



“CONTRA VIENTO Y MAREA”. LA MEDIACIÓN DEL CONSEIL NATIONAL DU PATRONAT FRANÇAIS EN DEFENSA DE LA ENTRADA DE ESPAÑA EN EL MERCADO COMÚN (1976-1986)

“Against All Odds”. The Mediation of the Conseil
National du Patronat Français in Defense of the
Spain’s Entry into the Common Market (1976-1986)

Guillermo García Crespo

Centro de Estudios sobre Dictaduras y Democracias (CEDID-UAB)

E-mail: guillermo.garcia.crespo@gmail.com



Autor

Este artículo es una aproximación desde el ámbito historiográfico al estudio de la influencia de los actores no gubernamentales –organizaciones empresariales– en el campo de las relaciones internacionales. De manera particular, aquí se analiza la intervención de la principal organización empresarial de Francia, el Conseil national du patronat français (CNPF), actual MEDEF, en el proceso negociador abierto entre la Comunidad Europea y España para la adhesión de este país a la CEE (1977-1986). La posición favorable del patronato galo a la integración española en un contexto hostil a esta estrategia ofrece una visión alternativa de la política francesa en relación con España en el marco de la segunda ampliación comunitaria.



Resumen

Organizaciones empresariales; grupos de presión; CNPF; Unión Europea; relaciones hispanofrancesas.

Employer’s organizations; pressure groups; CNPF; European Union; French-Spanish relations.



Key words

Recibido: 07-06-2018. Aceptado: 10-07-2018



Fechas

This article seeks to analyse the intervention of the most influential business organization of France, the Conseil national du patronat français (CNPF), current MEDEF, during the negotiations for the accession of Spain into the EEC (1977-1986). The following pages are an approximation from the historiographic perspective to the participation and influence of non-governmental actors –employers organizations– in the field of International Relations. The favourable opinion of the CNPF on Spain’s application for accession offers an alternative perspective of France’s policy toward Spain in the context of the second Community enlargement.



1. Marco teórico

Este artículo examina las relaciones hispano-francesas a partir del análisis de la intervención de la principal organización patronal gala, el CNPF (hoy MEDEF), en el marco de las negociaciones de adhesión de España a la Comunidad Europea (1976-1986). El enfoque de este estudio de caso adopta la metodología de la historia política y social en lo relativo a la figura del empresario y las organizaciones profesionales encargadas de la defensa de sus intereses. Uno de los fenómenos que ha concitado mayor atención por parte de los científicos sociales es el de los vínculos establecidos entre el mundo de los negocios y la esfera política, una imbricación entre élites que nos remite a una cartografía del poder cuyas isóneas trazaban la red de relaciones entre la acción pública y la privada¹. A efectos de nuestro trabajo, la experiencia muestra que las asociaciones patronales recurren, en defensa de sus intereses, a la intervención en un triple nivel ejecutivo: Gobiernos nacionales, extranjeros y autoridades comunitarias, gestiones que presentan cierto grado de especificidad².

La aproximación a esta compleja realidad plantea la necesidad de apreciar que, tratándose de actores colectivos constituidos para la defensa de intereses socioeconómicos, el análisis de su actuación no puede desatender el del contexto económico y productivo en el que se produce, circunstancia que por sí misma obliga al investigador a no “establecer una separación entre aspectos económicos y políticos de la acción de los empresarios” (Pro, 1997, p. 297). Del mismo modo, es pertinente observar que los vínculos entre el mundo político y económico no siempre muestran una direccionalidad clara, es decir, la captura de reguladores y centros de decisión política por parte de la oligarquía económica y financiera; en ocasiones, se trata de una relación bidireccional o, como han señalado algunos autores, de una “instrumentación

1 En las últimas décadas, se ha producido un auge de los estudios dedicados al análisis de redes, principalmente desde el campo de la ciencia política. Desde diversos enfoques, se describen las interacciones entre los actores que influyen en el proceso político a partir de la búsqueda de patrones y vínculos estables entre ellos. Una síntesis de las diferentes teorías en Klijn (1998). Dos buenos ejemplos de estudio de las redes de Gobierno empresarial en España en Baena del Alcázar (1999) y Santos (2013).

2 Las modalidades de intervención en Meynaud y Sidjanski (1968, pp. 147-169).

recíproca” (Cabrera y Rey, 2002, p. 13)³. La intervención de las organizaciones patronales en el marco de nuestro estudio mostraría ejemplos de uno y otro signo.

Este trabajo también está en deuda con las aportaciones realizadas desde el campo de la sociología y la ciencia política al estudio de las relaciones “Estado-sociedad” y la intervención de los grupos de interés en la formación de política⁴. A lo largo de las siguientes páginas, organizaciones como el CNPF o su homóloga española, la CEOE⁵, serán caracterizadas como “grupos de presión”, siguiendo para ello la definición clásica de Jean Meynaud (1960, p. 10), quien, asumiendo cierta falta de homogeneidad de la categoría, describía este tipo de organizaciones como entes que buscaban influir sobre la esfera gubernamental, los partidos políticos y la opinión pública en defensa de unos intereses específicos. Su desarrollo es inseparable de la propia expansión jurisdiccional del Estado moderno en el dominio socioeconómico, pero su esfera de influencia se extiende a otros ámbitos decisorios, como la política exterior, aspecto que ha sido menos estudiado⁶.

En todo caso, nos encontramos ante organizaciones profesionales que movilizan recursos, como precisa M. Tuñón de Lara (1967, p. 17), pero que “no aspiran a la conquista y ejercicio del Poder [sic] sino a actuar sobre él desde fuera”⁷. De este modo, los grupos de presión no asumen ninguna responsabilidad en tareas de gobierno, si bien aspiran a que su intervención sea interpretada como un reflejo de las preocupaciones de la sociedad en la que operan, siendo la política europea, como veremos, un ámbito privilegiado de dicha estrategia. En último término, este modelo plantea interrogantes éticos acerca de la función del empresario en las sociedades democráticas e, incluso, sobre la compatibilidad entre la racionalidad capitalista (maximización del beneficio) y la noción del interés colectivo, principio este último muy cuestionado por varias corrientes del pensamiento económico en el siglo XX⁸.

El desarrollo de “grupos de presión” es inseparable de la propia expansión jurisdiccional del Estado moderno en el dominio socioeconómico

3 Ciertamente es que estos investigadores, auténticos referentes en los estudios empresariales, han optado por considerar más plausible, en relación con la influencia en la España contemporánea de las élites, la subordinación de los intereses económicos a los del Estado y la clase política. También J. J. Linz (1998, p. 71) apuntaba al poco éxito que había tenido en España la “institucionalización de los intereses”, subrayando la precedencia de la política sobre los intereses económicos y sociales. Por otra parte, S. Juliá (1997, p. 287) nos previene contra los análisis “reduccionistas” de la “historia de combate” cuando se abordan las relaciones entre patronos y políticos. No obstante, conviene tener en cuenta aquello que señaló Juan Pro (1997, pp. 294-295) al compás de la renovación de la historiografía española en los años ochenta (los nuevos estudios sobre las organizaciones patronales son fruto de la ampliación de los objetos de estudio), al advertir que en toda esta “revolución” había una reacción contra la influencia en generaciones pasadas de la historiografía marxista y la Escuela de *Annales*, llegándose en ocasiones a un verdadero “ensañamiento” contra las teorías del socialismo científico.

4 La producción científica en este campo es amplia y sus orígenes pueden remontarse a la era de la Ilustración y la idea de las sociedades pluralistas (Locke). Más tarde, en el siglo XIX, James Madison y Tocqueville fueron los primeros autores en identificar y estudiar la influencia de los grupos de interés. La teorización definitiva se produjo en el siglo XX con las aportaciones de la ciencia política estadounidense (Bentley, Truman, Dahl...). La década de 1980 vio un renovado interés en este ámbito a partir de las metodologías aportadas por los teóricos del nuevo “corporatismo”, siendo Philippe C. Schmitter uno de sus representantes más genuinos. Una síntesis de las diferentes teorías en el estudio de los grupos de interés en Medina (2009). Los grupos de interés en España en Molins, Muñoz y Medina (2016).

5 Confederación Española de Organizaciones Empresariales.

6 Un ejemplo reciente en el estudio de la influencia de los actores no gubernamentales, no estrictamente económicos, en La Porte (2016).

7 A efectos de la claridad expositiva he optado por no establecer diferencias en el uso de las expresiones “grupo de interés”, “grupo de presión” y “lobby” al referirme a las organizaciones empresariales, aun siendo consciente de las diferencias que algunos autores observan en estas categorías.

8 Fue la Escuela Austriaca la encargada de realizar una crítica metódica de la idea del bien común, liberándose de este modo de los últimos vestigios de compromiso social presentes en representantes del liberalismo clásico, como J. Stuart Mill. Ilustrativo de este posicionamiento crítico es el capítulo XXXV, “The welfare principle versus the market principle”, de la célebre obra de L. von Mises *The Human Action* (1949). Alusiones al tema pueden encontrarse en las obras de Hayek, Schumpeter y, desde la Escuela de Chicago, M. Friedman; también desde la esfera del Objetivismo de Ayn Rand. Es remarcable que estos autores estuvieran muy presentes en el pensamiento de la nueva generación de dirigentes empresariales que emerge en España en los años setenta y ochenta.

No es mi intención abordar en este breve artículo un análisis conceptual de las dinámicas corporativas, propósito para el que ya existen aportaciones relevantes dentro de las disciplinas citadas. No obstante, hay elementos del análisis neocorporativista incorporados a este trabajo, como el relativo a los mecanismos internos de las organizaciones que configuran el sistema de intermediación de intereses. En concreto, me refiero a la participación de las bases (léase aquí federaciones sectoriales y territoriales) y la integración de sus demandas en el diseño de una acción concertada, así como la aparición de disensiones internas y el control que ejercen los dirigentes sobre los miembros asociados. También la forma en que estos organismos pugnan por ejercer un monopolio de la representatividad profesional en temas como la concertación social o el diálogo con la Administración. Dentro de los sistemas pluralistas característicos de las democracias liberales, corresponde a los Gobiernos asumir el arbitraje de los intereses en conflicto dentro de un modelo que normaliza la competencia entre los grupos. La interpretación de la política comunitaria de los Ejecutivos español y francés tuvo en cuenta la asimilación de los intereses de los sectores económicos afectados por la integración de España, aspecto que plantea nuevos interrogantes acerca de la autonomía en la toma de decisiones de los poderes públicos y el eventual sacrificio de determinadas industrias en función de la mayor capacidad de influencia de algunos sectores y grandes fabricantes.

Por último, el análisis de las relaciones empresariales hispanofrancesas no puede desatender las dinámicas de la clase capitalista y la existencia de un lenguaje y unos valores compartidos, realidad que se superpone a la defensa de los intereses “nacionales” (protección del mercado interior frente a los competidores extranjeros). A modo de ejemplo, sería interesante profundizar en los mecanismos de coordinación conjunta –CNPF/CEOE– que se establecieron en un entorno donde los principios del libre mercado se veían amenazados por el ascenso en ambos países de los partidos socialistas y marxistas. También en la necesidad de articular una respuesta común a la caída global de la productividad mientras se operaba el tránsito hacia un nuevo modelo de acumulación capitalista postkeynesiano.

*Todavía hoy,
Francia continúa
siendo un
socio político y
comercial clave
para España y el
principal cliente
para los productos
peninsulares*

2. Las relaciones hispanofrancesas en el marco comunitario

La proximidad geográfica y unos lazos comerciales y culturales cimentados en una larga vinculación histórica explican que las relaciones con Francia sean tradicionalmente uno de los ejes prioritarios sobre los que bascula la acción exterior española. Todavía hoy, Francia continúa siendo un socio político y comercial clave para España y el principal cliente para los productos peninsulares.

No obstante, la vecindad no siempre se ha traducido en unas relaciones amistosas a ambos lados de la cordillera pirenaica. Los años transcurridos desde el final de la dictadura del general Franco hasta el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (actual UE), oficializado el 1 de enero de 1986, corresponden a una etapa de deterioro del marco bilateral, en la que resurgen con fuerza viejos tópicos y estereotipos no superados.

Pese a la existencia de un marco favorable de cooperación económica, tecnológica y militar afianzado en el segundo franquismo (1959-1975), la actitud de París en tres frentes del máximo interés para España como fueron el conflicto vasco, la descolonización del Sáhara y el marco negociador abierto con la CEE-9 implicará el final de esta etapa de cordialidad y el inicio de

una serie de desencuentros entre los dos países. Este distanciamiento tuvo lugar con el telón de fondo del proceso de transición a la democracia en España y la evolución de la política interna de la V República, sacudida por la victoria en 1981 del líder socialista F. Mitterrand que clausuraba más de dos décadas de Gobiernos conservadores.

La solicitud de adhesión a la CEE cursada en julio de 1977 por el Gobierno Suárez marcará el inicio de una nueva fase en las relaciones bilaterales. La petición española, junto con las candidaturas de Grecia y Portugal, constituyen el marco negociador de la segunda ampliación del Mercado Común, iniciado en junio de 1975 con la solicitud del Gobierno griego de Constantinos Karamanlís. En marzo de 1977 será el Ejecutivo socialista de Mario Soares el que solicite oficialmente el ingreso de Portugal en la CEE.

A pesar de que tanto en Washington como en las principales cancillerías de Europa occidental se reconocía que la entrada de estos países, protagonistas de la “tercera ola” democratizadora (Huntington, 1991) produciría efectos positivos para la consolidación de regímenes democráticos bajo la *olive growing line*, sus características sociales y económicas hacían prever un incremento de las tensiones agrofinancieras en el seno de la Comunidad, una dinámica que se arrastraba desde la primera ampliación en 1973 (Reino Unido, Irlanda y Dinamarca).

Un examen de las principales magnitudes socioeconómicas de los candidatos de esta segunda ampliación muestra una mayor heterogeneidad respecto de los países miembros (situación más atenuada en el primer *élargissement*), lo que en la práctica obligaría a un esfuerzo de adaptación mutuo y un cambio sustantivo en los mecanismos de cohesión interna⁹. La fase recesiva en la que habían entrado la mayor parte de las economías industrializadas tras la crisis energética de 1973-74, así como la reaparición de reflejos proteccionistas en el comercio internacional, no hacían sino presagiar una disminución de la “generosidad” de los Nueve. Además, la Comunidad se hallaba inmersa en un periodo de reflexión o *approfondissement* de las políticas comunes –la Unión Europea– y la mejora del sistema institucional. Estas consideraciones fueron recogidas en el Informe Tindemans (1975), donde se señalaba la integración monetaria y económica como pasos intermedios hacia el horizonte de la unión política. El carácter avanzado, incluso radical, de algunas de las propuestas del primer ministro belga impidió su aceptación por los Gobiernos, reacios a avanzar en el camino federalista.

Todos estos aspectos aparecen reflejados en los estudios sobre la ampliación realizados por las principales organizaciones patronales del área comunitaria. De su lectura se desprende una visión poco optimista, en línea con los argumentos expuestos por buena parte de los Gobiernos y los parlamentos de los Nueve, pero existía la sospecha de que una respuesta positiva a las solicitudes de adhesión que, a pesar de los interrogantes, se daba por descontada, estuviese dictada por consideraciones políticas, sin atender a los intereses de los sectores económicos. Así, la CBI¹⁰ aceptaba, en términos similares a lo expresado por el Foreign Office, el carácter estratégico del área mediterránea para la CEE en términos de política y seguridad, pero no escondía que la ampliación abriría grandes interrogantes para la industria británica¹¹. Aunque se admitía el potencial de crecimiento y una mejora de las oportunidades de inversión en los nuevos mer-

La solicitud de adhesión a la CEE cursada en julio de 1977 por el Gobierno Suárez marcará el inicio de una nueva fase en las relaciones bilaterales

9 Un análisis comparado en Payno y Sampedro (1982).

10 Confederation of British Industry.

11 En Bruselas no se excluía la posibilidad de que, en interés de la OTAN y, en particular, del fortalecimiento de su flanco sur, los Estados Unidos usaran su influencia para acelerar el proceso de ampliación.

cados, los tres demandarían sustanciales recursos de la CEE, hasta el punto de que la carga podría sobrepasar con creces la de las regiones con menores ingresos (sur de Italia o Irlanda)¹².

Esta transferencia de recursos desde los miembros más desarrollados colocaría en situación de riesgo la convergencia económica y monetaria de la CEE, sin olvidar, su posible interferencia en las relaciones comerciales con los socios extracomunitarios (Europa del Este, Magreb, América Latina). Dentro de la patronal europea UNICE¹³ existía el convencimiento de que la Comunidad contribuiría con fondos propios al desarrollo de los países candidatos, pero alertaba de la débil situación de las finanzas comunitarias que obligaría a un esfuerzo colectivo para aumentar las disponibilidades financieras de Bruselas¹⁴. En línea con la visión británica, los empresarios belgas de la FEB¹⁵ recomendaban una modificación de las normas que regían el proceso decisorio del Consejo Europeo con anterioridad a la entrada de España: «L'unanimité, déjà difficile à réaliser à Neuf le sera encore davantage lorsqu'on s'élargira vers le Sud d'autant plus que les nouveaux membres candidats présentent à la fois des traditions politiques et des situations économiques fort différentes de celles des anciens membres»¹⁶.

La solución pasaba, a juicio de UNICE, por acelerar *le plus tôt possible* el ritmo de adaptación de los futuros socios, proceso que consistiría en el reequilibrio de las situaciones arancelarias y fiscales –incluida la adopción del IVA–, y la renuncia a las prácticas proteccionistas (sobretasas, contingentes, licencias, etc.). Este procedimiento de convergencia era contemplado con anterioridad a la entrada en el Mercado Común, no siendo descartable que esta se produjese de manera escalonada en función de los ajustes realizados¹⁷. No se puede obviar que las medidas propuestas por los industriales europeos difícilmente serían aceptadas por sus homólogos españoles. Para estos, la reciprocidad fiscal y aduanera solo podía establecerse al final de un extenso periodo de adaptación posterior al ingreso, esperando en el interludio la ayuda financiera comunitaria para acometer un amplio programa de reconversión industrial. La salvaguardia de la producción nacional y el proteccionismo del mercado interior se combinaban en el discurso de la CEOE con las exigencias de desregulación y flexibilidad de sus dirigentes, en lo que podría calificarse como una peculiar fórmula de “liberalismo entre aranceles”.

Las primeras reacciones en Bruselas y en las capitales europeas a la solicitud española fueron esperanzadoras. No obstante, el paso dado por España no resolvía los asuntos pendientes con la Comunidad, en especial, la adaptación del acuerdo preferencial que regulaba desde 1970 las operaciones comerciales España-CEE. La ampliación a Nueve había dejado obsoletos los términos del acuerdo, mientras que el buen comportamiento de las exportaciones industriales españolas desde ese año se traducían en una mejora inesperada de su déficit comercial con la CEE, circunstancia que preocupaba especialmente en Francia, el país más perjudicado por el cambio de signo de la balanza bilateral.

Las primeras reacciones en Bruselas y en las capitales europeas a la solicitud española fueron esperanzadoras

12 CBI: “CBI views on enlargement of the EEC”, junio de 1977. Archives nationales du monde du travail (ANMT), fondo CNPF, 2000-021, dossier 14.

13 Union des Industries de la Communauté Européenne (hoy Business Europe).

14 UNICE: “Élargissement de la Communauté: prise de position”, 16/2/78. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 24.

15 Fédération des entreprises de Belgique.

16 FEB: “Résultats de l'enquête FEB ‘Relations entre la Communauté Européenne et l'Espagne’”, ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 14.

17 UNICE: “Élargissement de la Communauté: prise de position...” cit.

Bruselas admitió a trámite la solicitud de adhesión en el Consejo Europeo celebrado en septiembre de 1977. Sin embargo, el jefe de la misión española en la capital comunitaria, Raimundo Bassols, advertía al ministro Oreja de “que algo anómalo ocurría en Francia”. Las noticias manejadas por la delegación daban cuenta de un último intento infructuoso de la diplomacia francesa en el Consejo para que se incluyese una declaración en la “que se pretendía subordinar el proceso de adhesión española a las reformas institucionales y de política agrícola”, cambios que algunos Estados miembros (Francia e Italia) deseaban ver ejecutados antes de dar luz verde al *élargissement* (Bassols, 1995, p. 200).

Pronto se comprendió que el éxito de la solicitud pasaba por “aliviar en la medida de lo posible los temores de la parte contraria”, lo que en la práctica significaba despejar las dudas de los sectores económicos de los Nueve más perjudicados por el ingreso de España. En este capítulo, Francia aparecía como el principal *target* de la estrategia de apaciguamiento. Los planes diseñados desde el nuevo Ministerio para las Relaciones con las CE, creado en febrero de 1978, contemplaban un extenso programa de acciones en el país vecino. Sin embargo, las circunstancias por las que atravesaba el más influyente de los Estados miembros no hacían presagiar un éxito inmediato.

Tanto la prensa de aquel periodo como la mayoría de actores que intervinieron en las negociaciones han coincidido en señalar a Francia como un factor clave del diálogo hispano-comunitario. También, y es justo admitirlo, la apreciación en España de la postura francesa se ha visto influida posteriormente por la documentación diplomática del periodo, donde abundan los comentarios negativos en contra de la *République*. Hasta cierto punto es comprensible que, en el fragor de unas negociaciones durísimas y con gran desgaste, los informes de la misión española en Bruselas no ahorraran en reproches contra el francés, cuyo veto, en última instancia, vendría a explicar el retraso que sufrió el expediente de entrada de España en la CEE. La historiografía posterior, con un manejo cuidadoso de las fuentes diplomáticas y la ventaja en el análisis que otorga la distancia temporal sobre los hechos, ha permitido matizar esta visión y comprender mejor los factores que explican la estrategia francesa frente a la segunda ampliación comunitaria y, en particular, respecto de la candidatura de España¹⁸.

Esta realidad, empero, no debería impedirnos reconocer que Francia desarrolló durante la presidencia de Valéry Giscard d'Estaing (entre 1974 y 1981) una política restrictiva ante la adhesión de España, parcialmente continuada por Mitterrand, pese a que existían razones para ver la ampliación hacia el Mediterráneo como una oportunidad para desplazar el centro de gravedad de Europa, situado más al norte de lo que deseaban los estrategas del Quai d'Orsay. Tampoco que este país se convirtió en el principal escollo para España en el Consejo Europeo, aun en defensa de unas posiciones que pueden considerarse legítimas y sin que la postura de bloqueo fuera exclusivamente francesa¹⁹.

Tanto la prensa de aquel periodo como la mayoría de actores que intervinieron en las negociaciones han coincidido en señalar a Francia como un factor clave del diálogo hispano-comunitario

18 Sobre la postura francesa ante la adhesión, v. Trouvé (2008), Núñez (2013), Sánchez (2016), Letamendia (1978), Lafuente (2015), Busturia (1994), Crespo MacLennan (2004), Bassols (1995), Alonso (1985), García Crespo (2015). También los libros de memorias de los ministros de AAEE y Relaciones con las CE del periodo, M. Oreja (2011), F. Morán (1990) y L. Calvo-Sotelo (1990). El proceso de integración española en la CEE desde la óptica de partidos e interlocutores sociales en López Gómez (2016). Las relaciones exteriores de España en estos años en Pereira (2003), Powell y Jiménez (2007), Martín y Ortiz (2010). Sobre la construcción europea, destaco la reciente aparición del libro de Moreno Juste y Núñez (2017).

19 Coincido con algunos autores, como Vanessa Núñez, que recalcan que la actitud obstruccionista francesa ni fue aislada entre los socios de la CEE, ni puede separarse de su instrumentalización por parte del Gobierno y los medios de comunicación españoles (Núñez, 2013, pp. 361-362).

3. La mediación del CNPF

El mejor conocimiento del proceso negociador y de las relaciones bilaterales también ha permitido una aproximación con mayores matices a la postura adoptada por Francia en relación con los intereses españoles. Estos, a pesar de los problemas que enrarecían el clima transpirenaico, iban a contar en la hora decisiva con un influyente adalid en este país: la todopoderosa CNPF encabezaría una corriente de opinión favorable al ingreso de España en la Comunidad como miembro de pleno derecho. Como veremos a continuación, no se trató de un gesto altruista ni desinteresado, detrás de esta decisión había una lógica consistente.

El patronato francés ha mantenido desde su creación en 1946 un contacto continuo y, por momentos, influyente sobre el mundo empresarial español. El asociacionismo patronal en España mostraba desde el final de la Guerra Civil un acusado repliegue en cuanto a su presencia en la vida económica del país, debido en buena medida a la debilidad de su articulación en el engranaje corporativista del nuevo Estado y al monopolio de la representatividad que ejerció la OSE²⁰. La experiencia de la organización francesa constituía un buen punto de partida para la reactivación del movimiento empresarial en España; así, la creación en 1964 del Consejo Nacional de Empresarios como organización cúpula dentro los sindicatos verticales guarda semejanzas con la propia estructura del CNPF.

En ocasiones, la labor del CNPF no obtuvo el beneplácito de las autoridades francesas, como sucedió con la resistencia de una parte de la clase política y de las fuerzas sociales de la IV República, para establecer relaciones con la dictadura de Franco, dada su evidente filiación fascista. Sin embargo, la consolidación del Régimen del 18 de julio y la formación de Gobiernos conservadores en Francia (Pinay) favorecerán una normalización de las relaciones entre ambos países, etapa que se afianza con la progresiva reinserción de España en la esfera internacional y la vuelta del general De Gaulle al Elíseo en 1958. La presencia en Madrid de un francófilo como Castiella al frente de los asuntos diplomáticos (1957-1969) permitirá avanzar en temas de interés mutuo, como la descolonización del norte de África y la primera tentativa española de integración en la CEE (1962)²¹. Esta cooperación se prolongará al terreno económico, con un claro protagonismo del capital y la tecnología francesa en el esfuerzo desarrollista del Régimen.

Las buenas relaciones del CNPF con los actores políticos y económicos del franquismo se debieron en gran medida a la mediación personal del primer presidente del patronato, George Villiers, dispuesto a impulsar cualquier iniciativa que generase una corriente de opinión favorable a España, sin por ello interferir en sus asuntos internos. A modo de ejemplo, es conocida su intervención para la concesión en 1952 de un crédito de 15.000 millones de francos destinado a financiar la compra de bienes de equipo franceses por empresas españolas²². Villiers formaba parte de una nueva generación de dirigentes comprometida con la abolición de las barreras al comercio exterior y con la internacionalización de la empresa francesa. El presidente del CNPF, que encarnaba los valores de la libre empresa, también era un destacado anticomunista

El patronato francés ha mantenido desde su creación en 1946 un contacto continuo y, por momentos, influyente sobre el mundo empresarial español

20 Organización Sindical Española.

21 V. Fleites (2009).

22 "Note pour Monsieur le président Huvelin", 3/9/68. ANMT, CNPF, 98 AS.

(como el propio Pinay), característica que puede explicar su tolerancia hacia la dictadura en el contexto de la Guerra Fría²³.

El marco económico hispanofrancés se verá modificado a partir de la firma en 1970 del citado acuerdo preferencial entre España y la CEE. El tránsito desde los estrechos cauces del bilateralismo al intercambio comercial dentro del marco aduanero comunitario motivará una mayor vigilancia francesa hacia su frontera meridional y al manejo discrecional de los términos del acuerdo por parte de los empresarios españoles. No en vano, Francia era el tercer proveedor de España y su tercer cliente mundial cuando se firmó el protocolo. Contando con el beneplácito de los empresarios de ambos países, Francia y España libraron en los años posteriores una verdadera escalada de medidas contrarias a los acuerdos en vigor, con interrupción de licencias de importación desde la península o retrasos en la apertura de la frontera francesa, incluyendo las conocidas imágenes de la destrucción de frutas y verduras españolas destinadas a los mercados comunitarios.

La intercesión del CNPF a favor del ingreso de España en el Mercado Común se va a producir, por tanto, en un clima político y económico muy diferente del que presidió las iniciativas del patronato francés años atrás. La estrategia del patronato industrial no pasó desapercibida en los medios políticos, como muestra la siguiente información del órgano oficial del PCF, *L'Humanité*: "Hormis le CNPF, qui n'y voit que des avantages, les organisations professionnelles de l'agriculture reconnaissent que cet élargissement de la CEE à l'Espagne, à la Grèce et au Portugal va entraîner l'entrée massive dans notre pays de nombreuses productions agricoles et industrielles concurrentes..."²⁴.

Es notorio que, más allá de la influencia sobre Gobiernos y opinión pública de los sectores agrícolas del *Midi*, el «antiespañolismo» cotizó al alza entre un electorado preocupado por la ausencia de efectividad de los sucesivos planes de los inquilinos del Palacio de Matignon, J. Chirac y R. Barre, para superar la crisis. Giscardianos, gaullistas, socialistas o comunistas no dudaron en explotar el miedo a la competencia española en sus actos de campaña, en especial cuando se trataba de cosechar votos en los departamentos del *Sud-Ouest*. Esta coincidencia no debe ocultar la existencia de diferentes visiones frente a la ampliación en el seno de los partidos. Así, el ala más conservadora del RPR de Chirac, profundamente antimarxista, pudo ver con buenos ojos el anclaje a Europa de tres países con Gobiernos de centro-derecha (Karamanlís en Grecia, Suárez en España y, eventualmente, algunos gabinetes en Portugal) como una barrera de contención contra una deriva socialista (la Revolución del 25 de Abril en este último país sería el ejemplo a evitar), idea que contaría, desde la lógica del capital, con el apoyo de los medios empresariales. Por su parte, el presidente Giscard, interesado en ejercer cierto patrocinio sobre el proceso democratizador en España (Martín y Ortíz, 2010, p. 48), observó que la ampliación hacia el Sur, en lo que tenía de fractura de la homogeneidad del proyecto comunitario, abriría el camino a una Europa formada por un "núcleo duro" francoalemán –con el permiso del Reino Unido–, donde Francia reforzaría su estatus en los mecanismos de decisión frente a una Comisión debilitada.

La intercesión del CNPF a favor del ingreso de España en el Mercado Común se va a producir en un clima político y económico muy diferente del que presidió las iniciativas del patronato francés años atrás

23 Para una aproximación a la presencia del CNPF y la industria francesa en la España franquista son de obligada consulta los trabajos de Esther M. Sánchez (2004, 2006, 2008).

24 *L'Humanité*, 30/7/77.

Más allá de los cálculos electorales, el final de la etapa de expansión capitalista iniciada en la posguerra iba a traducirse en este país, a partir de 1973, en un aumento de los índices de desempleo, de la inflación (que llegó por momentos a ser la más elevada de los países miembros), en el deterioro de su balanza comercial y en la debilidad del franco. Cierta desánimo parecía haberse instalado en la sociedad gala, que desde los acontecimientos del *Mai 68* parecía despertar del letargo de estabilidad institucional y consenso social logrado por el gaullismo. La peligrosa combinación entre un crecimiento a la baja, seguido del aumento del déficit comercial y los precios, abría la senda a una política económica de ajuste –Plan Barre– que renunciaba al objetivo del pleno empleo y escenificaba, con el apoyo entusiasta del patronato, un retorno de los postulados del libre mercado y el rigor presupuestario²⁵. En un contexto de baja popularidad, la política francesa amplificó con éxito los temores que suscitaba la entrada de España en el Mercado Común, a pesar de que su incidencia se limitaba a sectores muy concretos.

Esta última circunstancia no impide reconocer la preocupación que suscitó en los medios económicos, pero también en la opinión pública francesa, la evolución negativa que presentaba la balanza comercial con España. El saldo de los intercambios bilaterales mostraba un claro deterioro del lado francés, una situación infrecuente en el historial de las relaciones económicas entre ambos países. La estructura tradicional de este comercio, basado en las ventas francesas de productos industriales y las compras de productos agrícolas desde la península, se estaba desnivelando. El ejercicio de 1977 presentaría, a diferencia de los últimos años, un saldo positivo para España: ventas por un importe de 123.639 millones de pesetas frente a 113.094 millones en compras, con una tasa de cobertura del 109%²⁶. Las cifras manejadas por el CNPF eran suficientemente elocuentes de un cambio de tendencia que podía comportar “la disparition inévitable, à plus ou moins long terme, d’un certain nombre d’industries française”: el primer semestre de 1976 mostraba un avance del 35% de las importaciones de productos metálicos españoles frente a un 7% de exportación francesa, de un 43% en maquinas-herramientas contra un 32% de la exportación, de un 62% frente a un 1% en cuanto al material eléctrico²⁷. Esta inversión de los flujos se vería favorecida por sendas devaluaciones de la peseta (del 10% en febrero de 1976 y del 24,87% en julio de 1977), sin olvidar que una parte significativa del superávit español se debía a las ventas de las firmas francesas del sector de la automoción.

Por otra parte, sería inexacto reducir a la competencia española los temores de la industria francesa: informes internos del CNPF²⁸ admitían una creciente preocupación ante la penetración global de productos extranjeros y sus efectos en términos de destrucción de empresas y puestos de trabajo, por más que su presidente F. Ceyrac rechazase solemnemente “les fausses sécurités du protectionnisme”²⁹. Esta visión derrotista, alimentada por un sector del patronato y que sintonizaba mal con los aires liberalizadores de Barre, allanaría el camino para el que iba a ser el caballo de batalla del CNPF en los siguientes años: la lucha por la competitividad, una “peligrosa obsesión”, como fue descrita por Paul Krugman (1994), y elemento nuclear de la retórica

El saldo de los intercambios bilaterales mostraba un claro deterioro del lado francés, una situación infrecuente en el historial de las relaciones económicas entre ambos países

25 Una interpretación en clave neoliberal de los planes de Giscard y Barre en Foucault (2007, pp. 227-229 y 247).

26 En 1968 la tasa de cobertura apenas sobrepasaba el 50%.

27 CNPF: Note sur les relations entre la Communauté et l’Espagne, enero de 1977. ANMT, CNPF, 98 AS, caja 608. La situación empeoraba si se comparaban estos datos con el saldo negativo que aún presentaban las transacciones comerciales de España con la CEE-9: las importaciones comunitarias superaban ese año los 5.500 millones de dólares, mientras que las ventas españolas eran de 3.800 millones (Busturia, 1994, p. 138).

28 CNPF: “Note sur le pénétration des produits étrangers en France”, 15/6/77. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 012.

29 *Le Monde*, 18/1/78.

de la nueva patronal española. En esta línea, Ceyrac, sirviéndose de un lenguaje belicista, subrayará la situación de “guerra económica” en la que se hallaba inmerso el país y la importancia estratégica que concedía al aumento de la competitividad: “Une guerre dont l’enjeu est leur emploi et leur niveau de vie, et dont l’issue repose sur la compétitivité et le dynamisme de leurs entreprises. Cela exclut toute solution fondée sur le rêve, l’illusion ou, pire, le mensonge. [...] Nous avons la conviction que ce langage de vérité et de bon sens est compris des Français. Nous avons confiance dans l’avenir de notre pays”³⁰.

La toma de posición favorable del CNPF al ingreso de España en la CEE, impregnada de este alarmismo, se basó en dos principios básicos. En primer lugar, el desarme arancelario y la eliminación de los contingentes a la importación que debería afrontar España como país miembro permitiría a las empresas francesas recuperar el terreno perdido en el mercado peninsular. En segundo término, la adhesión implicaría el final de las distorsiones del Acuerdo de 1970, incluido el mantenimiento del *statu quo* de España con los tres países de la primera ampliación³¹, mientras que la armonización fiscal y laboral a la legislación de la CEE y la supresión de las ayudas encubiertas a la exportación obligarían a la empresa española a competir en igualdad de condiciones. Existían, como vimos al hablar del análisis de otras organizaciones patronales europeas, aspectos negativos vinculados a la entrada de España y a la propia ampliación de la Comunidad, pero estos ocuparon un lugar secundario en las proyecciones del CNPF.

El patronato va a consultar de forma periódica a sus organizaciones sectoriales sobre la evolución del comercio exterior con España. Estas encuestas tenían como propósito trasladar a la Administración francesa y a la Comisión Europea las exigencias de la industria francesa de cara al reexamen del acuerdo preferencial y a una eventual apertura de negociaciones de adhesión. La información recogida también se enviaba puntualmente a la Secretaría General de UNICE, desde donde se difundía al resto de organizaciones empresariales.

Si tomamos como referencia las encuestas del periodo 1975-1979 observaremos cómo las quejas contra el régimen comercial bilateral eran generalizadas y con pocas expectativas de resolución. Actividades como la industria mecánica, la construcción eléctrica, la siderurgia o el textil aparecían como las más perjudicadas por las prácticas proteccionistas de la Administración y las empresas españolas. Las protestas se centraban en la persistencia de contingentes y de derechos de aduana elevados en España, en los retrasos intencionados para la concesión de licencias de importación, y en la entrada en el mercado francés de los productos peninsulares con precios anormalmente bajos, en torno a un 30 o un 40% inferiores, competencia que los empresarios franceses achacaban, en función del sector, a los derechos de aduana reducidos de la CEE (“politique de philantropie”, como fue descrita por la USTEL³²), los bajos salarios de los trabajadores españoles, las prácticas de *dumping*, las ayudas a la exportación o el comercio de Estado:

Actividades como la industria mecánica, la construcción eléctrica, la siderurgia o el textil aparecían como las más perjudicadas por las prácticas proteccionistas de la Administración y las empresas españolas

³⁰ *Le Monde*, 373/78.

³¹ El CNPF va a mostrarse especialmente crítico con la Comisión Europea, a la que acusaba de perpetuar las ventajas para España del régimen actual. De no procederse al reequilibrio de estas, el patronato sugería la denuncia del Acuerdo. CNPF: “Note sur les relations entre la Communauté et l’Espagne”, marzo de 1977. ANMT, CNPF, 98 AS, caja 608.

³² Union syndicale du tréfilage, étirage et profilage de l’acier.

L'accord CEE/Espagne de 1970 a conduit à un déséquilibre fondamental des concessions consenties de part et d'autre et à de graves disparités des droits de douane entre la CEE et l'Espagne³³.

La faiblesse des exportations de tubes français dans les catégories fabriquées par les tubistes espagnols montre l'efficacité de cette protection [de la Administración española]³⁴.

Impossibilité, compte tenu des distorsions entre les régimes douaniers respectifs, de contenir la concurrence espagnole³⁵.

Les propositions de la Commission sont inacceptables³⁶.

Opinion plutôt favorable à une adhésion éventuelle de l'Espagne à la CEE à condition que celle-ci s'accompagne des harmonisations et égalisations de charges indispensables, au cours d'une période de transition courte³⁷.

Estas consultas también muestran la dualidad de intereses dentro de un mismo sector, circunstancia que tendrá una importancia significativa cuando las negociaciones para la adhesión entren en su etapa final. El ejemplo paradigmático de esta situación lo constituía la industria francesa del automóvil, que contaba con plantas de fabricación en suelo español y una elevada cuota en este mercado. La respuesta del sector representado en el CNPF evidencia esta realidad: mientras que las firmas de automóviles utilitarios implantadas en España solicitaban una "ouverture du marché espagnol demeure très progressive" y "l'élimination des derniers droits de douane subsistant à l'entrée de la CEE", los fabricantes de vehículos profesionales, con menor presencia, exigían el aumento de los contingentes a la importación y la disminución de los derechos de aduana en España, estimando que la CEE "devrait mettre un terme à l'ouverture de ses frontières"³⁸.

La voluntad del CNPF de presentar una posición común para el sector no era sencilla. Ya en 1972, la influyente Chambre syndicale des Constructeurs d'automobiles dirigida por las grandes firmas (PSA y Renault) había informado de la negativa de los fabricantes establecidos en la península a secundar los intentos del CNPF de denunciar las ayudas a la exportación que recibían. El argumento expuesto era interesante: "Ils estiment que les pratiques incriminées ne peuvent être considérées comme des aides discriminatoires car il s'agit en fait de remboursements de taxes perçues à l'amont"³⁹.

Aunque existía una clara sobreestimación de la capacidad exportadora española –el "Japón de Europa"–, no era así en cuanto a la persistencia de una elevada protección del mercado interior o al uso de prácticas contrarias al acuerdo en vigor. Respecto a esto último, las autoridades españolas conocían su existencia: el embajador en Bruselas, A. Ullastres, se veía obligado a escribir

El ejemplo paradigmático de esta situación lo constituía la industria francesa del automóvil, que contaba con plantas de fabricación en suelo español y una elevada cuota en este mercado

33 Respuesta de la Fédération des Industries Electroniques et Electrotechniques (FIEE). CNPF: Analyse schématique des principales réponses reçues des secteurs professionnels. Enero de 1977. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 14.

34 Respuesta del subsector de Fabricantes de Tubos de Acero. *Ibíd.*

35 Respuesta de la Fédération Française des Industries Mécaniques et Transformatrices des Métaux (FIMTM). *Ibíd.*

36 Respuesta de la Confédération Française de l'Industrie des Papiers, Cartons et Celluloses. *Ibíd.*

37 Posición común de la industria textil. *Ibíd.*

38 Respuesta de la Federación de Constructores de automóviles. *Ibíd.*

39 Carta de Mme. Solyom (Chambre syndicale des Constructeurs d'automobiles) a M. Astier (CNPF), 22/12/72. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 12.

de manera reservada al entonces ministro de Comercio, L. Calvo-Sotelo, para ponerle al día de ciertas prácticas “oscurantistas” dentro de su departamento. Al parecer, este ministerio tenía sus reservas a la hora de suministrar información relativa a los contingentes y la importación de determinados productos, reticencias que sospechaba el embajador “estarían relacionadas con el incumplimiento de ciertos compromisos del Acuerdo del 70”⁴⁰.

En los sondeos del CNPF encontramos otro hecho sorprendente: numerosas federaciones aseguraban no mantener contactos con sus homólogos españoles e incluso un número significativo de sectoriales afirmaban que la comunicación no era deseada ni se quería la intermediación del patronato. Algunas de las respuestas recibidas sobre la situación de los contactos bilaterales son ilustrativas al respecto: “La FIEE a peu de contacts, mais peut en obtenir facilement si elle le souhaite: ne désire donc pas l'aide du CNPF”⁴¹; “Pas de contacts souhaités, car ceux-ci existent déjà au niveau de la fédération européenne à laquelle les Espagnols son associés”⁴²; “des contacts existent (au niveau du Secrétaire général des constructeurs automobiles espagnols). Ne souhaite donc pas d'intervention du CNPF”⁴³ o “Les contacts son très mauvais, les homologues espagnols étant très prétentieux”⁴⁴.

Esta circunstancia bien podía reflejar un nulo interés por establecer contacto con la competencia, o tal vez, cierta desconfianza ante la posibilidad de que la organización cúpula se arrogase la representación de las organizaciones de rama. Además, la documentación del patronato muestra que las sectoriales disponían de canales directos con los departamentos económicos del Gobierno francés y también podían servirse de las confederaciones europeas del sector para hacer presión sobre la propia Comisión Europea.

Otro aspecto que preocupaba a las organizaciones profesionales del CNPF era la mayor sensibilidad que mostraba el Gobierno y la clase política francesa hacia las dificultades del campo y no tanto a la concurrencia española en el terreno industrial. Lo cierto es que existían motivos para la inquietud: la efectividad de la movilización agraria amenazaba con desnivelar la balanza hacia los intereses de este sector. La influencia de las organizaciones del campo estaba relacionada con su capacidad de movilización social, lo que les permitió desarrollar con éxito estrategias de identidad y solidaridad. Esta capacidad, muy por encima de su peso económico, convertía a los agricultores franceses en actores destacados de la escena política del país y, por extensión, del intrincado sistema de equilibrio comunitario⁴⁵. En parte, su capacidad de protesta e intimidación también se vio favorecida por su independencia del CNPF, con quien ha mantenido frecuentes desacuerdos. En España, la situación fue diferente: la CEOE integró en su estructura el ala más conservadora de la patronal agraria encabezada por la CNAG, aspecto que tuvo su impor-

Otro aspecto que preocupaba a las organizaciones profesionales del CNPF era la mayor sensibilidad que mostraba el Gobierno y la clase política francesa hacia las dificultades del campo y no tanto a la concurrencia española en el terreno industrial

40 Carta de Ullastres a Calvo-Sotelo, 7/6/76, Archivo General de la Universidad de Navarra (AGUN), fondo Ullastres, caja 718.

41 Respuesta de la FIEE. CNPF: Enquête téléphonique auprès des professions sur la situation de leurs relations avec l'Espagne. Febrero de 1978. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 14.

42 Respuesta de COPACEL. *Ibíd.*

43 Respuesta de la Chambre syndicale des Constructeurs d'automobiles. *Ibíd.*

44 Respuesta del Syndicat général de l'industrie Cotonnière française et textiles alliés. *Ibíd.*

45 Según datos de la DATAR, organismo responsable de las políticas regionales de desarrollo económico, la región que comprendía los departamentos fronterizos de Aquitania, Midi-Pirineos y Languedoc (20% del territorio y 12,6% de la población nacional) presentaba un PIB un 20% inferior a la media del país, con una progresión del empleo entre 1954 y 1975 negativa (-0,7%) frente a una media del +7% en el resto de las provincias (París +11%).

tancia en las dificultades del sector para articular un discurso de unidad mientras se negociaban los términos de adhesión del capítulo agrícola.

El Mediodía francés, donde la influencia de las organizaciones agrarias era manifiesta, iba a convertirse en un verdadero obstáculo para la creación de un clima propicio a la candidatura española. Ambas administraciones intentaron apaciguar los ánimos de esta región, donde a la habitual aprensión de los agricultores por la competencia española y una posible reducción de los fondos comunitarios se unía también la inquietud de sus pequeños industriales: la coincidencia geográfica entre los departamentos del *Midi*, donde se hallaba instalada únicamente un 9% de la manufactura gala, frente a las regiones peninsulares más industrializadas (Cataluña y País Vasco), que concentraban el 40% de la producción española, anunciaba una situación de desequilibrio⁴⁶. El Gobierno francés presentó un programa de desarrollo decenal (1980-1990) denominado Plan Grand Sud-Ouest, que venía a paliar la falta endémica de inversiones en estos departamentos fronterizos, iniciativa que algún medio español, con no poca ironía, interpretó como la prueba de que la adhesión de España contribuiría al futuro desarrollo del *Midi*⁴⁷. De manera paralela, el Ministerio para las Relaciones con las CE recomendó realizar ciertos “gestos”, como dar publicidad a la planta que pensaba abrir Motor Ibérica en Perpiñán o autorizar más contingentes para la importación de productos agrícolas de la zona del Languedoc-Roussillon, demostrando así “que la adhesión de España [...] vendría a proporcionarles un mercado próximo de consumo de más de 6 millones de personas”.

La impopularidad de la causa española no intimidó a los dirigentes del CNPF, que se prepararon para respaldar la entrada del país vecino en el Mercado Común. En marzo de 1977, cuatro meses antes de ser presentada la solicitud de adhesión, una delegación presidida por su vicepresidente, Jacques Ferry, visitó Madrid para mantener contactos con representantes del Gobierno, de los partidos políticos y el mundo de la empresa. Aunque el motivo principal de la visita no era otro que el estudio de la posible integración y de los problemas derivados del acuerdo preferencial, los delegados franceses mostraron interés por la evolución política española y por establecer contactos con las asociaciones empresariales que trabajaban en la creación de una organización patronal unitaria, proyecto que en el CNPF se veía lejano⁴⁸.

Aunque la información que se ofreció a los medios hablaba del apoyo del patronato francés a una adhesión con un periodo de transición suficiente, las conversaciones fueron algo más tensas de lo que se transmitió. La postura del CNPF estuvo por momentos más cerca del chantaje que de la colaboración, como sugieren informes internos⁴⁹. Los delegados franceses se expresaron en términos claros: la solución a las distorsiones de la concurrencia derivadas del acuerdo de 1970 pasaba por una adhesión en el menor plazo posible. Si España rechazaba esta

La postura del CNPF estuvo por momentos más cerca del chantaje que de la colaboración, como sugieren informes internos

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

47 *La Vanguardia*, 15/11/79.

48 La previsión del CNPF, que se demostró errónea, fue que la unidad patronal aún estaba lejos de producirse. Los delegados franceses observaron una contradicción en la búsqueda de la unidad empresarial—de carácter apolítico—y el fortalecimiento paralelo de asociaciones regionales en el País Vasco y en Cataluña que llevaban en sus programas referencias a la autonomía. Por el contrario, los tranquilizó conocer el compromiso de los nuevos dirigentes con la defensa de la libre empresa. La idea era seguir el proceso pero sin intervenir en él. Otro tema que preocupó fue la presión de los sindicatos obreros, aunque el CNPF estimaba que las demandas de los trabajadores españoles, especialmente en cuanto a las subidas salariales, eran poco realistas. CNPF: Delegation du CNPF a Madrid, 17/3/77. ANMT, CNPF, 98 AS.

49 *Ibid.*

opción, la industria francesa pediría una renegociación inmediata del acuerdo y la modificación unilateral por parte del Gobierno francés del *statu quo*.

La ofensiva del patronato alcanzó al propio Ejecutivo francés y a los partidos políticos. Asumiendo los riesgos de la iniciativa, el vicepresidente Ferry se dirigió por escrito a los titulares de Industria, Finanzas, Comercio y Exteriores. Las cartas, breves y de estilo conciso, transmitían las quejas de las sectoriales y reafirmaban el impacto negativo del acuerdo de 1970 para la industria francesa, haciendo saber la necesidad de acelerar al máximo la integración del vecino del sur: “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...”⁵⁰.

La gestión volvería a repetirse dos años más tarde coincidiendo con el inicio de la fase final de las negociaciones España-CEE. Los términos de las misivas eran similares pero con una diferencia significativa: en esta ocasión, también se aludía a los calendarios de desarme de la agricultura. En la carta dirigida al primer ministro Barre, el presidente del CNPF, F. Ceyrac señalaba sutilmente lo que el patronato esperaba de las negociaciones para ambos sectores:

Le CNPF souhaite notamment que négociateurs français et communautaires adoptent une approche équilibrée des questions industrielles et des questions agricoles soulevées par ces négociations et qu’ils s’attachent en particulier à obtenir des périodes de transition aussi courtes que possible dans le domaine industriel⁵¹.

En virtud de lo ya comentado, no es difícil reparar en la distancia que separaba las posiciones entre las dos organizaciones patronales –CNPF y CEOE– respecto a las soluciones específicas que deberían contemplarse en el proceso de incorporación de España al Mercado Común. Con el patronato español se intentó llegar a puntos de entendimiento en los distintos capítulos, aunque la estrategia dio pocos resultados. En todo caso, siempre se evitó poner en riesgo las relaciones amistosas entre ambas organizaciones. No en vano la consolidación de estos vínculos respondía a un marco internacional de solidaridad patronal ante el deterioro de la imagen pública del empresario en los países desarrollados. La apertura en los años setenta de espacios de reflexión en círculos políticos y académicos en torno a la democratización de la empresa y la mayor participación de los trabajadores en su gestión preocupaba al conjunto de la clase empresarial. La movilización social posterior a 1968 que cuestionaba el principio de autoridad en los centros de trabajo se enmarcaba, con el cambio de década, en una coyuntura de crisis económica y crítica a los fundamentos del *Welfare State*, coincidiendo con un deslizamiento de los principios de la economía social del mercado (ordoliberalismo), de gran influencia en la Europa occidental posterior a 1945, incluida España (Plan de Estabilización de 1959), hacia un modelo de corte neoliberal.

Conocedora del discurso del CNPF en los años iniciales de la construcción europea, la patronal CEOE realizó una identificación similar entre la integración y el signo de las reformas necesarias para asegurar la viabilidad de la empresa española en el Mercado Común. En este contexto de crisis y extensión de las ideas liberalizadoras, el aumento de la competitividad fue asumido sin problemas por buena parte de la clase política y los agentes sociales como el factor clave

*Siempre se evitó
poner en riesgo
las relaciones
amistosas
entre ambas
organizaciones*

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

51 Carta de F. Ceyrac a R. Barre, 26/1/79. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 21.

de la recuperación económica y la adhesión al Mercado Común (la concertación social que se inicia en 1979 está impregnada de esta idea-fuerza). De manera oportuna, fueron abriéndose paso las recomendaciones de los medios económicos, unidos en esta estrategia, para quienes la adhesión sería posible únicamente tras un ejercicio de armonización que incluyese la flexibilidad del mercado de trabajo (con el horizonte del despido libre), la rebaja de las cuotas empresariales en la financiación de la Seguridad Social, una progresiva desregulación fiscal y societaria, la reducción del sector público, etc.

Con las negociaciones para la adhesión en marcha (1979-1985), el CNPF optó por mostrar un perfil menos alineado con la candidatura española, buscando siempre el equilibrio entre la presión ejercida y el desgaste en términos de imagen, sin renunciar por ello a sus demandas. En Bruselas, la delegación del CNPF intentó presionar sobre capítulos concretos de la negociación. Cuando fue posible, desde el *Patronat* se buscó el consenso del resto de organizaciones empresariales del área comunitaria, siendo UNICE el escenario idóneo para desplegar esta labor. Este respaldo está detrás del éxito de algunas de las campañas lideradas por el CNPF: así ocurrió con la obligación para los candidatos de adoptar el impuesto sobre el valor añadido previamente a la adhesión, asunto que la propia CEOE, opuesta a la medida, convirtió en *casus belli* contra el Gobierno español.

Sin embargo, otras exigencias del patronato francés no llegaron a materializarse: así ocurrió con la denuncia del acuerdo de 1970, que se mantuvo en vigor hasta ser sustituido por el acuerdo de adhesión, y también con la obligación para España de aplicar un rápido desarme arancelario para los productos industriales: el acuerdo España-CEE fijó en siete años la moratoria, cuatro más de los que esperaban los técnicos del CNPF. La industria española llegó a la hora decisiva conservando una protección media del 25% (Alonso, 1985, p. 296). Como veremos a continuación, las aspiraciones de la principal organización patronal francesa debieron amoldarse a las de otros sectores con intereses en la negociación, así como a la propia evolución política del país.

En el frente interior, la proximidad de las elecciones presidenciales en 1981 aconsejaron una mayor prudencia en las tomas de posición públicas del patronato. No en vano las opciones de victoria de Giscard pasaban por atraerse los apoyos electorales de Mitterrand y Chirac en las regiones del *Sud-Ouest* (recuérdese el célebre *giscardazo*)⁵², situación que obligaba al CNPF, en su afán de impedir la victoria socialista, a no soliviantar los ánimos de los influyentes agricultores.

Además, el progreso en la negociación del desarme arancelario y la inflexibilidad que mostraban los diez en este capítulo, movilizaron a las sociedades de capital francés situadas en suelo español. En los años ochenta, la práctica totalidad de las grandes firmas francesas de los sectores de automoción, química y petroquímica, distribución e industria alimentaria, material eléctrico y electrónico, banca, etc., tenían filiales en España, en especial en las regiones de Madrid y Cataluña (Sánchez, 2016, p. 866).

En 1984, los grupos industriales de esta nacionalidad con mayor presencia eran Pechiney (Aluminio), Rhône-Poulenc (Química), Compagnie Générale d'Electricité (Energía), Thomson (Telecomunicaciones) y Saint Gobain (Vidrio y Construcción), que daban empleo a 25.000

Con las negociaciones para la adhesión en marcha (1979-1985), el CNPF optó por mostrar un perfil menos alineado con la candidatura española

52 En junio de 1980, el presidente francés se dirigió a la Asamblea de cámaras agrarias para asegurar su veto a la entrada de España y Portugal mientras no se resolvieran los problemas pendientes de la primera ampliación (contencioso presupuestario con el Reino Unido y reforma de la Política Agraria Común). La postura de Giscard obligó a una larga "pausa" en las negociaciones (Bassols, 1995, pp. 237-247).

personas (40.000 según otras fuentes) y tenían un volumen de negocio anual de 7.500 millones de francos (aprox. 135.000 millones de pesetas de ese año)⁵³. A la avenue Pierre-Ier-de-Serbie⁵⁴ llegaba la inquietud de estas empresas, que también era conocida en la embajada en Madrid. El consejero comercial J. Trocmé transmitía que “la plupart des représentants des intérêts économiques français en Espagne ne sont pas autrement pressés de voir disparaître les avantages qu’ils estiment tirer de cet accord [Preferencial] par rapport à leurs concurrents étrangers non implantés localement”⁵⁵. A esta toma de posición no fueron ajenas ni las gestiones de la CEOE ni las del Gobierno español, en especial, del Ministerio de Asuntos Exteriores. Su titular en aquel momento, F. Morán, reconocería la influencia ejercida sobre sus Gobiernos de las firmas extranjeras instaladas en España en el desenlace favorable de la negociación para la industria (Morán, 1990, p. 394; Alonso, 1985, p. 194). En relación con esto último, la entrada masiva de capital público en estas empresas (muchas de las cuales atravesaban una delicada situación financiera), en el marco de la política de nacionalizaciones del primer gabinete Mitterrand, convirtió al Estado francés en el primer inversor extranjero al sur de los Pirineos.

Todos estos factores se trasladaron a la mesa de negociaciones en Bruselas, y podemos conjeturar que hubo mayor tolerancia francesa a aceptar finalmente una reducción gradual de los aranceles de entrada en el mercado español, lo cual abría la puerta al acuerdo final. El desenlace favorable de este punto para los intereses españoles (diciembre de 1984) permitía vislumbrar un acuerdo del capítulo agropesquero en sentido contrario. A este final contribuyó el éxito de las protestas de los comités agrarios europeos en los meses previos a la conclusión del acuerdo, movilización que sirvió para neutralizar en Bruselas los intereses de otros sectores.

La suavización de la política de bloqueo de Francia tampoco puede separarse de la mejor disposición de Mitterrand con los socialistas españoles (en el Gobierno desde las elecciones generales de octubre de 1982), de la resolución de la crisis agropresupuestaria europea en la cumbre de Fontainebleau (1984) y de la presión de otros socios, como Alemania, para concluir las negociaciones. Finalmente, la aceptación por parte española de peores condiciones en el *volet* agrícola (marzo de 1985), situación a la que no fue ajena la postura “sinuosa” de la CEOE en este capítulo, permitió la firma del Tratado de Adhesión el 12 de junio de 1985.

El desenlace favorable de este punto para los intereses españoles permitía vislumbrar un acuerdo del capítulo agropesquero en sentido contrario

4. Conclusiones

El propósito de este artículo ha sido caracterizar la actuación del CNPF en defensa de los intereses de la industria francesa dentro del marco negociador hispano-comunitario. Como se ha podido comprobar, la toma de posición del patronato se manifestó en la defensa sostenida de la adhesión de España a la CEE en un contexto que no resultaba favorable para esta estrategia. De este modo, el estudio de la actuación del CNPF ha permitido avanzar hacia una mejor comprensión de la postura global francesa en el proceso que, como muestra este artículo, distaba de poder ser reducida a la mera existencia de un bloque monolítico en contra de los intereses españoles. El posicionamiento de la industria francesa, que no era sino el reflejo de unos intereses comerciales bien definidos, se materializó en una campaña destinada principalmente a ejercer

⁵³ *Le Figaro*, 25/1/85.

⁵⁴ Sede del CNPF en París.

⁵⁵ CNPF: Les perspectives d'élargissement du Marche commun vues d'Espagne, 21/5/84. ANMT, CNPF, 2000-021, dossier 16.

una influencia sobre el contexto institucional (Gobierno y Administración francesa, autoridades comunitarias) y corporativo (organizaciones empresariales “rivales”). El primer caso nos remite al análisis de la capacidad de los actores privados para intervenir en un marco decisorio reservado tradicionalmente a los representantes gubernamentales, mientras que el enfoque corporativo nos lleva a preguntarnos sobre las dinámicas competitivas y las posibilidades de la concertación con otros grupos de interés en los sistemas pluralistas.

Si nos guiamos por las exigencias principales del CNPF (rápida adhesión y fin de los desequilibrios del acuerdo de 1970), no parece que se alcanzaran los objetivos principales, aunque sí puede afirmarse el éxito en algunos secundarios (IVA) e incluso en otros que no estaban presentes en la postura inicial, como sucedió con los intereses de las filiales francesas establecidas en España. En cuanto a las razones que explican esta desigual fortuna, destaca principalmente la evolución política francesa y la dificultad del patronato para articular una posición de consenso con el conjunto de las fuerzas económicas y sociales del país, donde se alineaban las actitudes más opuestas a la entrada de España en la CEE. También por la división presente en el conjunto de los sectores industriales. Así, las empresas francesas con producción en España (muchas de las cuales terminaron bajo control estatal) mostraron su determinación a mantener las ventajas de un mercado protegido mientras adaptaban sus estrategias en una economía en tránsito hacia su liberalización definitiva.

Bibliografía

- Alonso, A. (1985). *España en el Mercado Común: del acuerdo del 70 a la Comunidad de doce*. Madrid: Espasa Calpe.
- Baena del Alcázar, M. (1999). *Élites y conjuntos de poder en España (1939-1992)*. Madrid: Tecnos.
- Bassols, R. (1995). *España en Europa. Historia de la adhesión a la CEE, 1957-1985*. Madrid: Política Exterior.
- Busturia, D. (Ed.). (1994). *Del reencuentro a la convergencia. Historia de las relaciones bilaterales hispano-francesas*. Madrid: Fundación Diálogo.
- Cabrera, M., y Rey, F. del (2002). *El poder de los empresarios*. Madrid: Taurus.
- Calvo-Sotelo, L. (1990). *Memoria viva de la transición*. Barcelona: Plaza & Janés.
- Crespo MacLennan, J. (2004). *España en Europa, 1945-2000. Del ostracismo a la modernidad*. Barcelona: Marcial Pons.
- Dahl, R. (1961). *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. New Haven: Yale University Press.
- García Crespo, G. (2015). *Los empresarios y Europa. Las organizaciones patronales ante la adhesión de España a la CEE (1962-1986)* (Tesis doctoral Departament d'Història Moderna i Contemporània). Universitat Autònoma de Barcelona, Catalunya. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10803/378843>
- García Echevarría, S. (1979). *Poder en la empresa*. Working papers n.º 34. Madrid: Universidad de Alcalá de Henares.

- Fleites, A. (2009). La estrategia exterior de Castiella vista desde Francia. *Tiempo y sociedad*, (2), 57-75.
- Foucault, M. (2007). *El nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Huntington, S. (1991). *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman: University of Oklahoma Press.
- Klijn, E. (1997). Policy Networks: An Overview. En W. Kickert, Erik-Hans Klijn, & J. Koppenjan (Eds.), *Managing Complex Networks: Strategies for the Public Sector* (pp. 14-28). London: Sage.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44. DOI: <https://doi.org/10.2307/20045917>
- Lafuente, J. (2015). *Leopoldo Calvo-Sotelo y Europa* (Tesis doctoral no publicada). Universidad de Valladolid, Castilla y León.
- La Porte, T. (2016). Influencia de los actores internacionales no-estatales en las estrategias diplomáticas: consideraciones desde la comunicación pública. *Comillas Journal of International Relations*, (6), 28-39. DOI: <https://doi.org/10.14422/cir.i06.y2016.003>
- Letamendia, P. (1978). *Les perspectives de l'adhésion de l'Espagne à la Communauté économique européenne. Les forces politiques françaises et l'entrée de l'Espagne dans la CEE*. Burdeos: Centre d'Etude et de Recherche sur l'Espagne et le Monde Hispanique.
- Linz, J. J. (1988). Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980. En M. Pérez Yruela & S. Giner (Eds.), *El corporatismo en España*. Barcelona: Ariel.
- 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 Complutense, Madrid. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/39364/1/T37837.pdf>
- Martín, J., y Ortiz, M. (Coords.). (2010). *Claves internacionales de la Transición española*. Madrid: Catarata.
- Medina, I. (2009). *¿Cómo medir la influencia de los grupos de interés? Propuestas desde el pluralismo, el elitismo y el nuevo institucionalismo*. Working papers, vol. 279. Barcelona: Institut de Ciències Polítiques i Socials.
- Mendoza, N. (2002). *Los derechos de cogestión en el ordenamiento alemán*. Cuenca: Eds. de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- Meynaud, J. (1960). *Les Groupes de Pression*. París: Presses Universitaires de France.
- Meynaud, J., y Sidjanski, D. (1968). *La Europa de los negocios*. Barcelona: Instituto de Estudios Sociales.
- Molins, J., Muñoz, L., y Medina, I. (2016). *Los grupos de interés en España. La influencia de los lobbies en la política española*. Madrid: Tecnos.
- Morán, F. (1990). *España en su sitio. Memorias políticas de un ministro socialista*. Barcelona: Plaza & Janés.

- Moreno Juste, A., y Núñez, V. (2017). *Historia de la construcción europea*. Madrid: Alianza.
- Núñez, V. (2013). *Entre la reforma y la ampliación, (1976-1986). Las negociaciones hispano-comunitarias en tiempos de transición y approfondissement*. (Tesis doctoral). Universidad Complutense, Madrid. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/23967/>
- Oreja, M. (2011). *Memoria y esperanza*. Madrid: La Esfera de los libros.
- Payno, J. A., y Sampedro, J. L. (1982). *La segunda ampliación de la CEE: Grecia, Portugal y España ante la Comunidad*. Madrid: Banco Exterior de España.
- Pereira, J. C. (Coord.) (2003). *La política exterior de España (1800-2003)*. Madrid: Ariel.
- Powell, Ch., y Jiménez, J. C. (Eds.) (2007). *Del autoritarismo a la democracia. Estudios de política exterior española*. Madrid: Sílex.
- Pro, J. (1997). De empresarios modernos y malvados patronos en la España del siglo XX. *Papeles de Economía Española*, (73), 294-304.
- Santos, I. (2013). *La élite del poder económico en España. Un estudio de redes de gobernanza empresarial*. Madrid: Maia.
- Sánchez, E. (2004). Franco y De Gaulle. Las relaciones hispano-francesas de 1958 a 1969. *Studia Historica. Historia Contemporánea*, (22), 105-136.
- Sánchez, E. (2006). *Rumbo al sur: Francia y la España del desarrollo, 1958-1969*. Madrid: CSIC.
- Sánchez, E. (2008). Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966. *Revista de Historia Industrial*, (36), 109-131.
- Sánchez, E. (2016). Francia y la España del tardofranquismo y la transición. Sinergias económicas en un marco de cambio político, 1970-1986. *Hispania*, LXXVI(254), 847-882. DOI : <https://doi.org/10.3989/hispania.2016.024>
- Trouvé, M. (2008). *L'Espagne et l'Europe: de la dictature de Franco à l'Union européenne*. Bruselas: Peter Lang.
- Tuñón de Lara, M. (1967). *Historia y realidad del poder. El poder y las élites en el primer tercio de la España del siglo XX*. Madrid: Edicusa.
- Weber, H. (1987). *El partido de los patronos. El CNPF (1946-1986)*. Madrid: Ministerio de Trabajo.