEE encargados de concluir con éxito los diferentes capítulos del tratado.

Las actividades de los grupos de presión en el ámbito de la UE se han visto favorecidas por el proceso de concentración industrial impulsado desde el inicio de la construcción europea, y por la apuesta de Bruselas por el diálogo con los agentes sociales, lo que facilitó la presión de los sectores con mayor capacidad de movilizarse en los procesos de ampliación. Baste recordar que la solicitud de ingreso del Reino Unido en 1961 provocó que los medios industriales de los Seis, a través de UNICE, fijaran su postura respecto de la apertura del Mercado Común a nuevos socios: «L'industrie ne saurait admettre que la Communauté perde en efficacité ce qu'elle aurait gagné en extension géographique». A pesar de las invocaciones al altruismo de un proyecto en teoría integrador y superador de viejos antagonismos en el Viejo Continente, la Federación de Industrias Belgas (FIB) se manifestó claramente en contra de la firma de acuerdos de Asociación con países como Suecia, Austria y Suiza: «il nous semblerait en tout cas difficile d'accepter que de tels pays, aux atouts économiques suffisants pour être membres à part entière, bénéficient des avantages économiques d'un grand marché européen, sans en supporter les risques et les obligations...».⁶⁴

Las posibilidades de influir por parte de los actores económicos en la formación de políticas comunitarias tiene otro ejemplo evidente en las actividades del *lobby* agrario a través de las organizaciones profesionales agrícolas de la CEE: CO-PA, COGECA y Europêche. Su capacidad de movilización en Bruselas y su peso en la política interna de algunos Estados miembros, como Francia, tuvo efectos en la resolución tardía y desfavorable para España de los capítulos agrícola y pesquero, sectores donde el candidato presentaba un elevado grado de concurrencia. Por otro lado, un planteamiento erróneo de la negociación que dejó para el final el acuerdo en estos capítulos tuvo su incidencia en el resultado. El ministro de Economía y Hacienda, M. Boyer, ya adelantó esta posibilidad al afirmar que no era «lógico el intercambio de los temas industriales con los agrícolas», admitiendo que en adelante tanto la agricultura como la pesca tenían que ser negociados «según sus méritos propios».⁶⁵

Desde CEOE se aportaba una interesante interpretación de lo obtenido por la agricultura española: la consecución de beneficios en estos sectores 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

⁶⁴ UNICE: Conseil des Présidents: "Adhésion et Association de nouveaux états a la CEE", 8/6/62, Archivo della Confindustria, serie 0034 Relazioni della CEE con i paesi terzi.

⁶⁵ *El País*, 24/11/84.

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...».⁶⁶

Finalmente, las condiciones alcanzadas en los capítulos “unión aduanera” (industria) y CECA⁶⁷ resultaron más favorables a los intereses españoles. Si bien no resulta sencillo evaluar el grado de influencia de la patronal española en el resultado final, es innegable que el calendario de desarme finalmente aprobado para el sector industrial estuvo más próximo a las proyecciones de CEOE que a las expectativas de la patronal francesa. Existen evidencias de la actividad desplegada estos meses por los representantes españoles en el seno de la patronal europea UNICE, interlocutor preferente de las instituciones comunitarias.⁶⁸

La actuación menos enérgica del CNPF en esta última fase pudo verse condicionada por los intereses contrapuestos de sus federaciones industriales. La presencia en suelo español de importantes compañías francesas pudo rebajar el tono de las exigencias del CNPF para un desarme acelerado del nuevo socio. El propio ministro de AA.EE., F. Morán, reconocía que en el desenlace favorable para la industria, pesó la influencia ejercida sobre sus gobiernos de las firmas extranjeras instaladas en España,⁶⁹ una corriente de opinión favorecida, según señala A. Alonso, por CEOE.⁷⁰

Uno de los ejemplos más claros de esta influencia lo encontramos en los fabricantes de automóviles. Sólo Renault empleaba a más de 22.000 trabajadores, siendo el primer fabricante de automoción en España. Otros productores franceses del sector instalados en la península eran Citroën, que ocupaba la cuarta plaza, y Talbot, la séptima, lo que en conjunto representaba del orden del 50% de este mercado; estas tres firmas mantenían una cifra de negocio cercano a los 18.000 millones de francos por año (325.000 mill. de pesetas).⁷¹ Las exigencias de las firmas de automóviles se alineaban así con las propias demandas de CEOE, oponiéndose a cualquier descreste 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.⁷² En último término, la dirección de Renault no dudó en advertir al CNPF sobre el desarme arancelario: «toute libéralisation antici-

⁶⁶ *El País*, 9/2/85.

⁶⁷ Siderurgia y carbón.

⁶⁸ Un ejemplo es la resolución adoptada por este organismo en diciembre de 1983, donde se urge a los gobiernos de los Diez a concluir el acuerdo con España y Portugal “en unas condiciones de equilibrio”. *La Vanguardia*, 2/12/83.

⁶⁹ Morán, F. (1990): *España en su sitio. Memorias políticas de un ministro socialista*, Plaza & Janés, Barcelona, p. 394.

⁷⁰ Alonso, A.: *España en el Mercado Común*, cit., p. 194.

⁷¹ *Le Figaro*, 25/1/85.

⁷² CNPF: “Adhésion de l'Espagne aux Communautés Européennes. Position de Renault”, enero de 1984. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 16.

pée du marché espagnol dans le secteur automobile, toute baisse de la protection douanière ne pourront se faire qu'au bénéfice de nos partenaires».⁷³

4. A modo de conclusión

A pesar de que el procedimiento jurídico comunitario para la admisión de un nuevo miembro determina que las negociaciones son asumidas y dirigidas por el gobierno del Estado que solicita el ingreso y los organismos comunitarios competentes, la práctica parece señalarnos que la adhesión de un país, y en general la implementación de las políticas de la UE, se conciertan con notable frecuencia en espacios de toma de decisiones donde tienen un peso indudable las indicaciones y sugerencias que plantean los grupos de intereses organizados. Estos, pese a no intervenir con carácter oficial en el espacio de diálogo abierto entre la UE y el país candidato, asumen con frecuencia —sin el refrendo democrático correspondiente ni la legitimación para ejercer la defensa de posiciones que superen un marco de actuación corporativo— la portavocía de las sociedades de las que sólo son una parte, pudiendo influir decisivamente en el curso de los acontecimientos. El mecanismo negociador abierto en la década de los sesenta entre España y las CE es sólo un ejemplo de esta realidad, con el agravante que supone la ausencia en este país de un marco regulatorio de las actividades de lobby ante los poderes del Estado.⁷⁴

Esta situación contrasta con una característica de origen en la construcción europea: los proyectos de unificación política y económica del Viejo Continente que se desarrollan tras la II Guerra Mundial no fueron una iniciativa de los sectores industriales europeos ni respondieron a una exigencia empresarial. Son conocidas las suspicacias de los siderúrgicos europeos ante el proyecto de la CECA, sin olvidar que detrás del Plan Schuman se ocultaba el interés francés por desterrar «las prácticas de cártel y las discriminaciones» que habían llevado al poder en Alemania a una casta de industriales cuyo nacionalismo influiría «de un modo determinante en el trágico curso de los acontecimientos».⁷⁵

Siguiendo este mismo argumento, tampoco la aproximación de España a las Comunidades Europeas partió de una demanda de los sectores empresariales, salvo excepciones, y no fue así en ninguna de las etapas del proceso negociador, a pesar de que pronto fue evidente que permanecer fuera de las nuevas áreas de integración comercial donde se estaban alineando las mayores economías europeas —a excepción de la Unión Soviética— no era sostenible a medio o largo plazo. Si la determinación de avanzar hacia Europa respondió a un planteamiento eminentemente polí-

⁷³ *Ibid.*

⁷⁴ Vid. Álvarez, I., y Montalvo, F. de (2014): “Los lobbies en el marco de la Unión Europea: una reflexión a propósito de su regulación en España”, en *Teoría y realidad*, UNED, nº 33, pp. 353-376; y Morata, F. (1995): “Influir para decidir: la incidencia de los lobbies en la Unión Europea”, en *Revista de Estudios Políticos*, nº 90, pp. 129-146.

⁷⁵ Gavín, V. (2007): *Europa unida: orígenes de un malentendido conscientes*, Edicions de la Universitat de Barcelona, Barcelona, p. 163.

tico diseñado bajo presupuestos sobre todo económicos, el poder empresarial fijó en última instancia el precio que podía asumirse por la adhesión.

En esta misma línea, la integración en el Mercado Común presenta interrogantes acerca de la dirección efectiva del proceso, si este estuvo en todo momento en manos de los representantes políticos, fueran o no elegidos democráticamente, o si, por el contrario, el curso de los acontecimientos estuvo influido por agentes económicos que servían a unos intereses de naturaleza particular, organizativa o sectorial. La hipótesis que ha servido de guía en este artículo es el reconocimiento de la acción desplegada a lo largo del proceso hispanocomunitario por el empresariado español a través de las organizaciones encargadas de la defensa de sus intereses. Esta influencia, en esencia evolutiva, ejercida de forma sistemática y que obtuvo mejores resultados durante las negociaciones para la adhesión, se desarrolló en un entorno multilateral donde estaban presentes, además del país candidato, los órganos comunitarios y los gobiernos de los Estados miembros, actores con los que se establecieron cauces de comunicación para transmitir la posición empresarial.

Asimismo, es preciso advertir que en ninguna de las etapas por las que atravesaron las relaciones España-CEE se detecta en el discurso patronal español, al menos públicamente, una oposición de raíz a la aproximación a Europa, postura que, de haber existido, no habría encontrado reflejo en una sociedad donde la entrada en el Mercado Común concitó un apoyo constante, a pesar de los vaivenes en las negociaciones. Por otra parte, es innegable que durante la larga noche del franquismo, sectores avanzados dentro del empresariado compartieron los mismos anhelos de progreso y bienestar que la mayor parte de los ciudadanos. Algunos de los cuadros dirigentes, que con la llegada de la democracia liderarían el renovado asociacionismo empresarial, asumieron el objetivo de avanzar hacia la homologación de nuestras Instituciones político-económicas a Europa.⁷⁶

Por último, el marco negociador abierto en 1962 también se vio mediatizado por la presión desempeñada desde los medios económicos de los países miembros, como hemos tenido oportunidad de comprobar en el análisis de las posiciones defendidas por la patronal francesa. De manera análoga a lo sucedido en el frente interior, los sectores económicos comunitarios presentaron una posición heterogénea y, en ocasiones, divergente, ante los procesos de ampliación.

Notas bibliográficas

- Alonso, A. (1985): *España en el Mercado Común: del acuerdo del 70 a la Comunidad de doce*, Espasa Calpe, Madrid, pp. 325-327.
- Álvarez, I., y Montalvo, F. de (2014): “Los lobbies en el marco de la Unión Europea: una reflexión a propósito de su regulación en España”, en *Teoría y realidad*, UNED, nº 33, pp. 353-376.
- Baeza, R. (2000): *Agregados laborales y acción exterior de la Organización Sindical Española. Un conato de diplomacia paralela*, MTAS, Madrid.

⁷⁶ Sobre los cambios producidos en el asociacionismo empresarial durante la Transición *vid.* García Crespo, G. (2015): *Los empresarios y Europa. Las organizaciones patronales ante la adhesión de España a la CEE (1962-1986)*, Tesis doctoral, UAB, Barcelona.

- Bassols, R. (1995): *España en Europa. Historia de la adhesión a la CEE, 1957-1985*, Política Exterior, Madrid.
- Benedicto, M. y González, J. L. (2006): *La mayor operación de solidaridad de la historia. Crónica de la Política Regional de la UE en España*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- Cortés, C. (1985): “Los empresarios ante la adhesión a la CEE”, *Cuadernos de la Facultad de Derecho*. Universidad de Palma de Mallorca, nº 11, pp. 131-141.
- Crespo MacLennan, J. (2004): *España en Europa, 1945-2000*, Marcial Pons, Madrid.
- 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.
- García Crespo, G. (2015): *Los empresarios y Europa. Las organizaciones patronales ante la adhesión de España a la CEE (1962-1986)*, Tesis doctoral, UAB, 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.
- 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*, Barcelona, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, pp. 93-102.
- Gavín, V. (2007): *Europa unida: orígenes de un malentendido conscientes*, Edicions de la Universitat de Barcelona, Barcelona.
- González, M. J. (1979): *La economía política del franquismo (1940-1970): dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos.
- González Fernández, A. (2012): “Una esperanza acongojada. Los empresarios españoles y portugueses ante el ingreso en la CEE, 1957-1977”, en *Hispania*, vol. LXXII, núm. 242, septiembre-diciembre, págs. 699-722.
- Lafuente, J. (2015): *Leopoldo Calvo-Sotelo y Europa*, Tesis doctoral, Universidad de Valladolid.
- López Gómez, C. (2016): *La sociedad española y la adhesión a la Comunidad Europea (1975-1985): partidos políticos, asociaciones europeístas, interlocutores sociales*, Tesis doctoral, Universidad Antonio de Nebrija, Madrid.
- Martín, C. y Viaña, E. (1985): *Repercusiones de la integración en la CEE en la industria española. Una valoración de la evidencia empírica disponible*, Secretaría General Técnica, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.
- Mateos, A. (1997): “El retorno de España a la Organización Internacional del Trabajo: la persistencia del ostracismo, 1956-1960”, en *Historia Contemporánea*, nº 16, pp. 201-218.
- Molinero, C. y Ysàs, P.: “Los industriales catalanes durante el franquismo”, en *Revista de Historia Económica*, año VIII, nº 1, pp. 105-129.
- Morán, F. (1990): *España en su sitio. Memorias políticas de un ministro socialista*, Plaza & Janés, Barcelona.
- Morata, F. (1995): “Influir para decidir: la incidencia de los lobbies en la Unión Europea”, en *Revista de Estudios Políticos*, nº 90, pp. 129-146.
- Moreno Juste, A. (1998): *España y el proceso de construcción europea*, Ariel, Barcelona.
- Moreno Juste, A. (2002): *Actitud y reacción de España ante Europa (1945-1962): franquismo y construcción europea*, Tesis doctoral, UCM, Madrid.
- Nonell, R. y Medina, I. (2015): “Tensiones organizativas y competición de intereses en el mapa español de organizaciones empresariales”, en *Reis*, nº 151, julio - septiembre, pp. 101-122.

G. García Crespo: *La integración de España en el Mercado Común (1962-1986): Elementos para el análisis de la estrategia empresarial frente a Europa*

- Núñez Peñas, V. (2013): *Entre la reforma y la ampliación, 1976-1986: las negociaciones hispano-comunitarias en tiempos de transición y «approfondissement»*, Tesis doctoral, UCM, Madrid.
- Oficina de Coordinación y Programación Económica (1959): *Contestaciones al cuestionario económico del Gobierno*, OCYPE, Madrid.
- Pecharromán, J. (2011): *Historia de la integración europea*, UNED, Madrid.
- Perdices, L. y Baumert, T. (2010): *La hora de los economistas*, Ecobook, Madrid.
- Pérez Fernández, P. (2005): “La integración económica de España en la Unión Europea (1986-1995)”, en *ICE*, nº 826, pp. 107-114.
- Tamames, R. (1972): *Acuerdo Preferencial CEE/España y preferencias generalizadas*, Dopesa, Barcelona.
- Tuñón de Lara, M. (1967): *Historia y realidad del poder*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- Velasco, L. de: “La política de internacionalización de la empresa española”, en *ICE*, nº 826, noviembre de 2005, pp. 285-290.
- Zaratiegui, J. (2014): *Europa de entrada, no (1963-1968)*, Eunsa, Pamplona.